

T-UES
1502
E72
1993
EJ. 2

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR

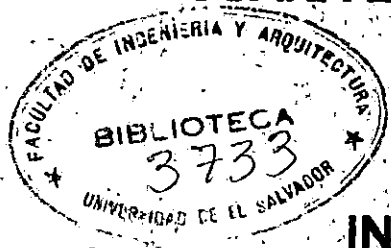
FACULTAD DE INGENIERIA Y ARQUITECTURA
ESCUELA DE INGENIERIA INDUSTRIAL



"DISEÑO Y PROPUESTA DE IMPLANTACION DE FORMAS DE FINANCIAMIENTO A TRAVES DE LA BOLSA DE VALORES, PARA PROYECTOS DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA"

TRABAJO DE GRADUACION
PRESENTADO POR:

ROBERTO ATILIO ERROA GARCIA
JUANA ELIZABETH JIMENEZ GUZMAN



PARA OPTAR AL TITULO DE:

INGENIERO INDUSTRIAL

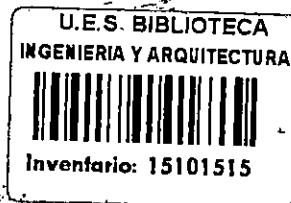
15101515
15101515



SEPTIEMBRE, 1993

SAN SALVADOR, EL SALVADOR, CENTRO AMERICA

Recibida: 22/10/93



UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR

RECTOR: DR. FABIO CASTILLO FIGUEROA

SECRETARIO GENERAL: LIC. MIRNA ANTONIETA PERLA DE ANAYA

FACULTAD DE INGENIERIA Y ARQUITECTURA

DECANO: ING. JUAN JESUS SANCHEZ SALAZAR

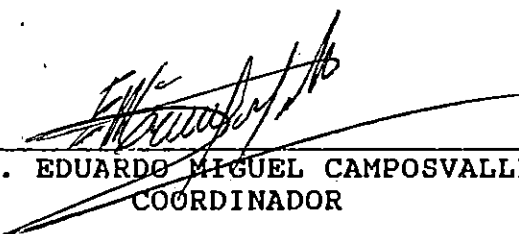
SECRETARIO: ING. JOSE RIGOBERTO MURILLO CAMPOS

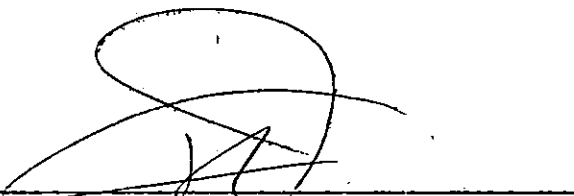
ESCUELA DE INGENIERIA INDUSTRIAL

DIRECTOR: ING. OSCAR RENE MONGE



UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
FACULTAD DE INGENIERIA Y ARQUITECTURA
TRABAJO DE GRADUACION APROBADO POR:

(F). 
ING. EDUARDO MIGUEL CAMPOSVALLE
COORDINADOR

(F). 
ING. JEREMIAS CABRERA
ASESOR



DEDICATORIA

El presente trabajo de graduación lo dedico a todas las personas que me ayudaron a llevarlo a un feliz término, en especial a:

MI SENOR DIOS TODOPODEROSO:

Por iluminar mi mente y mi vida, por darme siempre su ayuda, por darme vida a mi y a mis padres queridos para ver terminados mis estudios superiores y porque sin él nada soy.

MI PADRE: PEDRO ERROA VILCHEZ

Porque con todo su corazón se esforzó tenazmente en beneficio de mi vida y mis estudios, por eso le doy mis más sinceras muestras de amor y admiración, y de quién me siento orgulloso de que sea mi padre.

MI MADRE: ZOILA GARCIA DE ERROA

Porque con su permanente apoyo, amor y sus sinceras oraciones a nuestro Dios Todopoderoso, contribuyó significativamente en la formación de mi vida y la culminación de mis estudios, por eso la amo con todo mi corazón.

MIS HERMANOS Y SOBRINOS

Por su constante apoyo y estímulo, por su amor fraternal, a quienes les deseo lo mejor y que Dios los bendiga.

MIS COMPANEROS Y AMIGOS

Por su ayuda en todo momento y con quienes he compartido grandes momentos.

ROBERTO ERROA

DEDICATORIA

A DIOS TODOPODEROSO: Por haberme dado la vida y la fuerza necesaria para alcanzar la meta propuesta.

A MI ESPOSO: Ricardo Miguel Paredes por el amor, el apoyo, la comprensión y paciencia que tuvo durante el tiempo que duró mi formación académica.

A MIS HIJOS: Juan Miguel, Ricardo Armando y Adriana Elizabeth por los momentos que los sacrifiqué al no estar a su lado.

A MIS PADRES: Lic. Armando Jiménez (Q.D.D.G) y Juana Guzmán de Jiménez, por haberme dado la vida, el amor y la formación necesaria para iniciar mi carrera.

A MIS HERMANAS: Por el apoyo que en todo momento me brindaron.

A FAMILIARES Y AMIGOS

ELIZABETH DE PAREDES

A G R A D E C I M I E N T O

Agradecemos infinitamente a todas las personas que ayudaron a la realización de este Trabajo de Graduación, para que este se llevara a un feliz término.

Agradecimientos sinceros a los Ingenieros Jeremías Cabrera y Eduardo Miguel Camposvalle, por su valiosa ayuda en la asesoría del Trabajo de Graduación.

Agradecemos mucho el apoyo y ayuda desinteresada de nuestros compañeros y amigos, en los momentos críticos de nuestro trabajo.

I N D I C E

| | PAG. |
|---|------|
| INTRODUCCION | i |
| OBJETIVOS..... | iv |
| ALCANCES Y LIMITACIONES..... | vi |
| JUSTIFICACION..... | viii |
| | |
| CAPITULO I | |
| ASPECTOS GENERALES | |
| 1. ANTECEDENTES..... | 2 |
| 1.1 ANTECEDENTES POLITICOS-SOCIALES-ECONOMICOS Y SU REPERCUSION EN EL OTORGAMIENTO DE CREDITOS AL SECTOR MANUFACTURERO..... | 2 |
| 2. MARCO DE REFERENCIA..... | 7 |
| 2,1 SISTEMA FINANCIERO..... | 7 |
| A. EL SISTEMA FINANCIERO EN EL SALVADOR.... | 8 |
| 2.2 INSTITUCIONES DE CREDITO..... | 8 |
| A. ORGANIZACIONES AUXILIARES DE CREDITO.... | 9 |
| 2.3 CREDITO..... | 9 |
| 2.4 MERCADO FINANCIERO..... | 9 |
| A. MERCADO DE DINERO O MONETARIO..... | 10 |
| B. MERCADO DE CAPITALES..... | 10 |
| 2.5 BOLSA DE VALORES..... | 11 |
| 2.6 TITULOS VALORES..... | 12 |
| A. RENTA VARIABLE | 12 |
| B. RENTA FIJA..... | 12 |
| 2.7 DEFINICION DE REVALUO..... | 13 |

CAPITULO II

LABOR DE CAMPO

| | |
|--|-----|
| 1. OBJETIVOS GENERALES DEL CUESTIONARIO..... | 16 |
| 1.2 OBJETIVOS ESPECIFICOS E HIPOTESIS..... | 16 |
| 2. METODOLOGIA DE LA INVESTIGACION..... | 26 |
| 2.1 TIPOS DE DATOS INVESTIGADOS..... | 26 |
| 2.2 UNIVERSO Y MUESTRA..... | 27 |
| A. DEFINICION DEL UNIVERSO..... | 27 |
| B. DETERMINACION DEL CRITERIO DE CLASIFICA- CION DE EMPRESAS..... | 28 |
| C. DETERMINACION DEL UNIVERSO..... | 31 |
| D. DISTRIBUCION DEL UNIVERSO POR ZONAS Y TAMANOS..... | 33 |
| E. DETERMINACION DEL TAMANO DE LA MUESTRA.. | 34 |
| F. DISTRIBUCION DE LA MUESTRA POR TAMANOS.. | 35 |
| G. DISTRIBUCION PROPUESTA DE LA MUESTRA POR TAMANOS Y ZONAS..... | 44 |
| H. DISTRIBUCION FINAL DE LA MUESTRA..... | 45 |
| 3. ANALISIS DE LA LABOR DE CAMPO..... | 47 |
| 4. DIAGNOSTICO Y CONCEPTUALIZACION DEL DISEÑO... | 127 |
| 4.1 DIAGNOSTICO DE LA LABOR DE CAMPO..... | 124 |
| A. ASPECTOS GENERALES..... | 128 |
| B. ASPECTOS DE ORGANIZACION..... | 130 |
| C. ASPECTOS TECNOLOGICOS..... | 134 |
| D. ASPECTOS FINANCIEROS..... | 137 |
| E. ASPECTOS BURSATILES..... | 148 |
| 5. CONCEPTUALIZACION DEL DISEÑO..... | 153 |

| | |
|--|-----|
| 5.1 FORMULACION DEL PROBLEMA..... | 153 |
| 5.2 FORMULACION GLOBAL DEL PROBLEMA..... | 155 |
| 5.3 ANALISIS DEL PROBLEMA..... | 155 |
| 5.4 ESQUEMA DEL DISEÑO..... | 158 |

CAPITULO III

DISEÑO DETALLADO

| | |
|--|-----|
| 1. ANALISIS DE EFICIENCIA PARA DESARROLLOS DE PROYECTOS..... | 161 |
| 1.1 CADENA DEL VALOR..... | 161 |
| 1.2 SISTEMA DE MEDICION DE LA EFICIENCIA DE INGENIERIA DE UNA EMPRESA..... | 169 |
| 1.3 EVALUACION DE LOS RESULTADOS..... | 170 |
| 1.4 GUIA DE ANALISIS DE FUNCIONABILIDAD Y PRE-INVERSION..... | 171 |
| 1.5 PROCEDIMIENTO PROPUESTO PARA ALCANZAR UN MEJOR NIVEL DE EFICIENCIA PARA LA PRE- INVERSION..... | 194 |
| 1.6 FACTORES DE OPERACION DE UNA EMPRESA..... | 204 |
| 2. FUNCION FINANCIERA..... | 211 |
| 2.1 ESTRUCTURA FUNCIONAL DE LA FUNCION FI- NANCIERA..... | 211 |
| 2.2 SUBFUNCIONES ESPECIFICAS DE LA FUNCION FINANCIERA..... | 212 |
| A. PRONOSTICO DE NECESIDADES..... | 213 |
| B. GESTION DE CAPITALES PARA FINANCIAR O- PERACIONES..... | 215 |

| | |
|---|-----|
| C. DISTRIBUCION Y ASIGNACION DE RECURSOS... | 216 |
| D. CONTROL DE LA UTILIZACION DE LOS RE- CURSOS..... | 218 |
| E. REGISTRO DE LOS MOVIMIENTOS FINANCIEROS | 218 |
| F. COMPROBACION DE LO EFECTUADO A POSTE- RIORI..... | 219 |
| 2.3 REVALUO DE ACTIVOS..... | 225 |
| 3. PLANIFICACION FINANCIERA..... | 231 |
| 3.1 ACTIVIDADES A REALIZAR EN LA PLANIFICA- CION FINANCIERA..... | 232 |
| 3.2 COMPARACION DE COSTOS DE PLANIFICAR VRS NO PLANIFICAR..... | 256 |
| 4. SUSTITUCION Y REEMPLAZO..... | 265 |
| 5. OPCIONES DE FINANCIAMIENTO PARA LA INDUS- TRIA..... | 274 |
| 5.1 OBTENCION DE FONDOS..... | 274 |
| A. OBTENCION DE FONDOS POR SU ORIGEN..... | 274 |
| B. OBTENCION DE FONDOS DE ACUERDO A SU VEN- CIMIENTO..... | 276 |
| 5.2 LAS DECISIONES PREVIAS AL FINANCIAMEN- TO..... | 282 |
| A. COSTEO DIRECTO COMO TECNICA PARA LA TO- MA DE DECISIONES..... | 282 |
| B. DECISIONES EMPRESARIALES FUNDAMENTADAS EN EL ANALISIS FINANCIERO..... | 309 |
| 5.3 LINEAMIENTOS PARA LA GESTION DE FINANCIA- MIENTO..... | 320 |

| | |
|--|-----|
| 5.4 OPCIONES TRADICIONALES DE FINANCIAMIENTO EN EL PAIS..... | 323 |
| A. BANCO CENTRAL DE RESERVA..... | 324 |
| B. BANCO CENTROAMERICANO DE INTEGRACION ECONOMICA (BCIE)..... | 325 |
| C. BANCOS COMERCIALES..... | 326 |
| D. FINANCIERAS..... | 328 |
| E. INSTITUCIONES OFICIALES DE CREDITO..... | 330 |
| F. ALMACENES GENERALES DE DEPOSITO..... | 331 |
| G. ARRENDAMIENTO..... | 332 |
| H. FUNDACION SALVADOREÑA PARA EL DESARROLLO ECONOMICO Y SOCIAL (FUSADES) Y PROGRAMA DE PROMOCION A LA PEQUEÑA Y MICRO EMPRESA (PROPEMI)..... | 334 |
| 5.5 ORIGEN DE LOS FONDOS DE LAS INSTITUCIONES FINANCIERAS..... | 335 |
| 5.6 NUEVAS FORMAS DE FINANCIAMIENTO EN EL PAIS..... | 336 |
| A. BOLSA DE VALORES..... | 337 |
| B. BANCOS DE DESARROLLO..... | 365 |
| 5.7 POSIBILIDADES DE FINANCIAMIENTO PARA LA INDUSTRIA MANUFACTURERA DE ACUERDO A SU TAMANO Y NECESIDADES..... | 390 |
| A. PEQUEÑAS EMPRESAS..... | 390 |
| B. MEDIANAS Y GRANDES EMPRESAS..... | 393 |
| 5.8 FLUJO DE INFORMACION DE OPCIONES DE FINANCIAMIENTO POR TAMANO DE EMPRESA..... | 401 |

| | |
|---|-----|
| A. USO DEL FLUJO DE INFORMACION DE FINAN- | |
| CIAMIENTO..... | 404 |
| B. EJEMPLO DE USO DEL FLUJO DE INFORMACION | 405 |
| 5.9 POLITICAS, OBJETIVOS Y REQUERIMIENTOS PA- | |
| RA OPTAR A LAS OPCIONES DE FINANCIAMIENTO | 410 |
| 5.10 VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE LAS OPCIONES | |
| DE FINANCIAMIENTO..... | 413 |

CAPITULO IV

EVALUACION ECONOMICA

| | |
|--|-----|
| 1. EVALUACION DE LA IMPLANTACION DE LA FUNCION | |
| FINANCIERA..... | 420 |
| 1.1 EVALUACION CUANTITATIVA..... | 420 |
| A. RECUROS PROPUESTOS POR TAMANO DE EMPRE- | |
| SA..... | 420 |
| 1.2 CONSIDERACIONES DSE FLEXIBILIDAD DE COS- | |
| TOS DE LA IMPLANTACION DE LAS FUNCIONES | |
| FINANCIERAS..... | 434 |
| A. APORTACION DEL 25% DE LOS RECURSOS..... | 434 |
| B. APORTACION DEL 60% DE LOS RECURSOS..... | 440 |
| 1.2 EVALUACION CUALITATIVA..... | 448 |

CAPITULO V

PLAN DE IMPLANTACION

| | |
|--|-----|
| 1. IMPLANTACION PARA EL ANALISIS DE EFICIENCIA | |
| PARA LA PREINVERSION..... | 454 |
| 1.1 ACTIVIDADES..... | 454 |

| | |
|--|-----|
| 1.2 PROGRAMACION DE LA IMPLANTACION DEL ANÁLISIS DE EFICIENCIA DE LA PREINVERSION... | 456 |
| 2. PLAN DE IMPLANTACION DE LA FUNCION FINANCIERA..... | 460 |
| 2.1 OBJETIVOS..... | 460 |
| 2.2 IMPLANTACION DE LAS SUBFUNCIONES FINANCIERAS..... | 461 |
| 2.3 PROGRAMACION DE LAS SUBFUNCIONES FINANCIERAS..... | 467 |
| 2.4 CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES..... | 471 |
| CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES..... | 473 |
| GLOSARIO TECNICO..... | 482 |
| BIBLIOGRAFIA..... | 491 |
| ANEXOS..... | 497 |

INTRODUCCION

La Industria Manufacturera en El Salvador cumple un papel preponderante para un firme desarrollo económico, pese a no haber alcanzado un nivel pleno de crecimiento.

Para lograr aumentar un nivel del desarrollo, es importante que la Industria Manufacturera sepa utilizar eficientemente las fuentes de recursos monetarios que llegan a su poder, y de esta forma lograr el desarrollo de sus proyectos de inversión.

Para que las empresas puedan obtener los fondos monetarios, es necesario que conozcan las diferentes opciones de financiamiento existentes en el medio, y de esta manera optar por la que más les convenga de acuerdo a sus necesidades.

La obtención de financiamiento externo (endeudamiento) es un elemento muy importante a considerar en la toma de decisiones ya que trae implícito el riesgo de no cumplir con el compromiso adquirido, lo que tiene como consecuencia que las empresas caigan en una situación desventajosa para su sobrevivencia, por tal razón es necesario que éstas, antes de pedir un financiamiento deben de realizar un análisis exhaustivo de pre-inversión que tenga una orientación hacia la utilización eficiente de todos los recursos con que cuenta. Logrando esto, las empresas pueden determinar si es necesario la obtención de un financiamiento; por otro lado, para canalizar eficientemente los recursos es necesario que las

empresas tengan claro las subfunciones financieras, así como también tengan una planificación financiera que les permita tener una proyección de sus necesidades financieras en el mediano y largo plazo.

La información necesaria para la consolidación del presente estudio, se recopiló a través de la utilización de datos primarios y secundarios; los datos primarios se obtuvieron por medio del uso de un instrumento (cuestionario), y entrevistas realizadas a las empresas de la industria manufacturera, Instituciones Financieras y otras instituciones que de alguna u otra forma estaban relacionadas con el estudio. Los datos secundarios se obtuvieron a través de literatura concerniente al tema de estudio tales como: libros, tesis, folletos, publicaciones, boletines, listados, etc.

Es importante destacar la aplicación de técnicas de Ingeniería Industrial, necesarias para la elaboración del presente trabajo, tales como: Investigación de Operaciones, Organización y Métodos, Costeo Directo y Análisis Financiero.

El objetivo principal en el que se fundamentó el presente estudio, fué el de proporcionar a todas las empresas de la Industria Manufacturera, el uso de las diferentes opciones de financiamiento existentes en el medio, con el fin de que éstas suplan sus necesidades de financiamiento ya sea para capital de trabajo como para inversión fija.

La culminación del presente trabajo de graduación, fué posible gracias a la valiosa aportación de algunas

instituciones, ya que sin su colaboración no hubiera sido posible consolidarlo. Estas instituciones son: Banco Central de Reserva, Bolsa de Valores, Asociaciones Salvadoreña de Industriales, Banco Centroamericano de Integración Económica, Banco Cuscatlán, Banco Agrícola Comercial, Banco de Comercio, Banco Hipotecario, Banco de Fomento Agropecuario, FIGAPE, FEDECREDITO, FUSADES, FIDEX, AMPES, ARRINSA, Firma de Auditores López Salgado, Registro de Comercio, Superintendencia de Sociedades Mercantiles, ISSS, y otras.

OBJETIVOS

OBJETIVO GENERAL

- Proporcionar a las empresas de la Industria Manufacturera, mecanismos técnicos, que contribuyan a solventar sus necesidades de financiamiento, a través del uso adecuado y oportuno de las diferentes opciones de financiamiento con que cuentan, tanto para sus actividades operativas como para sus proyectos de inversión.

OBJETIVOS ESPECIFICOS.

1. Dar la orientación necesaria para que el empresario pueda evaluar sus condiciones actuales de eficiencia y de esa manera detectar la necesidad de generar proyectos de inversión, tanto de renovación como de expansión.
2. Proporcionar a las empresas de la Industria Manufacturera las subfunciones básicas necesarias de la Función Financiera para que sean realizadas adecuada y permanentemente.
3. Fomentar en las empresas de la Industria Manufacturera el uso de la planificación financiera, como elemento clave para determinar sus proyecciones futuras y de esta manera solventar con anticipación

sus necesidades financieras.

4. Dar una guía de las opciones de financiamiento existentes en el país tanto tradicionales como nuevas, como apoyo a la toma de decisiones que realicen los encargados de la Gestión Financiera, al financiar sus proyectos.

ALCANCES Y LIMITACIONES

ALCANCES:

Explorar la situación actual de la industria manufacturera con respecto a sus necesidades de financiamiento, aspectos de organización financiera, expectativas de expansión fabril y grado de conocimientos bursátiles.

El proyecto está encauzado al diseño de mecanismos que fomenten la utilización de las formas de financiamiento existentes y el correcto uso de los recursos monetarios, a través de una adecuada función financiera.

El presente estudio, comprende hasta la implantación del análisis de eficiencia para la preinversión y del uso de las subfunciones financieras.

LIMITACIONES:

- EL estudio está orientado a facilitar la toma de decisiones con respecto a la opción de financiamiento más conveniente.
- En la labor de campo el instrumento es dirigido específicamente al gerente financiero o al encargado de realizar la gestión financiera.

- El total de encuestas proyectadas pasar según análisis estadístico fue de 87, de las cuales se pudieron recolectar sólomente 75, esto se debió a que en el período de recuperación de los instrumentos, los ejecutivo de la mayoría de los departamentos de las empresas y específicamente de los departamentos financieros no disponian de tiempo para llenar las encuestas, debido a que se encontraban recibiendo seminarios y realizando modificaciones y transacciones de tipo legal acerca del nuevo impuesto del valor agregado (IVA), por lo cual en varias empresas no pudieron entregarnos los instrumentos en el tiempo límite establecido.

- Actitud de desconfianza mostrada en muchas empresas para dar la información que se necesitaba para la labor de campo.

- La evaluación económica del presente estudio se enmarca a una comparación cualitativa y no cuantitativa, debido a que se propone la implantación de las subfunciones financieras a la Industria Manufacturera en general y no a una empresa específica.

JUSTIFICACION DEL TEMA

El sector manufacturero en el país es un pilar en la economía, reflejándose esto en la aportación al PIB (ver Anexo No.2, pág.No.501). Dentro de la aportación al PIB de todos los sectores, el sector manufacturero se ubicó en segundo lugar atrás del sector agrícola.

A pesar del gran aporte que da la industria manufacturera al desarrollo económico del país, ésta tiene una serie de problemas de diferentes magnitudes, muchos de los cuales no tienen solución inmediata. Algunos de los problemas estructurales que más afectan al sector es la importación de materias primas, las cuales sirven en su mayoría para productos de consumo nacional, lo que trae como consecuencia una gran dependencia del sector externo, demanda nacional insuficiente, competencia externa, incremento del costo de materias primas, falta de modernización tecnológica financiable a largo plazo, problemas financieros, etc..

Debido al gran potencial que tiene la Industria manufacturera, capaz de poder dar una aportación más significativa a la economía del país, y debido a la problemática que ésta tiene, es que se justifica tener un sistema financiero que permita el acceso de crédito a largo plazo mediante el desarrollo de un mercado de capitales.

Para el logro de dicho desarrollo es necesario brindar al industrial, mecanismos que ayuden al empresario a utilizar las diferentes opciones de financiamiento, así como mejorar una gestión financiera, fomentando una función financiera eficiente.

C A P I T U L O I

ASPECTOS GENERALES

1. ANTECEDENTES

1.1 ANTECEDENTES POLITICO-SOCIO-ECONOMICOS Y SU REPERCUSION EN EL OTORGAMIENTO DE CRÉDITOS AL SECTOR INDUSTRIAL.

Es en el año de 1934 que se inicia una etapa muy importante en el desarrollo económico del país, debido a la creación del Banco Central de Reserva, el 19 de junio de 1934.

El crédito que hasta antes de 1934 había sido otorgado no tuvo el impacto vigoroso y trascendental en el desarrollo económico del país, debido a las circunstancias propias de la época en que se vivía. Cabe mencionar que en esta época el mayor porcentaje de crédito estuvo destinado a la agricultura y en menor cuantía al comercio, careciendo de importancia a lo que al crédito industrial se refiere².

No es sino a partir de los años 50, que se considera seriamente el fomento a la industria de El Salvador que surgió como una necesidad impostergable, promulgándose en mayo de 1952, la Ley de Fomento Industrial de Transformación. Posteriormente, el 18 de enero de 1961, esta ley se convirtió en Ley de Fomento Industrial y

²/ "El Crédito Industrial y su Problemática en cuanto a la Utilización por parte de las Empresas Manufactureras del País". Tesis, Lic. Admón de Empresas. Santana, Julio César.

finalmente, el 31 de julio de 1962 en Convenio Centroamericano de Incentivos Fiscales.

En los años comprendidos de 1961 a 1969, es el tiempo en que se expandió la industria salvadoreña, que no solamente satisfizo la demanda de consumo, sino que también la demanda externa de los países vecinos de Centro América. El deseo ferviente de industrialización estaba tomando fuerza; la integración del Mercado Común Centroamericano era el común denominador en los países del área y la política de libre comercio su principal aliado.

El crecimiento de la industria manufacturera de la década de los años 60, fue acelerado y de gran beneficio para el país, al grado de reportar saldos favorables en su balanza comercial con respecto a Centro América.

Para esta época en el país funcionaban 9 bancos en el sistema financiero, además se crearon instituciones especializadas de crédito, las cuales fueron creadas para atender el financiamiento de sectores específicos dentro de la economía del país tales como el Instituto Salvadoreño de Fomento Industrial, Financiera de Fondo de Garantía para la Pequeña Empresa, Banco de Fomento Agropecuario y la empresa privada denominada Financiera de Desarrollo e Inversiones.

Entre el período de 1969 y 1973 se dieron acontecimientos en el campo político, económico y social, como lo fue el estallido del conflicto bélico entre las

repúblicas de Honduras y El Salvador, 14 de julio de 1969. Como consecuencia de esta breve guerra se rompieron las relaciones diplomáticas entre ambos países, ruptura que afectó seriamente el proceso de integración económica entre los cinco países del área centroamericana; Honduras abandonó el Mercado Común Centroamericano y estableció una serie de obstáculos al libre tránsito de bienes y personas a través de su territorio, consecuentemente El Salvador perdió el mercado de Honduras que es un excelente consumidor de productos salvadoreños manufacturados. Debido a esto se utilizó menos la capacidad instalada correspondiente a las industrias de integración, lo que ocasionó una alza en los costos de producción y una nueva baja en el proceso de industrialización del 0.6%².

En lo que a política bancaria se refiere, el 23 de agosto de 1973, se emitió mediante el decreto No.407, la Ley de Creación de la Junta Monetaria de El Salvador, organismo formulador y director de las políticas monetarias, crediticias y financieras.

En este mismo año las instituciones especializadas en créditos ayudaron extraordinariamente a la industria manufacturera, especialmente por INSAFI (Instituto Salvadoreño de Fomento Industrial), que otorgó créditos

²/ Sección Balanza de Pagos, Departamento de Investigaciones Económicas, BCR, 1968-1974.

por 55.3 millones de colones³.

Durante el período 1974-1978 la economía salvadoreña se ve afectada por un fenómeno inflacionario que consiste en un nivel ascendente del nivel general de precios, lo cual llevó a la variación en el financiamiento de las actividades productivas.

A partir de 1979 se dan cambios en la estructura política del país que consecuentemente producen una gran inestabilidad en la economía. Se dió la ruptura del poder, con el derrocamiento del gobierno existente, 15 de octubre de 1979. Esto originó en la década de los 80 una serie de reformas tales como: la reforma agraria, 15 de marzo de 1980; la nacionalización de la banca, 7 de marzo de 1980; nacionalización del comercio exterior, finales de 1980.

A pesar de estos cambios no fue posible evitar el estallido de un conflicto bélico interno, esto tuvo repercusiones económicas con el alza de las tasas inflacionarias⁴. Por otra parte, el conflicto armado impide el desarrollo normal de las actividades productivas con la consiguiente disminución del uso de la capacidad instalada y la desocupación de miles de trabajadores, generada por el cierre de centros de trabajo.

A partir de 1989 se da un cambio en la administración

³/ Memorias Anuales del Instituto Salvadoreño de Fomento Industrial, 1973.

⁴/ Revista Banco Central de Reserva, noviembre de 1980.

gubernamental lo que origina reformas en las políticas económicas. Se obliga a los bancos a la publicación de sus estados financieros, los cuales mostraron elevados porcentajes de moras y pérdidas patrimoniales en más de \$3,800 millones, (ver Anexo No.1, pág.No. 498).

La estructura del sistema financiero se encontraba calificada como un régimen político y centralizado lo que permitió que el otorgamiento de créditos se convirtiera en una competencia del gobierno y orientado hacia aquellos sectores, grupos o personas con mayor poder político².

Para subsanar el deterioro en que se encontraba el sistema financiero de esta época se han hecho reformas a través de leyes como: la Ley de Bancos e Instituciones Financieras, Ley Orgánica del Banco Central de Reserva, Ley Orgánica de la Superintendencia del Sistema Financiero, Ley de Saneamiento y Fortalecimiento de Bancos Comerciales, Ley de Privatización de los Bancos.

²/ Programa de Fortalecimiento del Sistema Financiero, BCR.

2. MARCO DE REFERENCIA

Con el objetivo de clarificar cada uno de los conceptos involucrados en este trabajo, se presenta a continuación generalidades que permitan establecer un marco de referencia.

2.1 SISTEMA FINANCIERO:

Se entiende por sistema financiero el conjunto de instituciones que generan, recogen, administran y dirigen, tanto el ahorro como la inversión, dentro de una unidad política, económica y cuyo establecimiento se rige por la legislación que regula las transacciones de activos financieros así como por los mecanismos e instrumentos que permiten la transferencia de esos activos entre ahorrantes, inversionistas o de los usuarios del crédito⁶.

El desarrollo y crecimiento de las economías, se ha producido simultáneamente con el desarrollo de los sistemas financieros. Los sistemas financieros son la base de la inversión y por consiguiente del crecimiento. Cuando los recursos ahorrados por un grupo se ponen a disposición de otros grupos que los destinarán a usos más productivos, ello eleva el crecimiento económico de la sociedad. Un sistema financiero eficiente es necesario para movilizar

⁶/ "Bolsa Nacional de Valores", Centro de Capacitación Bursátil; Hayden, William; Costa Rica.

el ahorro y asignar el crédito a un bajo costo y riesgo, además proporciona servicios imprescindibles en un economía moderna, reduce los costos de transacciones, facilita el comercio y la especialización de la producción. Todos estos factores aunados al comercio y al uso eficaz de los recursos son las piedra angulares de una economía en crecimiento.

A. EL SISTEMA FINANCIERO EN EL SALVADOR

El sistema financiero salvadoreño puede ser clasificado en seis grandes grupos: sistema bancario; sistema de ahorro y préstamo; instituciones de seguros y fianzas; organizaciones auxiliares; instituciones oficiales de crédito y otras instituciones financieras.

2.2. INSTITUCIONES DE CREDITO:

Las instituciones de crédito se caracterizan principalmente por ser intermediarias en el mercado financiero, en el cual actúan de manera habitual haciendo llamamiento al público para obtener fondos a través de operaciones pasivas de crédito, tales como la recepción de depósitos o la emisión y colocación de títulos crediticios, con el objeto de utilizar los recursos así obtenidos, total o parcialmente, en operaciones activas de

crédito o de inversión⁷.

A. ORGANIZACIONES AUXILIARES DE CREDITO:

Son organizaciones auxiliares de crédito las que sin tomar dinero prestado del público, desarrollan actividades vinculadas al mercado financiero prestando los servicios de:

- a) Tesorería y caja.
- b) Guarda y custodia de mercancía en almacenes generales depósito.
- c) Transacción de negocios y registro de operaciones en bolsas de valores.⁸.

2.3. CREDITO:

Es la concesión de permiso de un individuo a otro para obtener la posesión de algo perteneciente al primero -un depósito, caja, activo, servicio, etc.- sin pagar en el momento de recibirlo; cualquier transferencia de bienes, servicios o dinero a recibir en el futuro; o en su forma más avanzada una transferencia de dinero a cambio de una promesa de pago futuro⁹.

⁷/ Ley de Instituciones de Crédito y Organizaciones Auxiliares, LICOA, BCR, noviembre 1989.

⁸/ Ley de Instituciones de Crédito y Organizaciones Auxiliares, LICOA, Art.7 y 206, BCR, noviembre 1989.

⁹/ Diccionario de Economía, Arthur Seldon y F.G. Pennance, Barcelona, España.

2.4. MERCADO FINANCIERO:

Es el punto de concurrencia donde se ponen en contacto oferentes y demandantes de recursos monetarios. Los oferentes son las unidades que generan ahorro y los demandantes son aquellos que necesitan de ese ahorro.

Este mercado está dividido en dos grandes sectores:

- A) **MERCADO DE DINERO O MONETARIO:** es la actividad crediticia a corto plazo, donde los concurrentes depositan fondos por un corto periodo. Las empresas y demás agentes económicos acuden a él en busca de financiamiento para capital de trabajo y es atendido principalmente por los bancos comerciales.

- B) **MERCADO DE CAPITALES:** es el punto de concurrencia de fondos provenientes de personas, empresas y gobierno, con los demandantes de fondos para la formación de capital fijo. La característica principal de este mercado es que la oferta y demanda de recursos es a mediano y largo plazo, y se canalizan por medio de los bancos de fomento, financieras de empresas, los bancos hipotecarios, los bancos de vivienda y principalmente las bolsas de valores.

Dentro de este último se ubica el mercado de valores,

él cual podría definirse como el mecanismo que permite la emisión, colocación y distribución de títulos valores. Este es un segmento muy importante del mercado financiero, pues de él depende fundamentalmente el ahorro a mediano y largo plazo, esencial para el desarrollo de toda economía. Su eje son las bolsas de Valores.¹⁰.

2.5. BOLSA DE VALORES:

- Es un mercado organizado y especializado, en el que, a través de intermediarios denominados corredores de bolsa, se realiza la compra y la venta de títulos valores de instituciones públicas y privadas, en donde los precios de estos títulos se determinan por el libre juego de la oferta y la demanda¹¹.

- Son instituciones que promueven la compra y venta de títulos valores emitidos por empresas públicas y privadas, propiciándose con ello el ahorro y la inversión.

La Bolsa de Valores de El Salvador, como una Institución auxiliar de crédito esta regida por la Ley de Instituciones de Crédito y Organizaciones Auxiliares (LICOA) en los artículos del #223 al #232.

Las bolsas de valores realizan numerosas funciones de importancia como son:

¹⁰/ Boletín Económico, BCR, No.42, diciembre de 1991.

¹¹/ "Bolsa Nacional de Valores", Centro de Capacitación Bursátil; Hayden, William; Costa Rica.

- a. Crean un mercado de valores continuo.
- b. Dan mejor uso a los fondos escasos.
- c. Determinan y divulgan la cotización de los valores transados.
- d. Proporcionan a las empresas un medio para obtener un nuevo financiamiento.¹².

2.6. TITULOS VALORES:

Son documentos representativos de un derecho de propiedad, de crédito o de participación, en el capital de las personas jurídicas.

Los principales títulos que se negocian en la Bolsa son:

- A) RENTA VARIABLE (ACCIONES): son títulos mediante los cuales se acredita y transmite la calidad de socio de una sociedad anónima, cuya retribución normalmente se condiciona a los resultados económicos de la empresa emisora. Estos pueden dividirse en:
 - a. Comunes.
 - b. Preferenciales.

- B) RENTA FIJA: son los que se obligan a retribuir a su poseedor un interés periódico, constante, independiente de cualquier factor eventual que afecte al emisor. Entre estos títulos los más comunes son:

¹²/ Boletín Económico y Social, FUSADES, No.73, diciembre de 1991.

- a) Bonos.
- b) Certificado de depósito a plazo.
- c) Certificado de inversión.
- d) Cédulas hipotecarias.¹³.

En El Salvador, las leyes que rigen lo relacionado con Títulos Valores están contempladas en el Código de Comercio, según decreto legislativo No.671.

De las Acciones; del art.129 al art.158

De las acciones preferidas; del art.159 al art.163

De los bonos; del art.667 al art.701

Letras de Cambio; del art.702 al art.765

Pagaré; del art.788 al art.791

Certificado de depósito y bono de prenda; del art.839 al art.882

Certificados fiduciarios de participación; del art.883 al art.906.

2.7. DEFINICION DE REVALUO;

Revaluar, revalorar, etimológicamente puede definirse como asignar un nuevo valor.

Algunos autores lo definen como:

Según Enrique F. Newton: " A la acción de dar a determinados bienes un nuevo valor como consecuencia de valorizaciones reales, distintas de las valorizaciones aparentes debidas a los cambios en el poder adquisitivo de la moneda; es decir, que se originen en cambios en el valor de los bienes y no en el cambio del valor de la

¹³/ "Bolsa Nacional de Valores", Centro de Capacitación Bursátil; Hayden, William; Costa Rica.

moneda".

Según Joaquín Raúl Seoane: " En general la revaluación se ejercita siempre en el sentido de valorizar, es decir, de aumentar la valuación de libros. En consecuencia aunque "revaluar" supone "volver a valuar" aquellas circunstancias hace que el término se considere casi siempre, en contabilidad, como sinónimo de aumento de valor, pero no es forzoso que en todos los casos ello sea así.

Los valores originalmente adoptados en la contabilidad o la modificación de los actuales, solo es admisible en el caso de que ellos no presenten la realidad en el momento y esto puede obedecer, únicamente a las siguientes circunstancias.

- a) Amortización acelerada indebidamente, esto implicará aumentar el valor de libros del efectivo, como consecuencia de la valoración.
- b) Amortización retardada; es el caso inverso del anterior y supone una desvalorización del activo, al corregirse las amortizaciones anteriores a la fecha.
- c) Cambio del valor de mercado de equipo o de su valor en uso, a causa de mejoras, nuevas aplicaciones, circunstancias especiales, etc.; aquí según el caso puede tratarse de un aumento o de una disminución del valor de libros".

C A P I T U L O I I

LABOR DE CAMPO

1. OBJETIVOS E HIPOTESIS DE LA LABOR DE CAMPO

1.1. OBJETIVOS GENERALES DEL CUESTIONARIO.

Los objetivos globales que se persiguen con la labor de campo mediante el uso del instrumento son:

1. Recopilar información de las empresas de la industria manufacturera acerca de aspectos de organización, tecnología y financiamiento.
2. Investigar las expectativas y conocimientos que tienen las empresas del sector manufacturero acerca del uso de la Bolsa de Valores como fuente de financiamiento.
3. Despertar en las empresas de la industria manufacturera algún interés de conocer sobre la Bolsa de Valores de El Salvador y la posibilidad de utilización de la misma.

1.2. OBJETIVOS ESPECIFICOS E HIPOTESIS

A continuación se presentan los objetivos e hipótesis por cada una de las partes que lleva el instrumento, son cinco partes, en cada una de ellas se detalla el objetivo general de la parte de investigación así como los objetivos específicos e hipótesis por cada pregunta de la parte en estudio.

PARTE I: ASPECTOS GENERALES

OBJETIVO GENERAL: Clasificar las empresas con respecto a actividad industrial, mercados que abastecen y antigüedad.

OBJETIVOS ESPECIFICOS:

- A. Clasificar a las empresas según su actividad y determinar la amplitud de mercado.

HIPOTESIS:

- La gran empresa abastece a mercados extranacionales.
- La pequeña empresa no abastece mercados extranacionales.
- La gran empresa cuenta con 50 o más empleados.
- La pequeña empresa no supera los 9 años de antigüedad.
- La mediana empresa no supera los 19 años de antigüedad.
- La gran empresa tiene más de 20 años de antigüedad.

PARTE II: ASPECTOS ORGANIZATIVOS

OBJETIVO GENERAL: Evaluar en las empresas las condiciones en que se encuentra el departamento encargado de la actividad financiera en cuanto a organización y función se refiere.

OBJETIVOS ESPECIFICOS:

- B. Establecer si la función financiera está definida dentro de la organización.

HIPOTESIS:

- En la gran empresa la función financiera es parte de la estructura orgánica.
- En la mediana empresa la función financiera es parte de la estructura orgánica.
- La pequeña empresa no posee un departamento o unidad de finanzas.

- C. Determinar el campo de acción del encargado de la gestión financiera.

- D. Evaluar si las empresas cuentan con personal calificado dentro de la actividad financiera.

HIPOTESIS:

- El gerente financiero de la gran empresa es como mínimo graduado universitario.

PARTE III: ASPECTOS TECNOLOGICOS

OBJETIVO GENERAL: Evaluar en las empresas la condición en que se encuentran con respecto a la modernización de su maquinaria y sus expectativas de expansión.

OBJETIVOS ESPECIFICOS:

- E. Evaluar las condiciones en que se encuentran las empresas en cuanto a modernización de maquinaria se refiere.

HIPOTESIS:

- El 50% o más de la maquinaria del sistema productivo de las empresas es menor de 20 años de antigüedad.

- F. Corroborar que para futuros planes de expansión debe existir una demanda insatisfecha.

- G. Evaluar las expectativas de expansión y modernización que tienen las empresas.

HIPOTESIS:

- Las empresas no tienen planes de expansión a corto plazo.
- Los planes de expansión de la industria manufacturera en general se sitúan a mediano plazo.
- Las empresas no tienen planes de incorporarse al proceso de reconversión industrial.

PARTE IV: ASPECTOS FINANCIEROS

OBJETIVO GENERAL: Determinar las fuentes de financiamiento utilizadas por las empresas y sus dificultades en la obtención del financiamiento.

OBJETIVOS ESPECIFICOS:

- H. Verificar en que proporción las empresas están utilizando tanto sus fondos internos como los externos para darle cobertura a sus necesidades.

HIPOTESIS:

- Más del 50% de las empresas están financiándose actualmente por una combinación de fondos internos y externos.

- I. Determinar a cargo de quién está la toma de decisiones finales en cuanto a financiamiento.

HIPOTESIS:

- La junta directiva es la que toma las decisiones finales en cuanto a financiamiento.

- J. Descubrir cuales son las instituciones o entidades que las empresas han utilizado como fuente de financiamiento tanto a corto como a largo plazo.

HIPOTESIS:

- Los bancos comerciales no otorgan financiamiento a largo plazo.
- Los bancos comerciales y el Hipotecario solamente otorgan financiamiento a corto plazo.

K. Buscar si las empresas han tenido dificultad para financiarse y explicar en que han consistido.

HIPOTESIS:

- La gran empresa no tiene dificultades para la presentación de garantías en cuanto a la obtención de financiamiento.

L. Determinar la incidencia y el efecto que tiene la correcta presentación de proyectos como garantía para solicitar financiamiento.

HIPOTESIS:

- La gran empresa no tiene dificultad para la presentación de proyectos o estudios de factibilidad.
- La evaluación financiera es la etapa de un proyecto que origina, en por lo menos el 50% de las empresas algún grado de dificultad.

- M. Conocer quien reavalúa los activos de las empresas y verificar si es la persona técnicamente capaz de hacerlo.

HIPOTESIS:

- La gran empresa es la única que contrata peritos o empresas valoradoras de activos.

- N. Discriminar las sociedades colectivas que participan en el estudio.

- Ñ. Verificar si las empresas han hecho aumentos de capital y si lo han hecho determinar la vía de formación y para que fines lo hicieron.

HIPOTESIS:

- Los aumentos de capital de las empresas no los han hecho a través de nuevas acciones.

- O. Determinar si las empresas estarían dispuestas a aceptar nuevos accionistas.

HIPOTESIS:

- Las empresas no aceptan a personas particulares como nuevos accionistas.

PARTE V: ASPECTOS BURSATILES

OBJETIVO GENERAL: Determinar el grado de conocimientos bursátiles que tienen los ejecutivos de las empresas.

OBJETIVOS ESPECIFICOS:

P. Determinar si los ejecutivos de las empresas tienen conocimiento sobre el funcionamiento de una Bolsa de Valores.

HIPOTESIS:

- La gran empresa tiene conocimientos sobre las funciones de una Bolsa de Valores.

Q. Establecer a través de que medios se han adquirido los conocimientos bursátiles.

HIPOTESIS:

- El medio empresarial tiene poca información acerca de la bolsa de valores.

R. Identificar si las empresas tienen planes para hacer uso de la bolsa de valores.

HIPOTESIS:

-la industria manufacturera no hará uso de la bolsa de valores.

S. Verificar si las empresas se han informado del mecanismo bursátil para la

calificación de las empresas y la emisión de títulos valores.

T. Determinar a que plazo las empresas harán uso de la bolsa de valores.

HIPOTESIS:

- La industria manufacturera no hará uso de la bolsa de valores por lo menos dentro de un año.

U. Establecer que tipos de títulos valores las empresas estarían dispuestas a emitir a través de la bolsa de valores.

HIPOTESIS:

- Las empresas no emitirán acciones comunes dentro de la bolsa de valores.

- Los títulos a corto plazo son los títulos valores que las empresas emitirán.

V. Determinar si las empresas estarían dispuestas a abrir sus estados financieros al público inversionista.

HIPOTESIS:

- Las empresas no estarían dispuestas a abrir sus estados financieros al público inversionista.

W. Verificar si las empresas que no tienen información sobre Bolsa de Valores desearían informarse y las que se han informado desean mas información.

HIPOTESIS:

- Las empresas desearían informarse sobre bolsa de valores.

2. METODOLOGIA DE LA INVESTIGACION

2.1 TIPOS DE DATOS INVESTIGADOS:

Para realizar la siguiente investigación se utilizaron dos tipos de datos:

DATOS PRIMARIOS:

Es la información obtenida de los ejecutivos de las empresas manufactureras del país específicamente en el área financiera. La recopilación de la información se llevó a cabo mediante dos técnicas de investigación:

CUESTIONARIO: Es el instrumento diseñado con el fin de obtener la información de diferentes áreas de la empresa en forma clara y objetiva. El cuestionario se dividió en cinco partes, que corresponden a los aspectos de investigación, éstos son: Aspectos Generales, de organización, tecnológicos, financieros y bursátiles. (ver anexo No.3, pág.No.502).

Los tipos de preguntas utilizadas fueron tres: preguntas cerradas (una sola opción), preguntas abiertas y preguntas de opción múltiple. La secuencia de las preguntas según la información de cada empresa puede verse en el ejemplar que se anexa al final del estudio.

ENTREVISTA: Se realizó al momento de pasar el cuestionario.

Su objetivo fue el aclarar cualquier punto en duda tanto de parte del encuestado como del encuestador, a fin de que

la información obtenida fuera la que se buscaba y estuviera claro el significado.

2.2. UNIVERSO Y MUESTRA

A. DEFINICION DEL UNIVERSO

El universo que se considera para el estudio de Nuevas Alternativas de Financiamiento para proyectos del Sector Manufacturero, es precisamente todas las empresas del sector manufacturero ubicadas en las cuatro zonas del país como se muestra en la siguiente tabla:

TABLA No. 1

| ZONAS | DEPARTAMENTOS AL QUE PERTENECEN |
|---------------|--|
| OCCIDENTAL | Ahuachapán, Sonsonate y Santa Ana |
| METROPOLITANA | San Salvador y sus alrededores |
| PARACENTRAL | La Libertad, Chalatenango, Cuscatlán, La Paz. Cabañas. San Vicente. |
| ORIENTAL | Usulután, San Miguel, La Unión, Morazán. |

B. DETERMINACION DEL CRITERIO DE CLASIFICACIÓN DE EMPRESAS A UTILIZAR EN EL ESTUDIO.

Dada el área de investigación del estudio, se tenían cinco posibles criterios a utilizar, éstos eran: No. de empleados, Intensidad de Capital, Activos Totales, Activos fijos y Capital Social.

La selección de uno de ellos se hizo en base a la Investigación de Operaciones. Los cinco criterios se consideran los parámetros de solución para llegar a una información confiable. Se entrevistaron a cinco ejecutivos de casas de corredores para determinar un posible perfil de un inversionista y los aspectos que busca en la empresa en que quiera invertir, además de determinar una probabilidad para guiarse por un determinado aspecto. La relación de estos aspectos con los criterios propuestos anteriormente y la selección de unos de ellos, se presenta en las tablas No.2 y No.3.

El método de resolución dentro de lo que es la teoría de decisiones en condiciones de riesgo (se conoce la probabilidad de ocurrencia de los estados) es "futuro más probable", se elige el estado de mayor probabilidad de ocurrir y luego se elige la alternativa de solución (para el caso: criterio) que optimice los resultados. Los resultados del modelo son puntos a favor de una empresa para ser elegida por un inversionista y así conseguir la empresa financiamiento, todo desde el punto de vista del funcionamiento de una Bolsa de Valores.

TABLA No. 2

| ESTADOS | I N U E R S I O N I S T A | | | | | | |
|------------------------------|---------------------------|-----------------|-----------------|-------------------------|-------------------------|-------------------------|-----------------------------|
| | E_1 (0.04) | E_2 (0.05) | E_3 (0.05) | $E_4=E_1+E_2$ (0.08) | $E_5=E_1+E_3$ (0.08) | $E_6=E_2+E_3$ (0.20) | $E_7=E_1+E_2+E_3$ (0.50) |
| C_1 =No. empleados | 20 | 40 | 60 | 60 | 80 | 100 | 120 |
| C_2 =Intensidad de capital | 60 | 40 | 60 | 100 | 120 | 100 | 160 |
| C_3 =Activos totales | 60 | 60 | 100 | 120 | 120 | 120 | 180 |
| C_4 =Activos Fijos | 100 | 60 | 80 | 160 | 180 | 140 | 240 |
| C_5 =Capital Social | 80 | 100 | 100 | 180 | 180 | 200 | 280 |

ESTADOS : E_1 = INVERSION FIJA

E_2 = VALOR REAL DE LA EMPRESA

E_3 = FORTALEZA DE LA EMPRESA

RESULTADOS = Puntos a favor de elegir
la mejor empresa para in-
vertir. (Bolsa de Valores)

TABLA No. 3

| ESTADOS | I N U E R S I O N I S T A | | | | | | |
|---------------------------------------|---------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| | E ₁ (0.04) | E ₂ (0.05) | E ₃ (0.05) | E ₄ (0.08) | E ₅ (0.08) | E ₆ (0.20) | E ₇ (0.50) |
| C ₁ =No. empleados | 0.8 | 2 | 3 | 4.8 | 6.4 | 20 | 60 |
| C ₂ =Intensidad de capital | 2.4 | 2 | 3 | 8 | 9.6 | 20 | 80 |
| C ₃ =Activos totales | 2.4 | 3 | 3 | 9.6 | 9.6 | 24 | 90 |
| C ₄ =Activos Fijos | 4 | 3 | 4 | 12.8 | 14.4 | 28 | 120 |
| C ₅ =Capital Social | 3.2 | 5 | 5 | 14.4 | 14.4 | 40 | 140 |

RESOLUCION: FUTURO MAS PROBABLE ————— Elegir estado de más alta probabilidad de ocurrir y luego elegir criterio que maximice resultados.

El criterio de clasificación de empresas elegido fue Capital Social. Los tamaños según capital social se establecieron después de consultar a dos reconocidas firmas de auditores, Estos se presentan en la Tabla No.4.

TABLA No 4

| TAMANOS | CAPITAL SOCIAL |
|---------|----------------------------|
| PEQUENA | De ₡20,000 a ₡1,000,000 |
| MEDIANA | De ₡1,000,001 a ₡5,000,000 |
| GRANDE | De ₡5,000,001 a más. |

C.. DETERMINACION DEL UNIVERSO.

El universo del estudio son las empresas del sector manufacturero de tamaño pequeña, mediana y grande bajo el criterio de capital social. Estos tamaños fueron considerados por ser los potenciales captadores de financiamiento, tanto de parte de las formas actuales de financiamiento como de las nuevas (en especial la Bolsa de Valores de El Salvador).

Se consideraron dos formas de constitución legal de las empresas: Sociedades Anónimas y Sociedades Colectivas.

SOCIEDADES ANONIMAS: El universo de sociedades anónimas del sector manufacturero fue determinado en

primer lugar, recopilando los listados de dichas sociedades del Instituto Salvadoreño del Seguro Social y de la Superintendencia de Sociedades Mercantiles; y en segundo lugar seleccionando todas las sociedades de los dos listados anteriores que tuvieran datos de Capital Social en el Registro de Comercio del país. Los Balances Generales consultados en el Registro de Comercio tenían que ser como máximo de hace cinco años, a fin de que la información fuera útil al estudio.

El número de sociedades anónimas en funcionamiento inscritas en la Superintendencia de Sociedades Mercantiles es de 1127.

El número de empresas en los listados del ISSS a enero de 1991 es de 1312, sin embargo estos listados reúnen, tanto sociedades anónimas como colectivas.

Se procedió a buscar todas las sociedades anónimas de la Superintendencia en el Registro de Comercio, para obtener sus Balances generales y así el dato de Capital Social de cada una. Luego se verificaron en los listados del ISSS para ir reconociendo las sociedades anónimas de dichos listados. Quedando un total de sociedades anónimas del universo en 853.

SOCIEDADES COLECTIVAS: Las sociedades colectivas identificadas en los listados del ISSS y a la vez con sus respectivos balances generales en el Registro de

Comercio, fueron solo 76 empresas. Al resto de empresas no se les pudo encontrar sus respectivos balances generales en el Registro de Comercio, o no se pudo identificar el nombre de la sociedad con el nombre de afiliado al ISSS, o su información del Registro era demasiado antigua, o no eran ni sociedad anónima ni sociedad colectiva.

El total del universo del estudio es la suma de sociedad anónimas y sociedades colectivas, es decir, 853 más 76, lo que da un total de 929 empresas del sector manufacturero del país.

D. DISTRIBUCION DEL UNIVERSO POR ZONAS Y TAMAÑOS

TABLA No.5

| ZONAS | T A M A Ñ O S | | | | |
|---------------|---------------|---------|--------|-------|-------|
| | PEQUEÑA | MEDIANA | GRANDE | TOTAL | % |
| OCCIDENTAL | 68 | 23 | 9 | 100 | 10.76 |
| PARACENTRAL | 181 | 33 | 14 | 148 | 15.93 |
| METROPOLITANA | 424 | 142 | 56 | 622 | 66.95 |
| ORIENTAL | 40 | 14 | 5 | 59 | 6.35 |
| TOTAL | 633 | 212 | 84 | 929 | 100 |
| x | 69.14 | 22.82 | 9.04 | 100 | |

E. DETERMINACION DEL TAMANO DE LA MUESTRA.

Dado que el universo del estudio es finito, se ocupó la fórmula estadística siguiente, para determinar tamaño de muestra para poblaciones finitas.

$$n = \frac{Z^2 \cdot P \cdot Q \cdot N}{Z^2 \cdot P \cdot Q + N \cdot e^2}$$

Donde:

n = tamaño de la muestra

N = tamaño de la población

Z = nivel de confianza

P = probabilidad de éxito

Q = probabilidad de fracaso

e = porcentaje de error esperado

El nivel de confianza establecido fue de 95% ($Z = 1.96$), y se asignó un porcentaje de error esperado de 10%. Las probabilidades de éxito y de fracaso son del 50% cada una.

Sustituyendo los datos en la fórmula se tiene lo siguiente:

$$n = \frac{(1.96)^2 (0.5)(0.5)(929)}{(1.96)^2 (0.5)(0.5) + (929)(0.1)^2} = 87 \text{ encuestas}$$

La distribución de la muestra por zonas se hizo proporcional al universo, sin embargo la proporción por tamaños no se hizo de acuerdo al universo ya que la investigación del estudio está orientada en la utilización de las distintas formas de financiamiento y se siguió un modelo de programación lineal para determinar la distribución de la muestra por tamaños.

F. DISTRIBUCION DE LA MUESTRA POR TAMAÑOS

El modelo de programación lineal se estableció de acuerdo a los requerimientos y exigencias de las formas de financiamiento para que una empresa dada obtenga financiamiento. Para el modelo de programación lineal lo primero que se definió fue la determinación de una "Función Objetivo" la cual se especificó como "Maximizar la confiabilidad de información de la mezcla" o sea que lo que se pretendía buscar era cuál sería la mezcla óptima de tamaños de empresas que diera el mayor grado de confiabilidad, la cual sería la que maximizara la función objetivo. Las variables (X_1 , X_2 y X_3) tanto para la función objetivo como para las diferentes ecuaciones se definieron así:

X_1 : Representa el porcentaje de la muestra para la pequeña empresa.

X_2 : Representa el porcentaje de la muestra

para la mediana empresa.

X3: Representa el porcentaje de la muestra para la gran empresa.

Los coeficientes que acompañan a las variables en la función objetivo son: 0.30, 0.60 y 0.90 respectivamente para cada una de las variables, definiéndose entonces la función objetivo de la siguiente manera:

$$F.O.: \quad Z = 0.30X_1 + 0.60X_2 + 0.90X_3.$$

La interpretación de estos coeficientes para el primer caso ($0.30X_1$) es: el grado de confiabilidad que la pequeña empresa aportara a la naturaleza del presente estudio será del 30% y así sucesivamente para los demás tamaño.

Las ecuaciones que acompañan a la función objetivo son tres, representando cada una de ellas a tres criterios que le dan peso a una empresa para que un inversionista pueda confiar en ella sus excedentes monetario a través de la Bolsa de Valores, o también obtener financiamiento de las formas tradicionales de financiamiento.

A continuación se explica cada una de las ecuaciones:

ECUACION # 1: EDAD.

Según tabla #8, una pequeña empresa se

constituye en promedio entre los 7 y 9 años dándole este caso 20 puntos; la mediana empresa tiene un promedio de 13 a 15 años ganando 50 puntos y la gran empresa para llegarse a formar como tal, se le asignó un tiempo promedio de 17 a 19 años dándole para ello 70 puntos, para la formación de la ecuación los puntos de cada uno de los tamaños representan los coeficientes de las variables. Por otro lado, para que la empresa sea atractiva para un inversionista ésta debe tener por lo menos entre 15 y 17 años o sea 60 puntos, quedando para este caso la ecuación formada de la siguiente manera.

$$EC.1 \quad 20X_1 + 50X_2 + 70X_3 \geq 60$$

ECUACION # 2: RENTABILIDAD.

La rentabilidad sobre la inversión de una empresa es un aspecto muy importante para que un inversionista se arriesgue a invertir en ella, las empresas que tienen rentabilidades de 37% ó más tienen el puntaje máximo de 100 puntos, ya que esto sería una inversión muy atractiva, pero para que un inversionista se arriesgue a invertir en una empresa ésta debe tener como mínimo un promedio entre 22% y 25% de rentabilidad, según los tamaños de las empresas estas tiene sus promedios como se ve en la

tabla #7

Pequeña empresa entre 13% y 16% teniendo un puntaje de 20

Mediana empresa entre 19% y 22% teniendo un puntaje de 40

Gran empresa entre 28% y 31% teniendo un puntaje de 70

Según lo planteado anteriormente la ecuación quedaría definida así:

$$EC.2 \quad 20X1 + 40X2 + 70X3 \geq 50$$

ECUACION #3: PRESTIGIO

El prestigio de una empresa conocido también como "GOODWILL" o el Renombre, es el otro de los criterio que un inversionista toma muy en cuenta al momento de decidir en invertir sus excedentes monetarios en una empresa, para el caso de las grandes empresas en promedio tienen un prestigio del 80% o sea que sería el tamaño mas ideal para una inversión, las medianas empresas tienen un prestigio promedio del 40% y las pequeñas empresas tienen un prestigio mucho menor ya que escasamente se conocen, teniendo éstas un prestigio del 20%; por otro lado el mínimo porcentaje de prestigio que un inversionista estaría dispuesto a aceptar para invertir en un empresa sería del 60%, tabla #9; dadas las

deducciones anteriores la ecuación No.3 queda formada así:

$$\text{EC.3} \quad 20X_1 + 40X_2 + 80X_3 \geq 60$$

ECUACION # 4

Esta ecuación se plantea con el fin de que la suma de la combinación de las variables (porcentajes de tamaños de empresas) debe ser el 100%, (los valores de las variables que darán de resultado son decimales).

$$\text{EC.4} \quad X_1 + X_2 + X_3 = 1$$

La tabla No.6 presenta el cuadro de relaciones de los tres aspectos considerados: edad, rentabilidad sobre la inversión y prestigio, con los respectivos tamaños de empresas y con lo que se espera en promedio de la mezcla a estudiar.

La resolución del modelo de programación lineal se presenta seguidamente después de las tablas No.6, No.7, No.8 y No.9.

TABLA No. 6

| SECTORES ASPECTOS | PEQUEÑA (PUNTOS) | MEDIANA (PUNTOS) | GRANDE (PUNTOS) | PROM. MIN DE MEZCLA. |
|----------------------|---------------------|---------------------|--------------------|----------------------------|
| EDAD | 20 | 50 | 70 | 60 |
| RENTABILIDAD | 20 | 40 | 70 | 50 |
| PRESTIGIO | 20 | 40 | 80 | 60 |

TABLA No. 7

| RENTABILIDAD (PORCENTAJES) | P U N T O S |
|-------------------------------|-------------|
| 10 - 13 | 10 |
| (P) 13 - 16 | 20 |
| 16 - 19 | 30 |
| (M) 19 - 22 | 40 |
| 22 - 25 | 50 |
| 25 - 28 | 60 |
| (G) 28 - 31 | 70 |
| 31 - 34 | 80 |
| 34 - 37 | 90 |
| 37 a más | 100 |

TABLA No. 8

| EDAD (AÑOS) | P U N T O S |
|----------------|-------------|
| 5 - 7 | 10 |
| (P) 7 - 9 | 20 |
| 9 - 11 | 30 |
| (M) 11 - 13 | 40 |
| 13 - 15 | 50 |
| 15 - 17 | 60 |
| (G) 17 - 19 | 70 |
| 19 - 21 | 80 |
| 21 - 23 | 90 |
| 23 a más | 100 |

TABLA No. 9

| GOODWILL (PRESTIGIO) | P U N T O S |
|-------------------------|-------------|
| 1 | 10 |
| (P) 2 | 20 |
| 3 | 30 |
| (M) 4 | 40 |
| 5 | 50 |
| 6 | 60 |
| 7 | 70 |
| (G) 8 | 80 |
| 9 | 90 |
| 10 | 100 |

Max +30.0000X1 +60.0000X2 +90.0000X3
 Subject to
 (1) +20.0000X1 +50.0000X2 +70.0000X3 ≥ +60.0000
 (2) +20.0000X1 +40.0000X2 +70.0000X3 ≥ +50.0000
 (3) +20.0000X1 +40.0000X2 +80.0000X3 ≥ +60.0000
 (4) +1.00000X1 +1.00000X2 +1.00000X3 = +1.00000

42

| Summarized Results for mezcla Page : 1 | | | | | | |
|---|----------|----------------------|------------------------|----------|----------------------|--|
| Variables No. Names | Solution | Oppportunity Cost | Variables No. Names | Solution | Oppportunity Cost | |
| 1 X1 | 0.0000 | 60.0000 | 6 S2 | 20.0000 | 0.0000 | |
| 2 X2 | 0.0000 | 30.0000 | 7 A2 | 0.0000 | 0.0000 | |
| 3 X3 | 1.0000 | 0.0000 | 8 S3 | 20.0000 | 0.0000 | |
| 4 S1 | 10.0000 | 0.0000 | 9 A3 | 0.0000 | 0.0000 | |
| 5 A1 | 0.0000 | 0.0000 | 10 A4 | 0.0000 | 90.0000 | |
| Maximum value of the OBJ = 90 Iters.= 7 | | | | | | |

De acuerdo a los resultados obtenidos de la solución del modelo de programación lineal, se obtuvo que el 100% de las encuestas deberían de ser pasadas al sector de la gran empresa, con una confiabilidad máxima del 90%; pero para efectos de dar cobertura a los demás sectores (pequeña y mediana empresa), y así contribuir a dar un aporte objetivo en beneficio de éstos, es que se decidió incluirlos en el estudio; para ello se asignaron porcentajes de participación a cada sector en referencia a las carteras de créditos de las formas tradicionales de financiamiento (Banca), quedando de la siguiente manera:

$X_1 = 10\%$ (pequeña) ; $X_2 = 25\%$ (mediana) y $X_3 = 65\%$ (grande)

Se evaluaron primero cada una de las tres ecuaciones que relacionan los aspectos para verificar que con estos porcentajes de participación se siguen cumpliendo las restricciones del promedio de la mezcla, así:

$$EC.1: 20(0.10)+50(0.25)+70(0.65) = 2+12.5+45.5 = 60 \geq 60$$

$$EC.2: 20(0.10)+40(0.25)+70(0.65) = 2+10+45.5 = 57.5 \geq 50$$

$$EC.3: 20(0.10)+40(0.25)+80(0.65) = 2+10+52 = 64 \geq 60$$

Luego se evaluó la función objetivo, con el propósito de determinar el grado de confiabilidad.

Evaluando tenemos:

$$Z = 30X1 + 60X2 + 90X3$$

$$Z = 30(0.1) + 60(0.25) + 90(0.65)$$

$$Z = 3 + 15 + 58.5$$

$$Z = 76.5$$

Si bien es cierto, que la confiabilidad disminuye en un 15%, siempre sigue siendo aceptable y se compensa con la participación de la pequeña y mediana empresa.

G. DISTRIBUCION PROPUESTA DE LA MUESTRA POR TAMAÑOS Y ZONAS

La siguiente tabla muestra la distribución propuesta para realizar la labor de campo. La forma de elegir las empresas (ya clasificadas según su tamaño y su localización, y elaborados los listados correspondientes) fue a través del muestreo probabilístico al "azar simple"

TABLA No.10

| ZONAS | TAMANOS | PEQUEÑA | MEDIANA | GRANDE | TOTAL |
|---------------|---------|---------|---------|--------|-------|
| OCCIDENTAL | | 1 | 2 | 6 | 9 |
| PARACENTRAL | | 1 | 4 | 9 | 14 |
| METROPOLITANA | | 6 | 14 | 38 | 58 |
| ORIENTAL | | 1 | 1 | 4 | 6 |
| TOTAL | | 9 | 21 | 57 | 87 |

H. DISTRIBUCION FINAL DE LA MUESTRA

Al realizar la labor de campo no fue posible recuperar el 100% de encuestas según distribución propuesta. La distribución final de la muestra se presenta en la siguiente tabla.

TABLA No.11

| ZONAS | TAMANOS | PEQUEÑA | MEDIANA | GRANDE | TOTAL |
|---------------|---------|---------|---------|--------|-------|
| OCCIDENTAL | | 2 | 1 | 4 | 7 |
| PARACENTRAL | | - | 4 | 8 | 12 |
| METROPOLITANA | | 6 | 12 | 34 | 52 |
| ORIENTAL | | 2 | 1 | 1 | 4 |
| TOTAL | | 10 | 18 | 47 | 75 |

Con una muestra de 75 empresas la variación del error muestral es de +0.85%, se considera mínima y que no afecta los resultados del estudio. Lo anterior se detalla al despejar el error muestral de la fórmula de tamaño de muestra y obtener el valor correspondiente con el nuevo tamaño de muestra.

$$e = \frac{Z \cdot P \cdot Q \cdot (N-n)}{n \cdot N}$$

$$e = \frac{(1.96) \cdot (0.5)(0.5)(929-75)}{(929)(75)} = 0.1085 = 10.85\%$$

3. ANALISIS DE LA LABOR DE CAMPO.

A continuación se presentan los resultados de la labor de campo, con su respectivo análisis.

Los cuadros de resultados se muestran en el anexo No.3, (págs. No.503a No.515).

1) ¿Qué productos elabora la empresa?

CUADRO N.º 1

| CLASIFICACION CIIU | T A M A Ñ O S | | | |
|--|---------------|-----------|-----------|-----------|
| | PEQUEÑA | MEDIANA | GRANDE | TOTAL |
| 15 ELABORACION DE PROD.ALIMENT. Y BEBIDAS | 4 | 6 | 8 | 18 |
| 16 ELABORACION DE PRODUCTOS DE TABACO. | - | - | 2 | 2 |
| 17 FABRICACION DE PRODUCTOS TEXTILES | - | - | 4 | 4 |
| 18 FABRICACION DES PRENDAS DE VESTIR,ADOBO Y TENIDO PIELES | 3 | 3 | - | 16 |
| 19 CURTIDO Y ADOBO DE CUEROS FAB.DE MALETAS,BOLSOS..... | - | 1 | - | 1 |
| 20 PROD.DE MADERA Y FAB.PROD.DE MADERA Y CORCHO..... | - | - | - | - |
| 21 FABRICACION DE PAPEL Y PRODUCTOS DE PAPEL. | - | 1 | 1 | 2 |
| 22 ACTIVIDADES DE EDICION E IMPRESION Y DE REPRODUC..... | - | 1 | 1 | 2 |
| 23 FAB.DE COQUE,PRODUCTOS DE LA REFINACION DEL PETROLEO,... | - | - | - | - |
| 24 FABRICACION DE SUSTANCIAS Y PRODUCTOS QUIMICOS | 1 | 3 | 8 | 12 |
| 25 FABRICACION DE PRODUCTOS DE CAUCHO Y PLASTICO | - | 2 | 7 | 9 |
| 26 FAB.DE OTROS PRODUCTOS MINERALES NO METALICOS, | - | - | 5 | 5 |
| 27 FABRICACION DE METALES COMUNES. | - | - | 2 | 2 |
| 28 FAB.DE PROD,ELABORADOS DE METAL,EXCEPTO MAQUINARIA Y EQ. | 1 | 1 | 4 | 6 |
| 29 FABRICACION DE MAQUINARIA Y EQUIPO N.C.P. | - | - | 1 | 1 |
| 30 FABRICACION DE MAQUINARIA DE OFICINA,CONTABILIDAD..... | - | - | - | - |
| 31 FABRICACION DE MAQ. Y APARATOS ELECTRICOS N.C.P. | - | - | 2 | 2 |
| 32 FABRICACION DE EQUIPO Y APARATOS DE RADIO,TELEVISION... | - | - | - | - |
| 33 FAB.DE INSTRUMENTOS MEDICOS, OPTICOS Y DE PRECISION..... | - | - | - | - |
| 34 FAB.DE VEHICULOS AUTOMOTORES REMOLQUES Y SSEHIRREMOLQUES. | - | - | - | - |
| 35 FABRICACION DE OTROS TIPOS DE EQUIPO DE TRANSPORTE. | - | - | - | - |
| 36 FABRICACION DE MUEBLES;INDUSTRIAS MANUFACTURERAS N.C.P. | 1 | - | 2 | 3 |
| 37 RECICLAMIENTO. | - | - | - | - |
| TOTAL | 18 | 18 | 47 | 75 |

Las actividades económicas de la industria manufacturera según la CIIU, que participaron en el presente estudio, se mencionan a continuación con sus respectivos porcentajes de participación.

Categoría de tabulación "D"

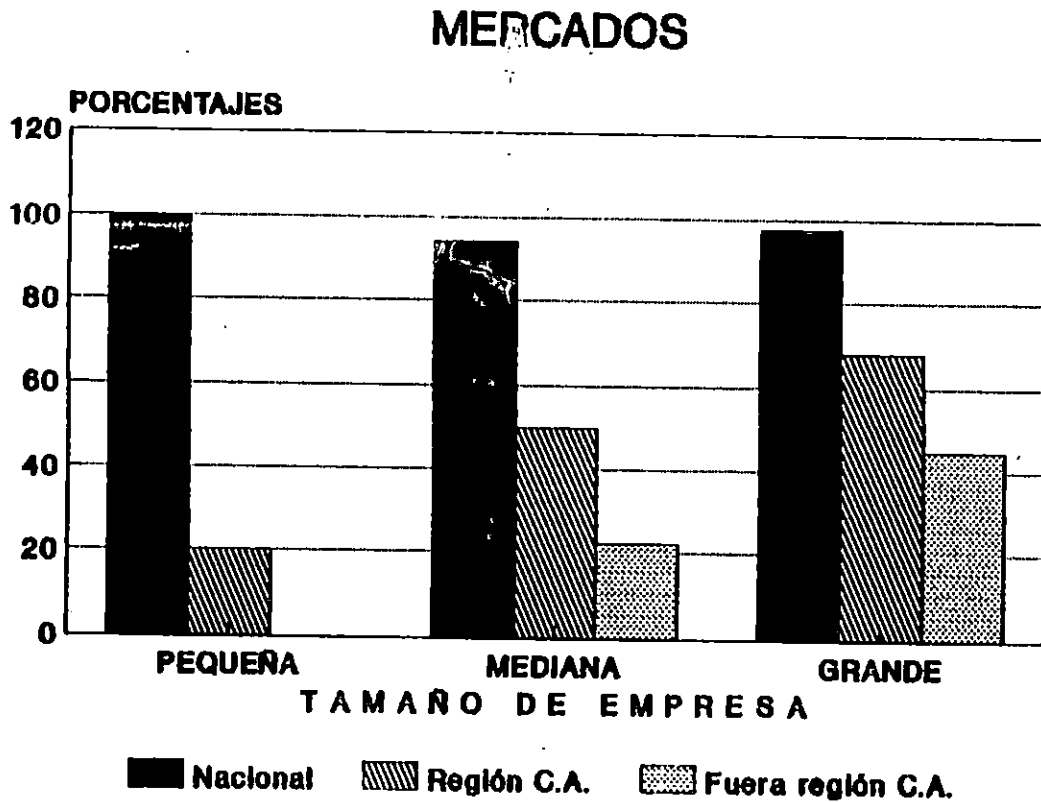
| DIVISION | ACTIVIDAD ECONOMICA | % |
|----------|--|-----|
| 15 | Elaboración de Productos Alimenticios y Bebidas. | 24 |
| 24 | Elaboración de sustancias y productos químicos. | 16 |
| 25 | Fabricación de productos de caucho y plástico. | 12 |
| 18 | Fabricación de prendas de vestir; adobo y teñido de pieles. | 8 |
| 28 | Fabricación de productos elaborados de metal; excepto maquinaria y equipo. | 8 |
| 26 | Fabricación de otros productos minerales no metálicos. | 6.7 |
| 12 | Fabricación de productos textiles. | 5.3 |
| 16 | Elaboración de productos de tabaco. | 2.7 |
| 21 | Fabricación de papel y productos de papel. | 2.7 |
| 22 | Actividades de edición e impresión y de reproducción de grabaciones. | 2.7 |

| DIVISION | ACTIVIDAD ECONOMICA | 50 % |
|----------|---|---------|
| 27 | Fabricación de metales comunes. | 2.7 |
| 31 | Fabricación de maquinaria y aparatos eléctricos no especificados. | 2.7 |
| 19 y 29 | Elaboración de artículos de cuero y fabricación de maquinaria y equipo no especificado. | 2.7 |
| 36 | Industrias manufactureras no especificadas. | 4 |

El 68% de las empresas que participan en el presente estudio están distribuidas en un 33.33% de las actividades económicas.

El 65.2% de las actividades económicas de la industria manufacturera contempladas en el presente estudio, representan el 85.17% de contribución al producto interno bruto.

2) ¿Qué mercados abastecen actualmente?



Gráfica No.1

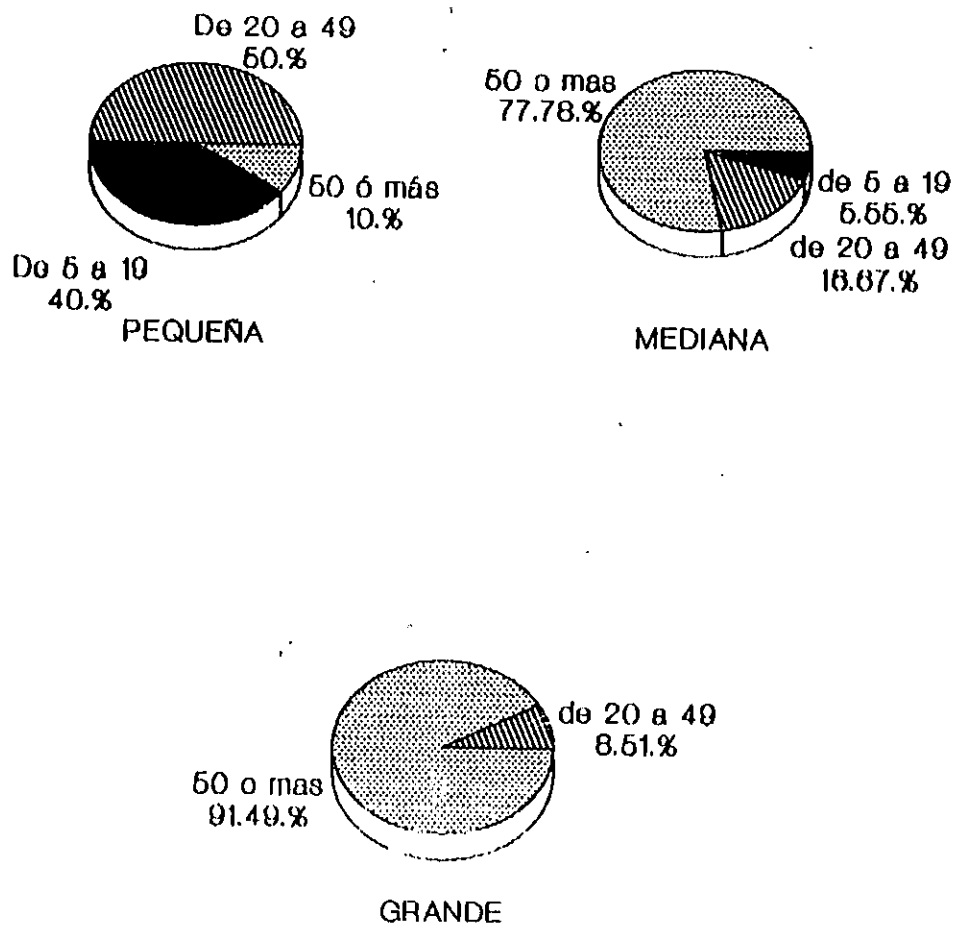
Los mercados que abastecen las pequeñas empresas son el nacional y el regional en una proporción del 100% y el 20% respectivamente; por otra parte la mediana empresa que abastecen el mercado nacional, representan el 94.44%, un 50% cubre el mercado regional y el 22.22% suplen mercados extrarregionales; mientras que el 97.87% de las grandes

empresas abastecen el mercado nacional; pero también cubren significativamente los mercados regionales y extrarregionales en una proporción del 68.09% y el 44.68% respectivamente.

Las proporciones de cobertura de los mercados que abastecen las empresas de la industria manufacturera son: el 97.33% nacional, 43% el centroamericano y un 25% fuera de la región centroamericana.

3) Seleccione el intervalo en que se encuentra el número de trabajadores de la empresa.

No. DE TRABAJADORES



GRAFICA No.2

Las pequeñas empresas tienen distribuido su personal en los siguientes intervalos: de 5 a 19 un 40%, de 20 a 49 un 50% y de 50 ó más el 10%; por otro lado, las medianas empresas tienen ubicados su personal en los rangos siguientes: de 5 a 19 un 5.55%, de 20 a 49 el 16.57% y de 50 ó más un 77.78%; dentro de la gran empresa, el 91.49% tiene su personal en el rango de 50 ó más y el 8.51% en el intervalo de 20 a 49.

La proporción de los intervalos en que se ubica el personal de las empresas de la industria manufacturera es: de 5 a 19 el 6.67%, de 20 a 49 el 16% y de 50 ó más el 77.33%.

4) ¿Cuántos años lleva funcionando la empresa?

ANTIGUEDAD

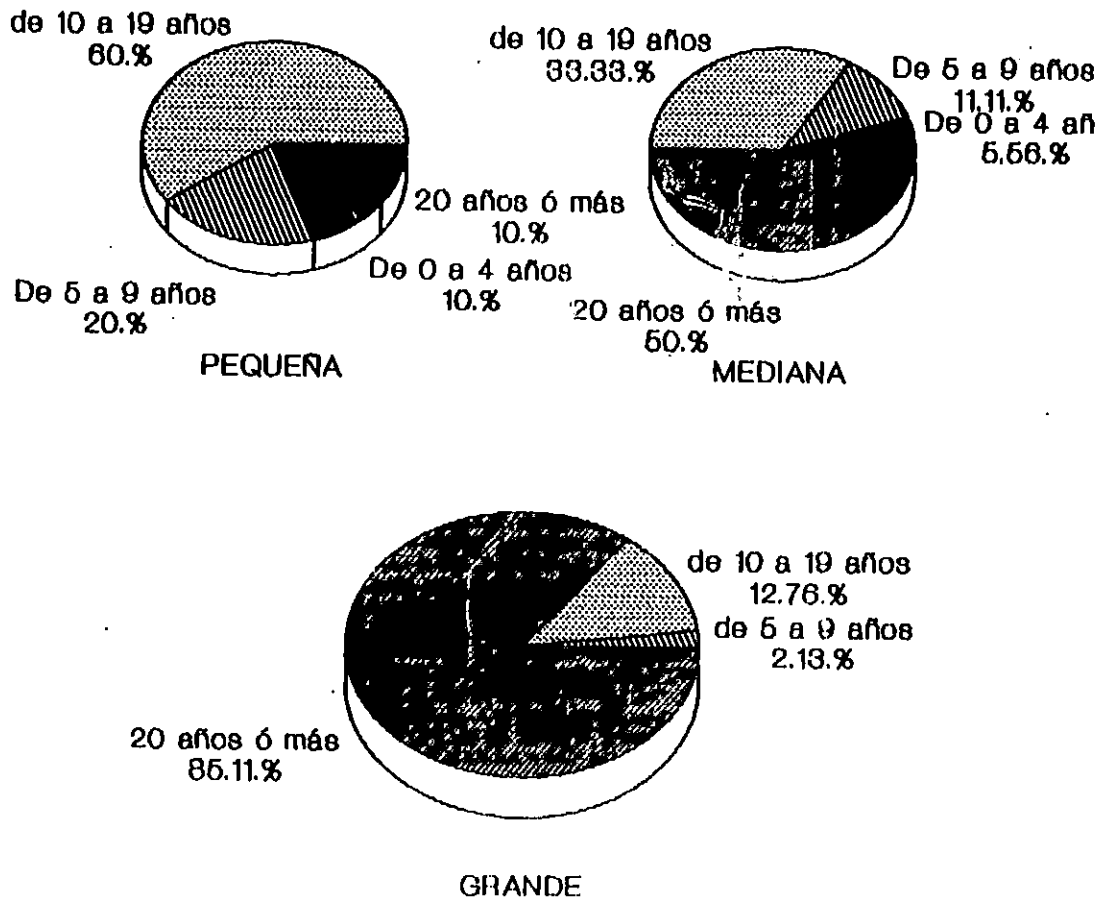


GRAFICO No.3

El tiempo que tienen de existencia las pequeñas empresas se desglosa en cuatro intervalos con sus respectivos porcentajes: de 0 a 4 años 10%, entre 5 a 9 años un 20%, de 10 a 19 años el 60% y entre 20 años ó más; por otro lado, las medianas empresas se distribuye su tiempo de existencia en los siguientes períodos: el 5.56% tiene de 0 a 4 años, un 11.11% esta entre 5 y 9 años, el 33.33% posee de 10 a 19 años y un 50% esta de 20 años a más. Las empresas grandes que tienen de 20 años o mas de existir representan el 81.11%, el 12.75% tiene de 10 a 19 años y un 2.13% tiene de 5 a 9 años.

La existencia de las empresas de la industria manufacturera esta distribuida en los períodos mencionados a continuación: de 0 a 4 años el 2.66%, entre 5 años a 9 un 6.67%, las de 10 a 19 años representan un 24% y las que tienen de 20 años a más son el 66.67%.

5) ¿Se tiene un departamento o unidad de finanzas?

DEPARTAMENTO FINANCIERO

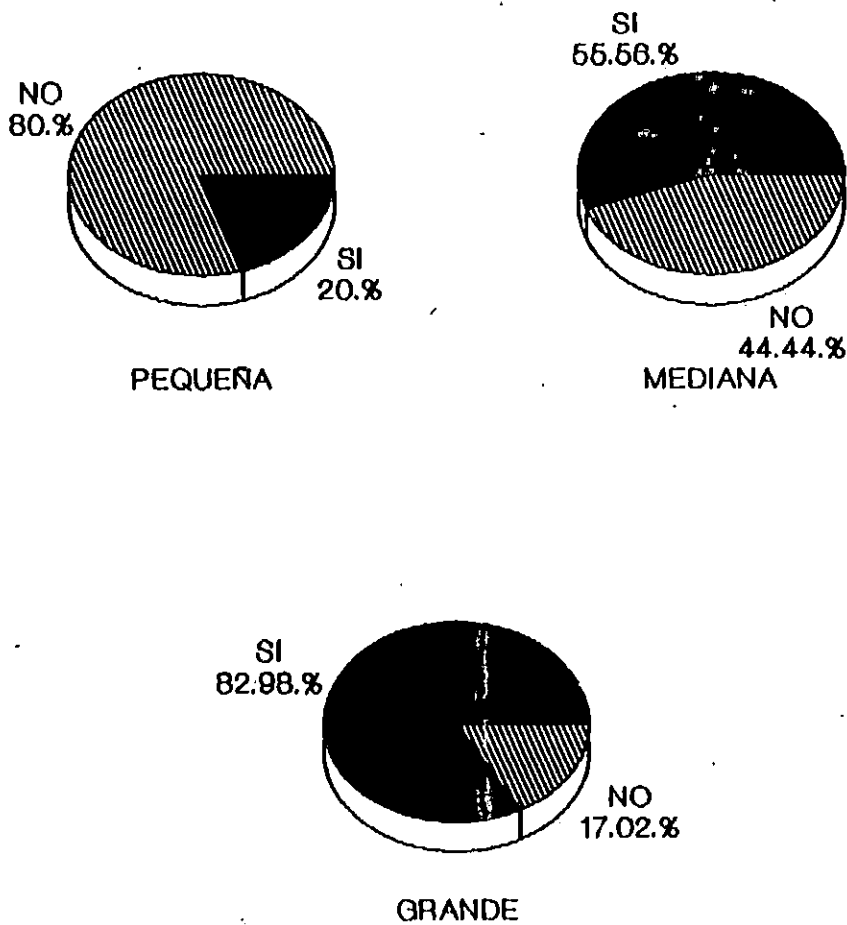


GRAFICO No.4

De acuerdo a la investigación de campo sobre si las empresas poseen o no un departamento o unidad de finanzas, se obtuvieron los siguientes resultados:

El 20% de las pequeñas empresas poseen un departamento o unidad de finanzas; por otro lado, de las medianas empresas, el 55.56% tienen un departamento o unidad de finanzas; mientras que las grandes empresas poseen un departamento o unidad de finanzas en un proporción del 82.98%; además el 68% de las empresas de la industria manufacturera cuentan con un departamento o unidad de finanzas.

6) ¿Qué departamento realiza la actividad financiera de la empresa?

(Total de respuestas = 24; contestaron "NO" en pregunta #5).

CUADRO N.º. 2

| POSIBILIDADES | Z O N A S Y T A M A Ñ O S | | | | | | | | | | | | | |
|---------------------|---------------------------|----------|----------|-------------|----------|----------|---------------|----------|----------|----------|----------|----------|-----------|---------------|
| | OCCIDENTAL | | | PARACENTRAL | | | METROPOLITANA | | | ORIENTAL | | | TOTAL | |
| | P | M | G | P | M | G | P | M | G | P | M | G | F | % |
| a) Gerencia general | - | - | - | - | - | 2 | 1 | 3 | 6 | - | 1 | - | 13 | 54.17 |
| b) Propietario | 1 | - | - | - | - | - | 1 | 2 | - | - | - | - | 4 | 16.67 |
| c) Contador | 1 | 1 | - | - | - | - | 3 | 1 | - | 1 | - | - | 7 | 29.17 |
| T O T A L | 2 | 1 | - | - | - | 2 | 5 | 6 | 6 | 1 | 1 | - | 24 | 100.00 |

De las 24 empresas que no poseen un departamento o unidad de finanzas, se obtuvo que el 54.17% de las mismas es el Gerente General el que realiza la actividad financiera; por otro lado, el 16.67% de las empresas contestaron que es el propietario el que realiza dicha labor; mientras tanto, el contador es el que realiza la gestión financiera en el 29.17% de las empresas.

7) ¿De cuál departamento o unidad depende el departamento o unidad de finanzas?

(Total de respuestas =51; contestaron "SI" a la pregunta #5)

DEPENDENCIA DEL DEPTO. FINANCIERO

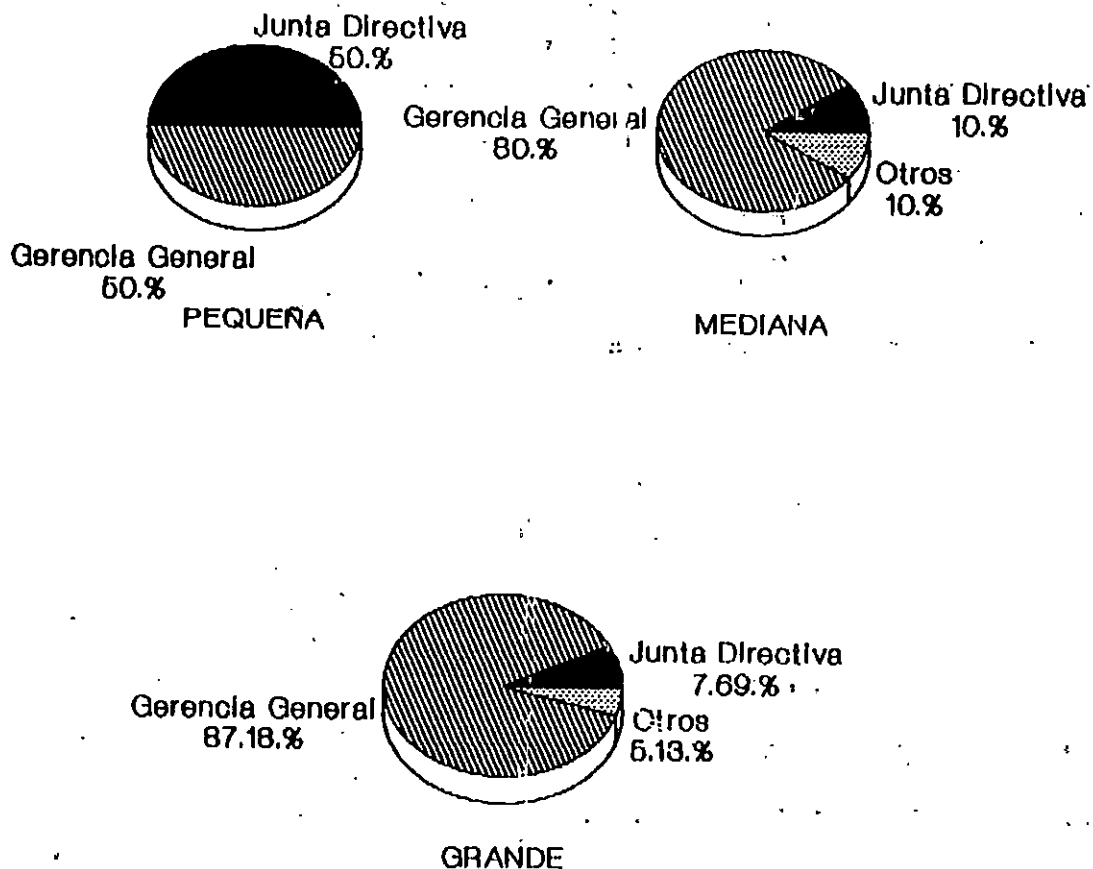


GRAFICO No.5

En la pregunta #7 solo participan 51 empresas, que fueron las que contestaron "SI" en la pregunta #5, las cuales representan el 68% de la muestra total, pero para efectos de análisis, las 51 empresas representan el 100%.

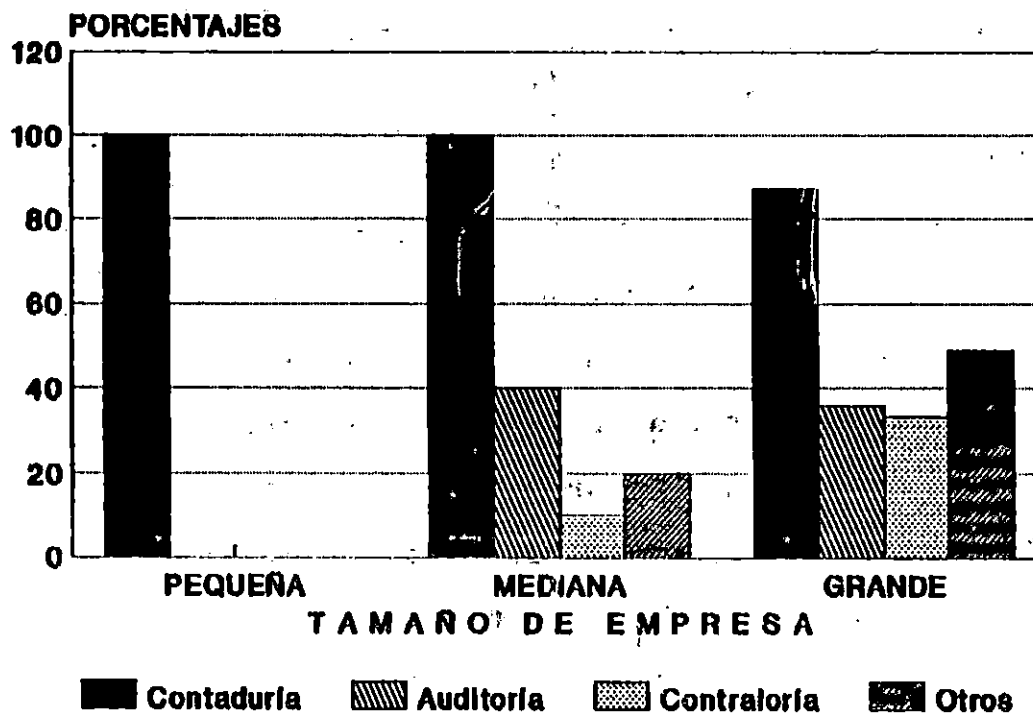
En el 50% de las pequeñas empresas, el departamento de finanzas depende de la Junta Directiva y el otro 50% de la Gerencia General; a su vez, en las medianas empresas el departamento de finanzas depende de la Junta Directiva en un proporción del 10%, de la Gerencia General en un 80% y un 10% tiene dependencia directa de Contraloría; en igual forma en las grandes empresas, la dependencia que tiene el departamento o unidad de finanzas se presenta a continuación con su respectiva participación porcentual: Junta Directiva el 7.69%, Gerencia General un 87.18% y de otros departamentos el 5.13%.

De las empresas del sector manufacturero del país, el departamento de finanzas depende de la Gerencia General en una proporción del 84.31%, Junta Directiva un 9.8% y otros departamentos un 5.88%.

8) ¿Qué secciones o unidades dependen del departamento o sección financiera de la empresa?

(Total de respuestas = 51; contestaron "SI" en pregunta #5)

SECCIONES DE FINANZAS



Gráfica No.6

Al igual que en la pregunta anterior, son 51 las empresas que para efectos de análisis representan el 100%.

En las medianas empresas, las unidades o secciones que dependen de Finanzas son: Contaduría un 100%, Auditoría 40%, Contraloría un 10% y otras un 20%; en lo que respecta a la gran empresa, la Gerencia Financiera ejerce un mando directo

sobre los siguientes departamentos: Contaduría en un 87.18%, Auditoría 35.9% , Contraloría 33.33%, otros 48.71%, donde los más representativos son: Cómputo, créditos, cobros y bodega.

En el total de las empresas, las unidades o secciones que dependen de Finanzas son: Contaduría un 90.2%, Auditoría un 35.29%, Contraloría un 27.45% y otros un 41.18%, correspondientes a 21 empresas de las cuales el 33.33% corresponde a cómputo, cobros en un igual proporción, y créditos un 28.57%, siendo éstos los más representativos.

9) ¿Qué actividades realiza el encargado de la administración financiera de la empresa?

ACTIVIDADES DE FINANZAS

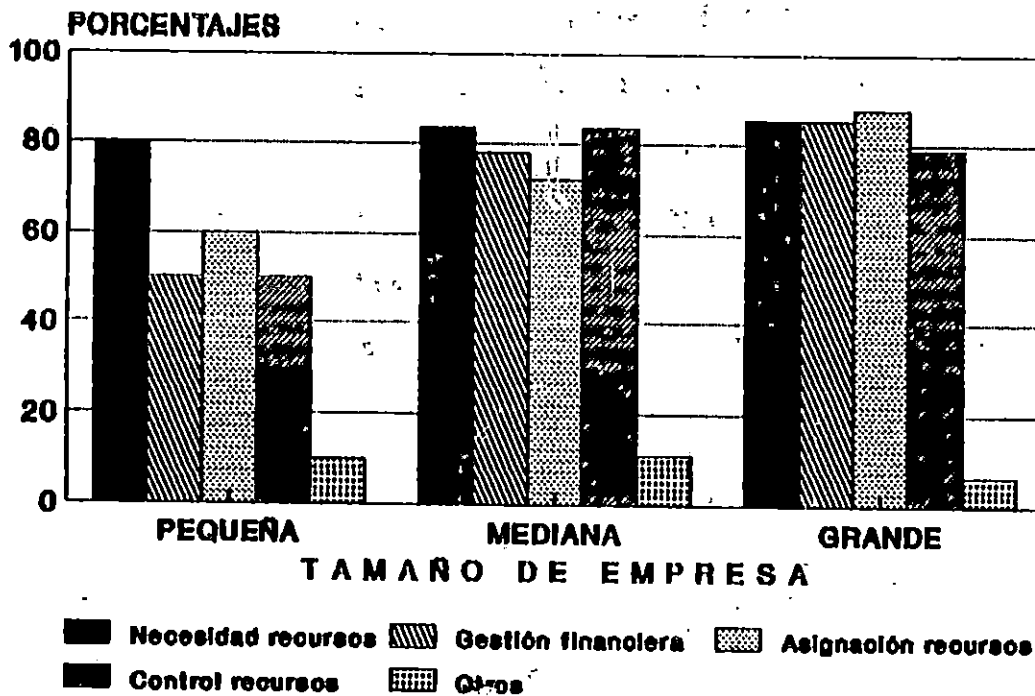


Gráfico No.7

En esta pregunta participan las 75 empresas que representan el 100% de la muestra.

Ahora, en cuanto al análisis por tamaño de las empresas, se tiene lo siguiente: para la actividad de determinar las necesidades de recursos financieros, la pequeña la realiza en un 80%, la mediana en un 83.33% y la grande en un 85.11%, representando esto globalmente un 84%;

por otro lado, para la gestión de financiamiento, la pequeña presenta un 50%, la mediana un 77.78% y la grande un 85.11%, teniéndose un resultado global del 78.67%; en lo que respecta a la distribución o asignación de recursos, representa en las pequeñas empresas un 60%, en las medianas un 72.22% y en las grandes el 87.5%, siendo el resultado global del 72%; ahora en cuanto al control de la utilización de los recursos asignados en las pequeñas empresas tiene una proporción del 50%, en las medianas el 83.33% y las grandes un 78.72%, totalizando todas las empresas un 76%; con respecto a otras actividades realizadas tenemos un 10% en la pequeña empresa (parte contable), el 11.11% en las medianas empresas (compras y asistencia financiera), y un 6.38% en las grandes empresas (presupuestos y planeación financiera); teniéndose un resultado global para la industria manufactura del 8%.

10) ¿Cuál es el nivel académico del Gerente, (jefe o encargado) de la administración financiera de la empresa?

NIVEL ACADEMICO

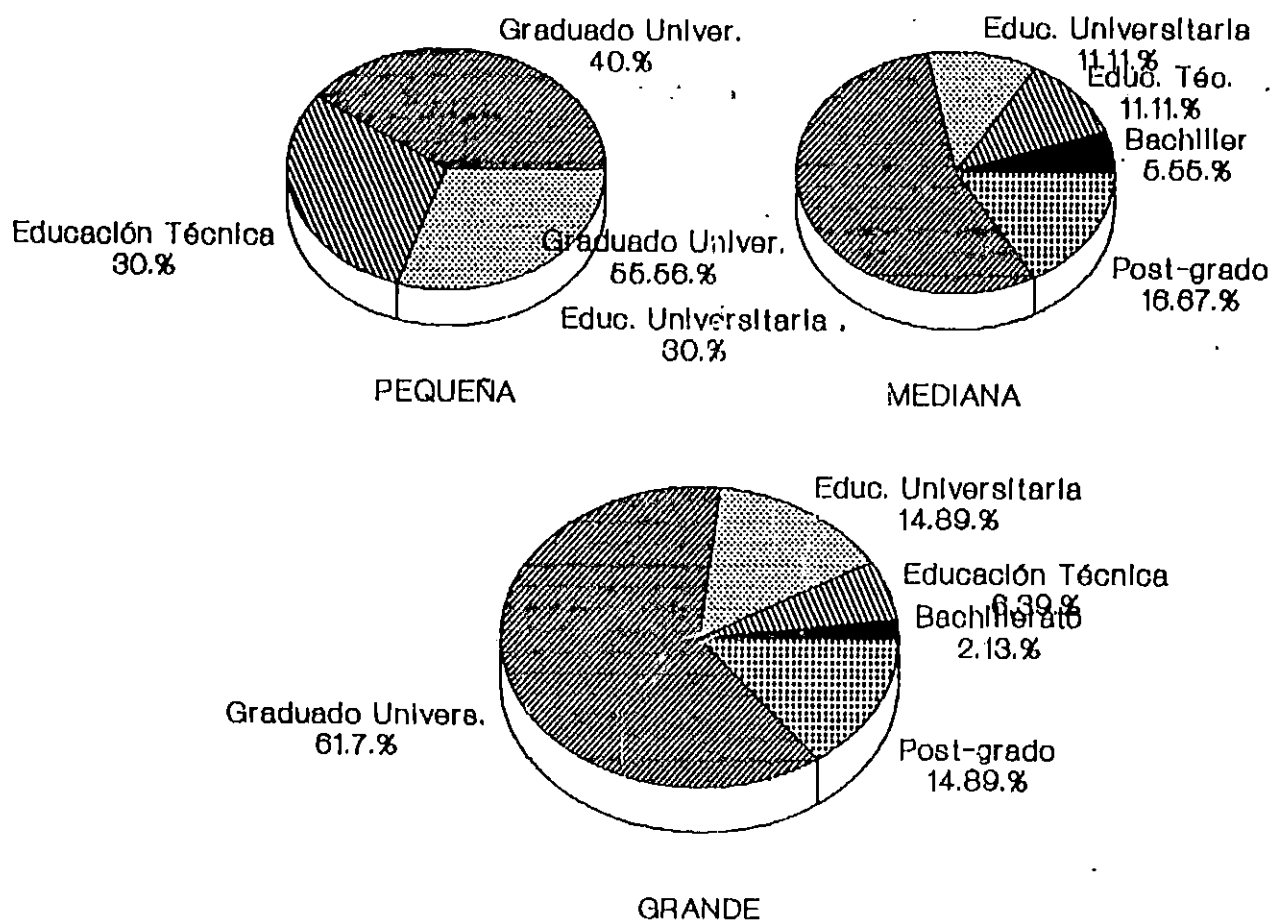


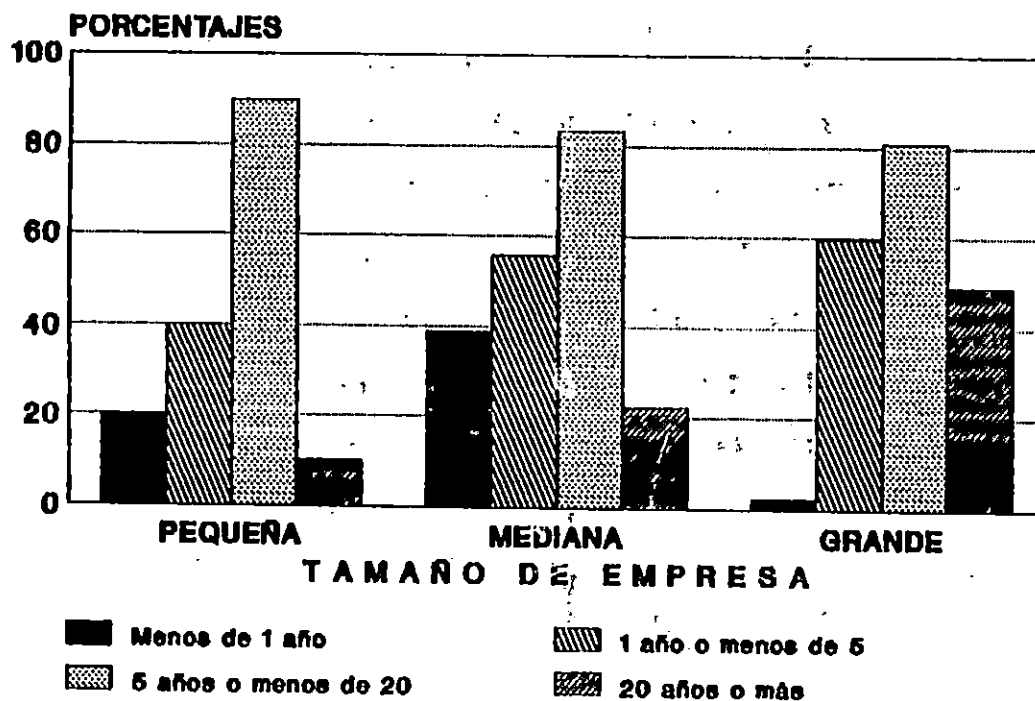
GRAFICO No.8

En esta pregunta participan las 75 empresas que representan el 100% de la muestra, en la cual se analiza el nivel académico de los encargados de la administración financiera de las empresas de la industria manufacturera.

En cuanto a los tamaños de las empresas, el nivel académico de los encargados de la administración financiera es la siguiente: para los de bachillerato, mediana empresa un 5.56% y grande un 2.13%, haciendo un total para la industria manufacturera del 2.67%; por otra parte, para el nivel de educación técnica, la pequeña empresa tiene un 30%, la mediana un 11.11% y la grande un 6.38%, haciendo un total para la industria de 10.67%; a su vez, los de educación universitaria, de la pequeña empresa un 30%, en la mediana un 11.11% y en la grande un 14.89%, totalizando para el sector un 16%; para el nivel académico de graduado universitario, se tienen las siguientes proporciones: pequeña empresa 40%, mediana un 55.56% y grande el 61.70%, globalizando el total de empresas un 57.33%; además, los administradores financieros con estudios de post-grado, presentan en la mediana empresa el 16.67% y en la grande un 14.89%, representando para el total del sector manufacturero un 13.13%.

11) ¿Podría ubicar en porcentajes la maquinaria (o máquinas) del sistema productivo, según la edad de la misma?

ANTIGUEDAD DE MAQUINARIA



Gráfica No.9

Para la pregunta #11, la participación es del 100% de la muestra.

En cuanto a la antigüedad de la maquinaria del sistema productivo según el tamaño de la empresa, se observa lo siguiente:

Para la pequeña empresa, la maquinaria de menos de 1

año participa en un 20%; la de 1 año y menos de 5 años, totaliza un 40%; la maquinaria de 5 años a menos de 20 años, es la de mayor participación con un 90%; finalmente la de 20 años a más representa solo un 10%.

En cuanto a la mediana, la maquinaria de menos de 1 año participa con un 38.89%; la de 1 año a menos de 5 años con un 55.55%; la de 5 años a menos de 20 años totaliza un 83.33% y la de 20 años a más totaliza un 22.22%.

Para la Gran empresa, la maquinaria de menos de 1 año tiene una participación mínima, tan solo un 2.13%; la de 1 año a menos de 5 años totaliza un 59.57%; la de 5 años a menos de 20 años participa con un 80.85% y la de 20 años a más participa con un 48.94%.

Ahora, haciendo un análisis en forma global, se tienen los siguientes totales de antigüedad de maquinaria: la de menos de 1 año participa con un 26.67%; la de 1 año a menos de 5 años totaliza un 56%; la de 5 años a menos de 20 años un 82.67% y la de 20 años a más un 37.33%.

Se aclara que en esta pregunta la suma de porcentajes de participación de cada alternativa no es el 100% debido a que cada alternativa fue seccionada a su vez, en una escala de porcentajes de integración del sistema productivo, de tal forma que una empresa podía participar en varias alternativas de antigüedad de maquinaria pero en diferente escala de integración del sistema productivo.

12) ¿Considera usted que hay una demanda insatisfecha del producto o los productos que elabora la empresa?

CUADRO No. 3

| POSIBILIDADES | T A M A Ñ O S | | | | | | | |
|---------------|---------------|--------|---------|--------|--------|--------|-------|--------|
| | PEQUEÑA | | MEDIANA | | GRANDE | | TOTAL | |
| | F | % | F | % | F | % | F | % |
| SI | 6 | 60.00 | 10 | 55.56 | 10 | 38.30 | 34 | 45.33 |
| NO | 4 | 40.00 | 8 | 44.44 | 29 | 61.70 | 41 | 54.67 |
| TOTAL | 10 | 100.00 | 18 | 100.00 | 47 | 100.00 | 75 | 100.00 |

En esta pregunta participan las 75 empresas que representan el 100% de la muestra. Se analiza si existe o no una demanda insatisfecha de sus productos.

De acuerdo a los tamaños, se tiene la siguiente proporción de demanda insatisfecha: para la pequeña un 60%; la mediana un 55.56% y la grande un 38.30%; teniendo un total del 45.33% para las empresas de la industria manufacturera.

13) Con la nueva integración de El Salvador al Mercado Común Centroamericano y al GATT, se abren nuevos mercados para los productos nacionales; ¿tiene la empresa planes de expansiones fabriles?

PLANES DE EXPANSION

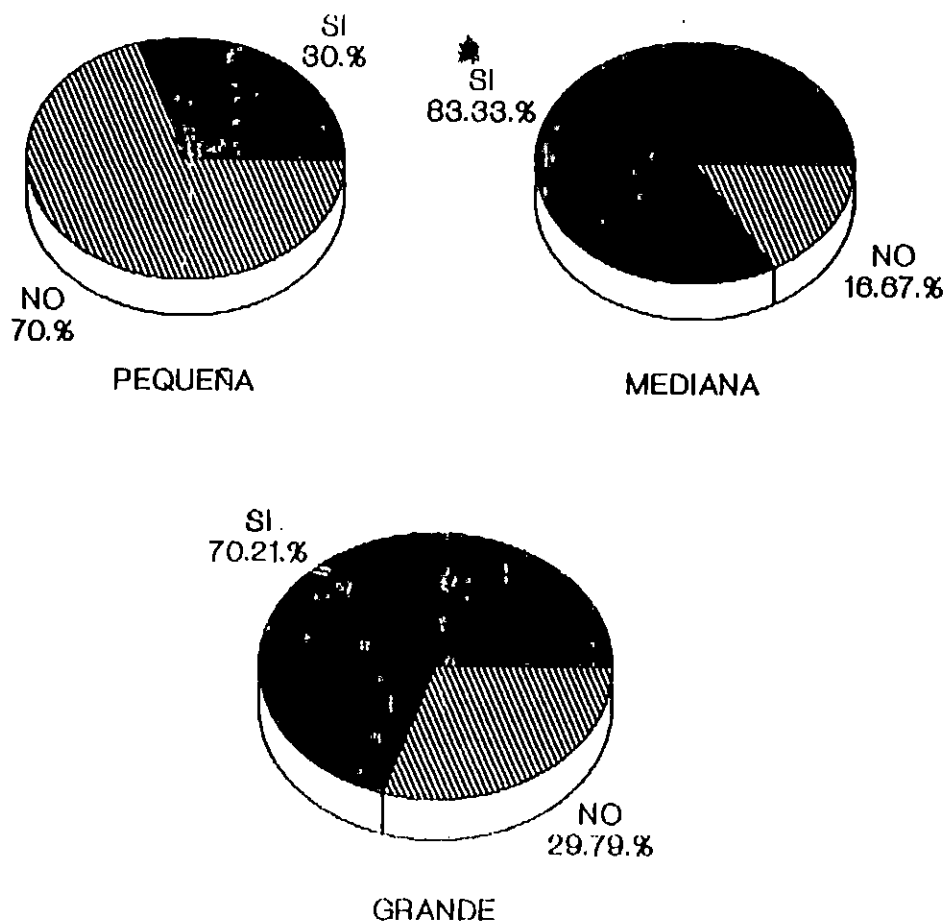


GRAFICO No.10

En esta pregunta se tiene la participación del 100% de las empresas. El análisis se hará para detectar las expectativas de expansión que tienen las empresas.

De acuerdo al tamaño, las expectativas de expansiones fabriles son: para la pequeña empresa un 30%, mediana un 83.33% y grande un 70.21% haciendo un total del 68%.

14) ¿A qué plazo localiza usted los planes de expansión?
 (total de respuestas =51; contestaron "SI" en pregunta #13).

PLAZOS

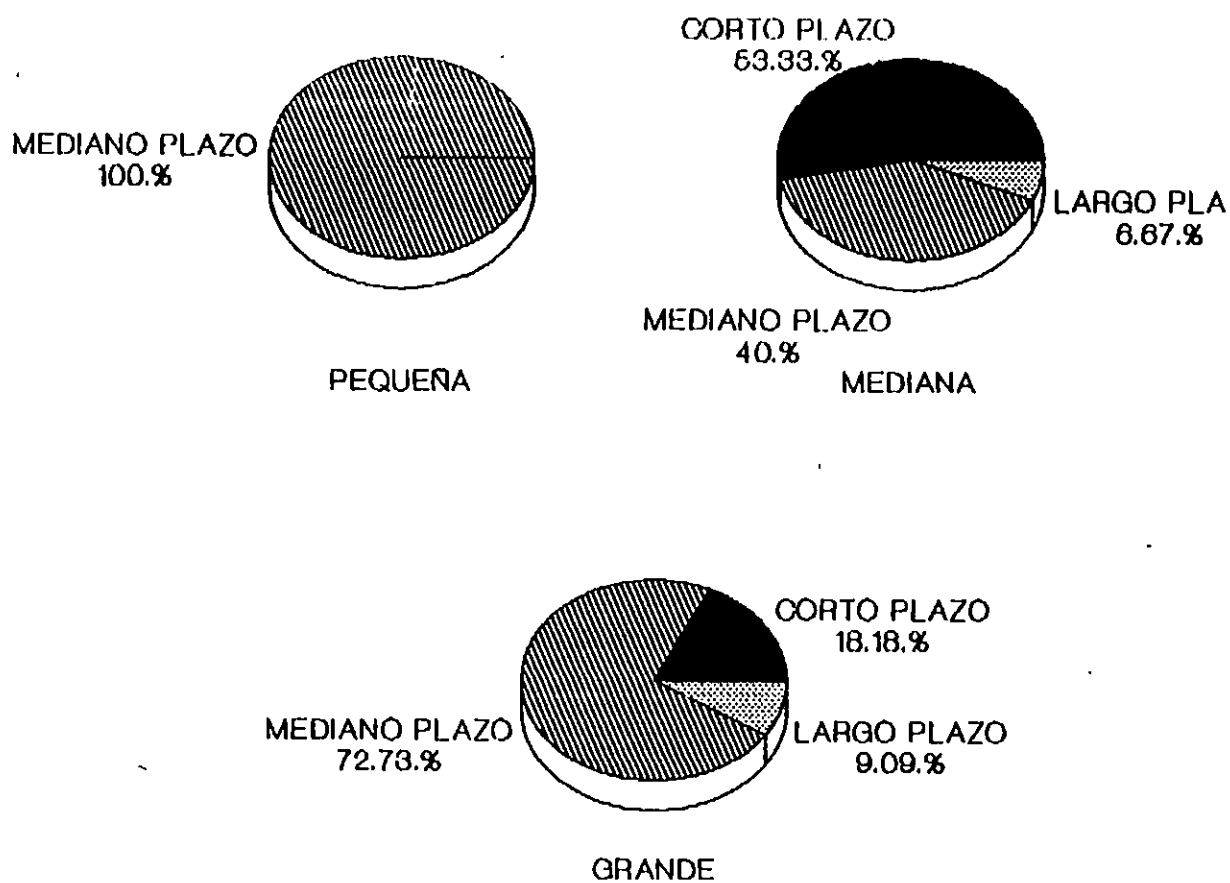


GRAFICO No.11

En esta pregunta participaron 51 empresas que representan el 68% de la muestra; pero para efectos de análisis, éstas representarán el 100%.

En cuanto a tamaños, en el corto plazo, la mediana empresa un 53.33%; la grande un 18.18% , haciendo un total del 27.45%; para el mediano plazo, el 100% para la pequeña, un 40% en la mediana y un 72.72% en la gran empresa, totalizando un 64.7%; para el largo plazo, la mediana empresa tiene un 6.67%, y la grande un 9.09%, totalizando un 7.84%.

15) ¿Existen en la empresa proyectos que le permitan entrar en el proceso de Reversión Industrial del país?

CUADRO No. 4

| ALTERNATIVAS | T A M A Ñ O S | | | | | | | |
|--------------|---------------|---------------|-----------|---------------|-----------|---------------|-----------|---------------|
| | PEQUEÑA | | MEDIANA | | GRANDE | | TOTAL | |
| | F | % | F | % | F | % | F | % |
| SI | - | - | 13 | 72.22 | 38 | 80.85 | 51 | 68.00 |
| NO | 10 | 100.00 | 5 | 27.78 | 9 | 19.15 | 24 | 32.00 |
| TOTAL | 10 | 100.00 | 18 | 100.00 | 47 | 100.00 | 75 | 100.00 |

En esta pregunta hay una participación del 100% de la muestra. En este análisis se detecta si en las empresas existen proyectos que les permita entrar en el proceso de Reversión Industrial.

Según los tamaños de las empresas, la distribución es la siguiente: un 72.22% para la mediana empresa, un 80.85% para la gran empresa, totalizando un 68%.

16) ¿Cómo se esta financiando la empresa actualmente?

FUENTE DE FINANCIAMIENTO

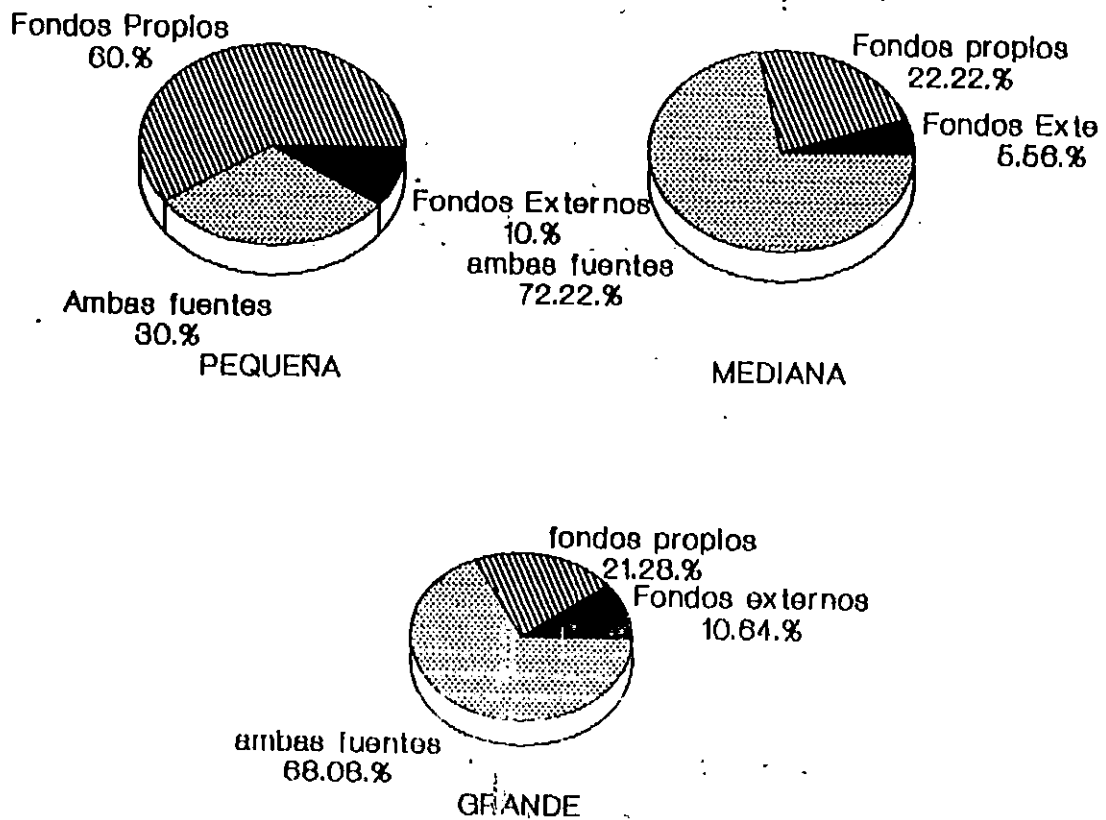


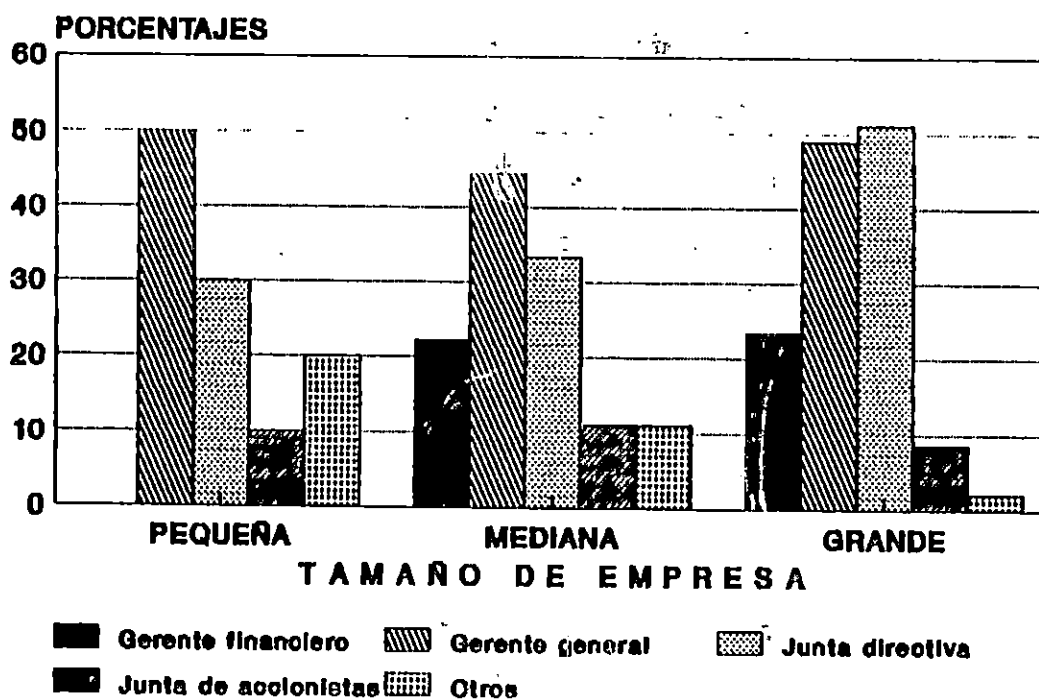
GRAFICO No.12

La participación de las empresas para este análisis es del 100% de la muestra. Se investigaron las fuentes de financiamiento de las empresas.

Analizando por tamaños, se tienen las siguientes proporciones: con fondos externos, un 10% de las pequeñas empresas, el 5.55% de medianas empresas y un 10.64% de las grandes empresas, totalizando un 9.33%; con fondos propios, un 60% para las pequeñas empresas, un 22.22% para las medianas y un 21.28% para las grandes, totalizando el 26.67%; mientras tanto, las empresas que se están financiando a través de la combinación de fondos propios y externos presentan la siguiente distribución porcentual: pequeña empresa un 30%, mediana empresa un 72.22% y la grande 68.09%, totalizando el 64%.

17) ¿A cargo de quién o quiénes esta la toma de decisiones finales de financiamiento?

DECISIONES FINALES



Gráfica No.13

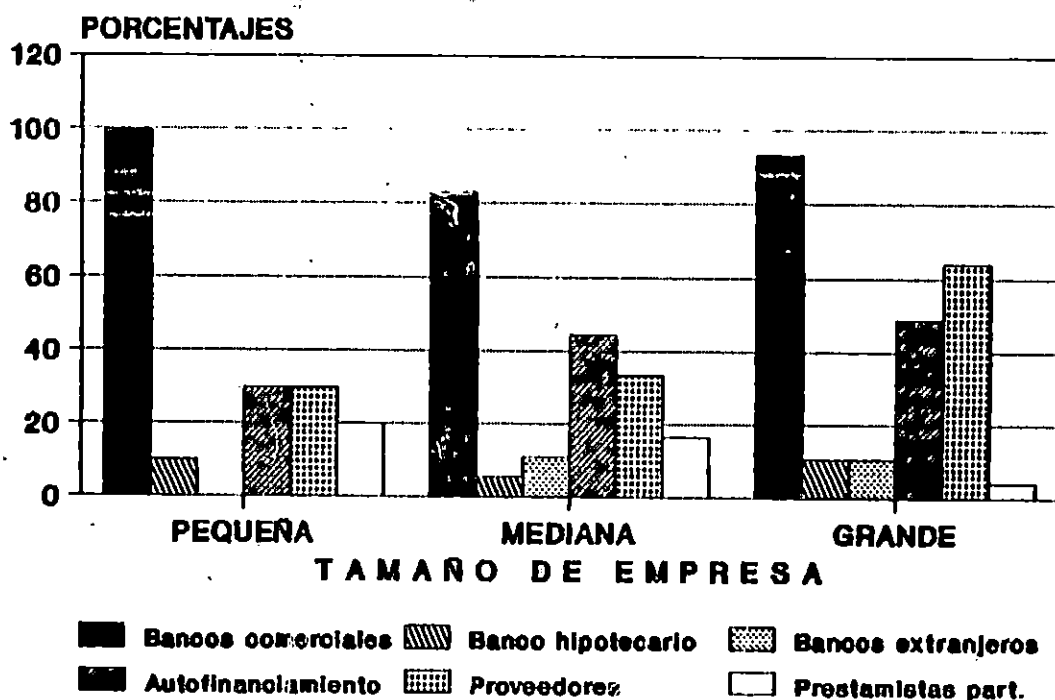
En esta pregunta participan el total de la muestra. Se analizará a cargo de quien esta la toma de decisiones finales de financiamiento.

En cuanto a tamaños, la participación es la siguiente: Gerente Financiero, en la mediana empresa un 22.22% y en la gran empresa 23.4%, representando un total de 20%; Gerente General, en la pequeña un 50%, para la mediana un 44.44% y para la grande el 48.94%, teniendo como

resultado global el 48%; Junta Directiva, pequeña un 30%, mediana el 33.33% y grande un 51.06%, totalizando el 44%. Junta General de Accionistas, pequeña un 10%, mediana 11.11% y grande 8.58%, totalizando un 9.33%. Otros, un 20% para la pequeña, un 11.11% en la mediana, y en la grande el 2.13%, para un total de 6.67%.

18) ¿Cuáles han sido las formas de financiamiento a corto plazo (o para capital de trabajo), que ha utilizado la empresa?

FORMAS DE FINANCIAMIENTO A CORTO PLAZO



Gráfica No.14

Para el análisis siguiente, participa el total de la muestra. Dicho análisis representa las formas de financiamiento a corto plazo que utilizan las empresas.

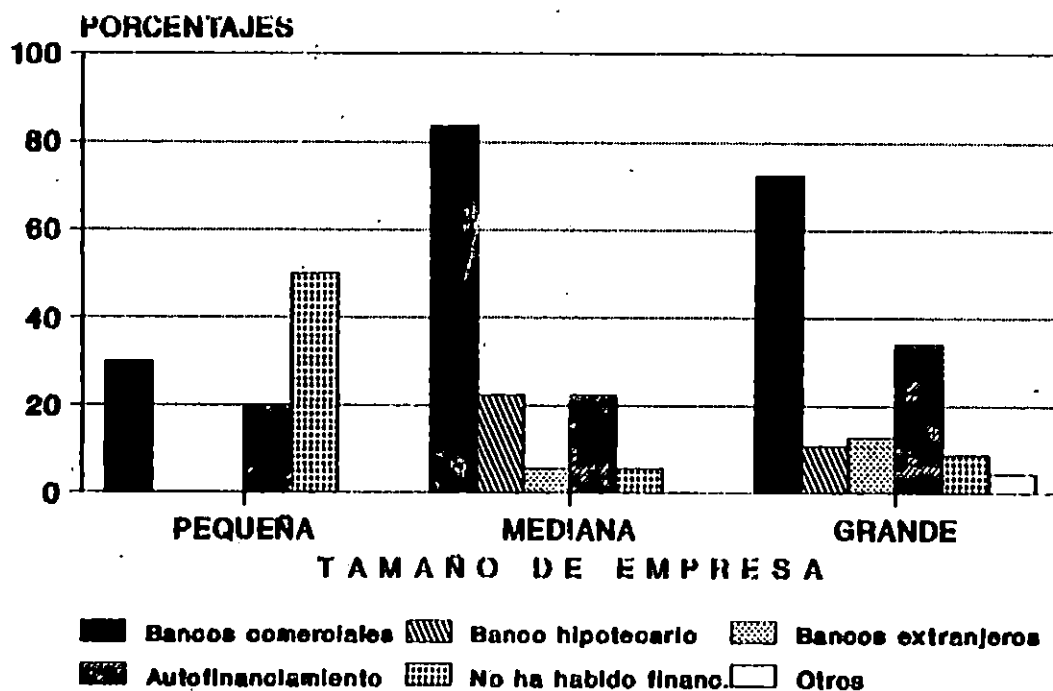
En cuanto a tamaños, con respecto a la participación de las Instituciones financieras se tiene: en la pequeña empresa, el primer lugar lo representan los bancos comerciales con un 100%, en segundo lugar están los proveedores y el autofinanciamiento con un 30%; el tercer lugar lo ocupan los prestamistas particulares con un 20% y finalmente el Banco Hipotecario con un 10%. En lo que respecta a la mediana empresa, el primer lugar lo ocupan los bancos comerciales con un 83.33%, en segundo lugar esta el autofinanciamiento con un 44.44%; en tercer lugar están los proveedores con un 33.33%, en cuarto lugar los prestamistas particulares con un 16.67%, en quinto lugar los bancos extranjeros con un 11.11% y en último lugar esta el Banco Hipotecario y otras instituciones oficiales de crédito con un 5.55%. Analizando la gran empresa tenemos: en primer lugar, los bancos comerciales con un 93.62%; en segundo lugar, los proveedores con un 63.83%; en tercer lugar, el autofinanciamiento con un 48.94%, en cuarto lugar están el Banco Hipotecario y los bancos extranjeros con un 10.64% respectivamente; el quinto lugar, lo ocupan los bancos de fomento, asociaciones de ahorro y préstamo, prestamistas particulares y otros con un 4.26% y en último lugar se

encuentran las instituciones oficiales de crédito con un 2.13%.

Analizando el total de las empresas, tenemos en primer lugar a los bancos comerciales con un 92%, en segundo lugar a los proveedores con 52%, en tercer lugar el autofinanciamiento con un 45.33%; seguido por Banco Hipotecario, bancos extranjeros y prestamistas particulares con un 9.33% y por último, están los bancos de fomento, asociaciones de ahorro y préstamo, otras instituciones oficiales de crédito y otras, con un 2.57%; siendo éstas otras formas, capitalización de utilidades y aseguradoras.

19) ¿Cuáles han sido las formas de financiamiento a largo plazo (o para capital fijo), que ha utilizado la empresa?

FORMAS DE FINANCIAMIENTO A LARGO PLAZO



En esta pregunta participan el 100% de la muestra; se analizan las formas de financiamiento a largo plazo que han utilizado las empresas.

En cuanto a tamaños respecta, en la pequeña empresa el financiamiento a través de los bancos comerciales representa el 30% seguido del autofinanciamiento con un 20% y no ha existido financiamiento a largo plazo en un 50%. En la mediana empresa, los bancos comerciales representan el primer lugar con un 83.33%, en segundo lugar el auto financiamiento y el Banco Hipotecario con un 22.22% respectivamente y en tercer lugar están los bancos extranjeros con un 5.55%, además un 5.55% no ha tenido financiamiento a largo plazo. Para la gran empresa se tiene en primer lugar a los bancos comerciales con un 72.34%, en segundo lugar está el autofinanciamiento con un 34.04%, en tercer lugar están los bancos extranjeros con un 12.77%, en cuarto lugar esta el Banco Hipotecario con un 10.64%, en quinto lugar están otras formas (asociaciones de ahorro y préstamo y capitalización de utilidades) con un 4.26, un 8.51% dijo que no ha habido financiamiento a largo plazo. Además el resultado global queda de la siguiente manera: los bancos comerciales representan el primer lugar con un 69.33% el segundo lugar lo representa el autofinanciamiento con un 29.33%, en tercer lugar esta el Banco Hipotecario con el 12%, en cuarto lugar están los bancos extranjeros con un 9.33% y en quinto lugar están otras formas; mientras que el 13.33% no tuvo la oportunidad de tener financiamiento a largo plazo.

20) ¿Han tenido dificultades en la presentación de garantías solicitadas por las Instituciones Financieras?

DIFICULTADES

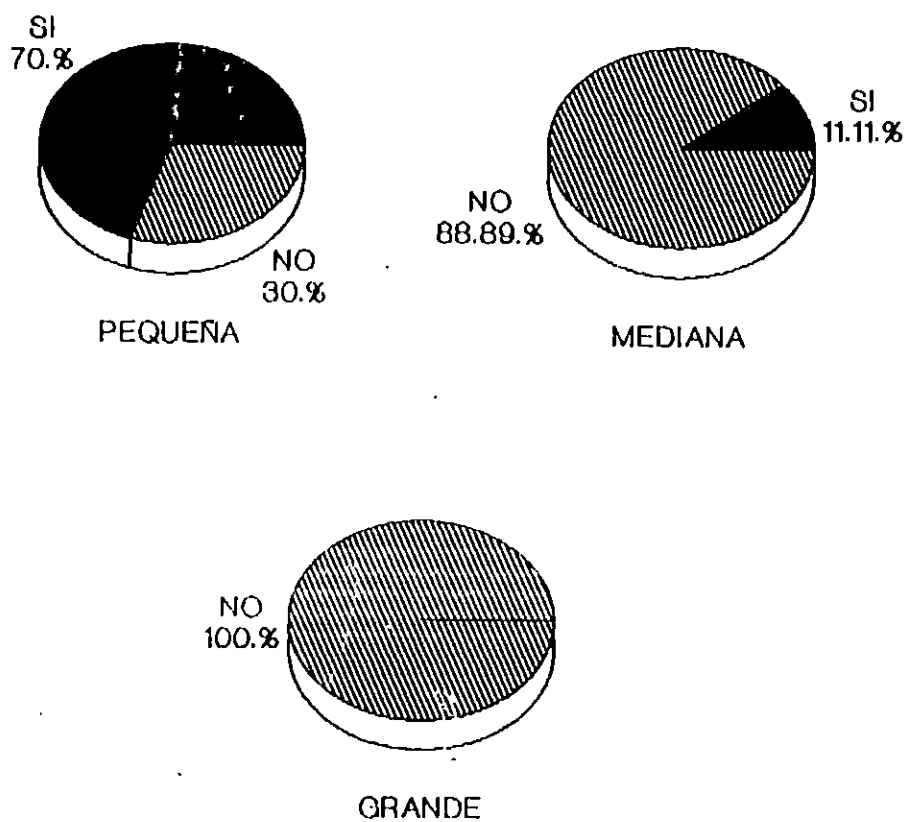


GRAFICO No.16

En esta pregunta participan el total de la muestra; se analiza si las empresas han tenido dificultades en la presentación de garantías solicitadas por las instituciones financieras.

Han tenido dificultades el 70% de las pequeñas empresas, el 11.11% de las medianas empresas, observando que la grande no tuvo dificultad. El 12% del total de las empresas han tenido dificultad en la presentación de garantías solicitadas por las instituciones financieras.

21) ¿En qué han consistido las dificultades?

(Total de respuestas = 9; contestaron "SI" en pregunta #20).

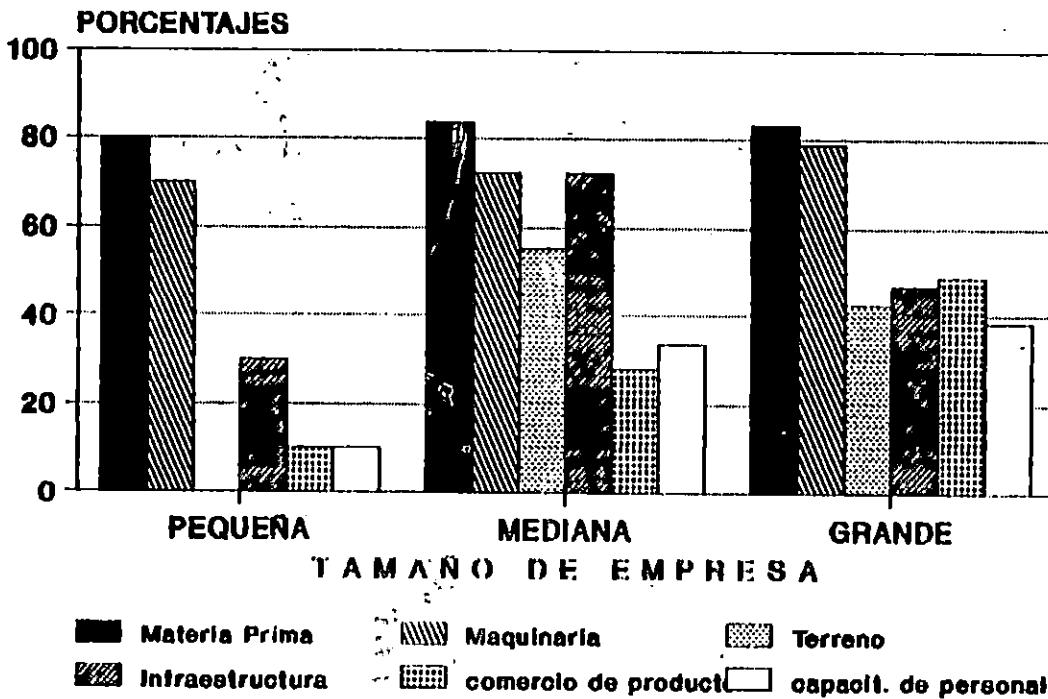
De las 9 empresas que representan el 12% de la muestra total, que afirmaron tener dificultades en la presentación de garantías, el 22.22% por el motivo de haber caído en mora, un 44% por garantías insuficientes, un 11.11% por aspectos legales de la empresa y un 22.22% por excesiva burocracia.

22) ¿Se han tenido dificultades en la obtención de financiamiento para: materia prima, maquinaria, terreno, infraestructura, campañas publicitarias, comercialización de productos, capacitación de personal, otros.?

De acuerdo al grado de dificultad, se califica de la siguiente manera:

N: ninguna; P: poca; R: regular; M: mucha

USOS DEL FINANCIAMIENTO



Gráfica No.17

GRADOS DE DIFICULTAD EN EL FINANCIAMIENTO

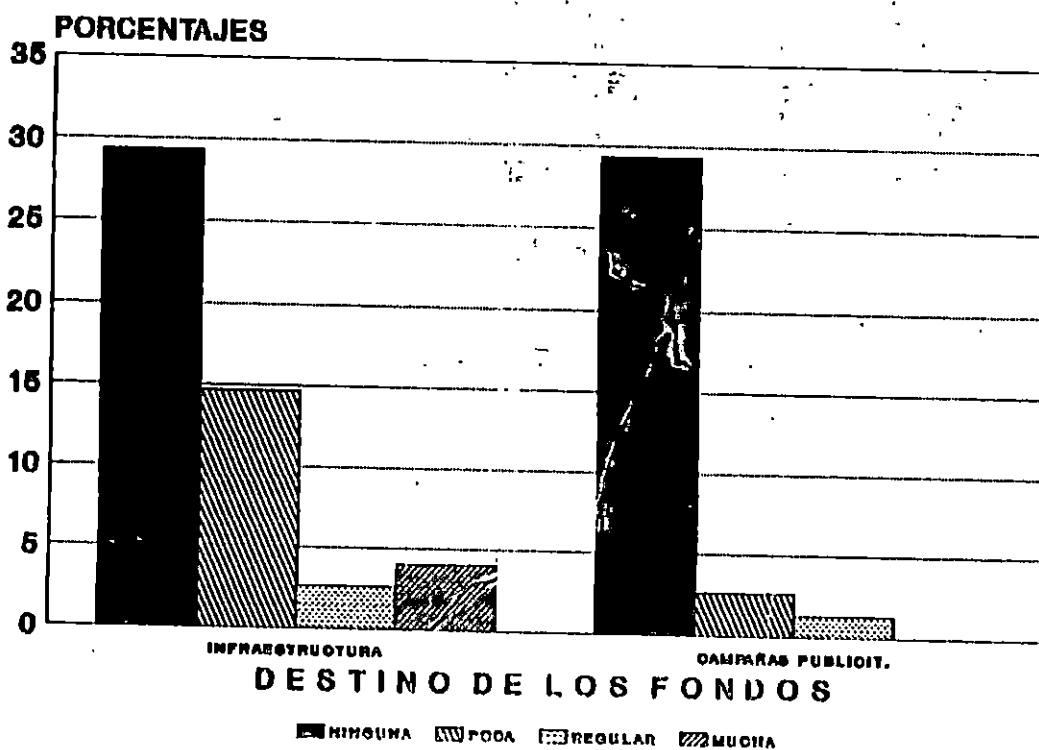
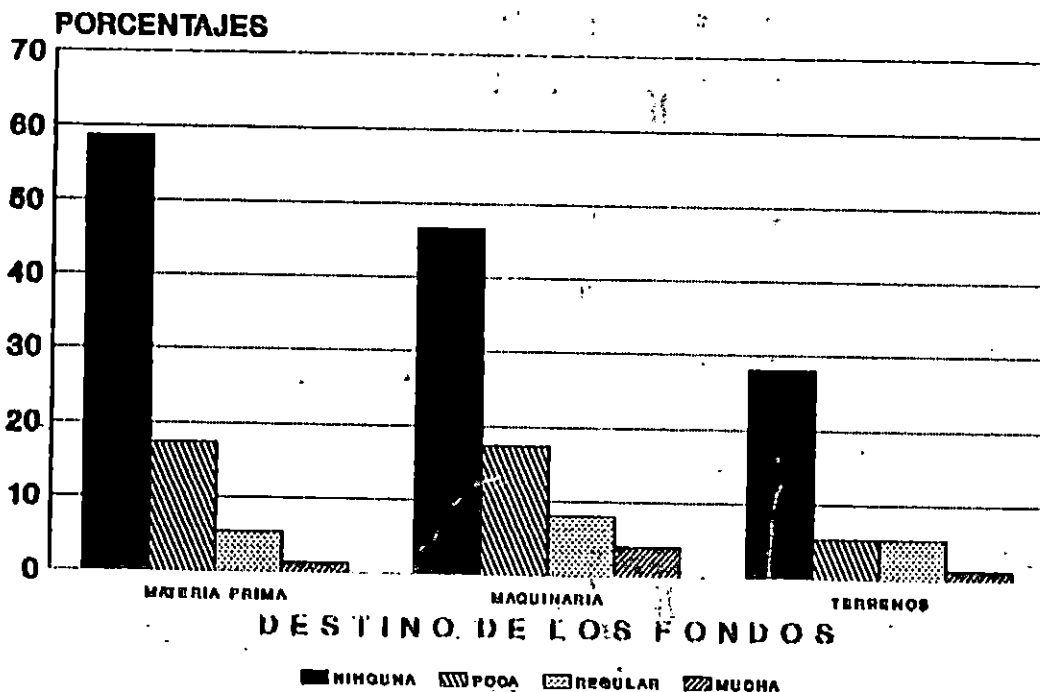


Gráfico No.18

GRADOS DE DIFICULTAD EN EL FINANCIAMIENTO

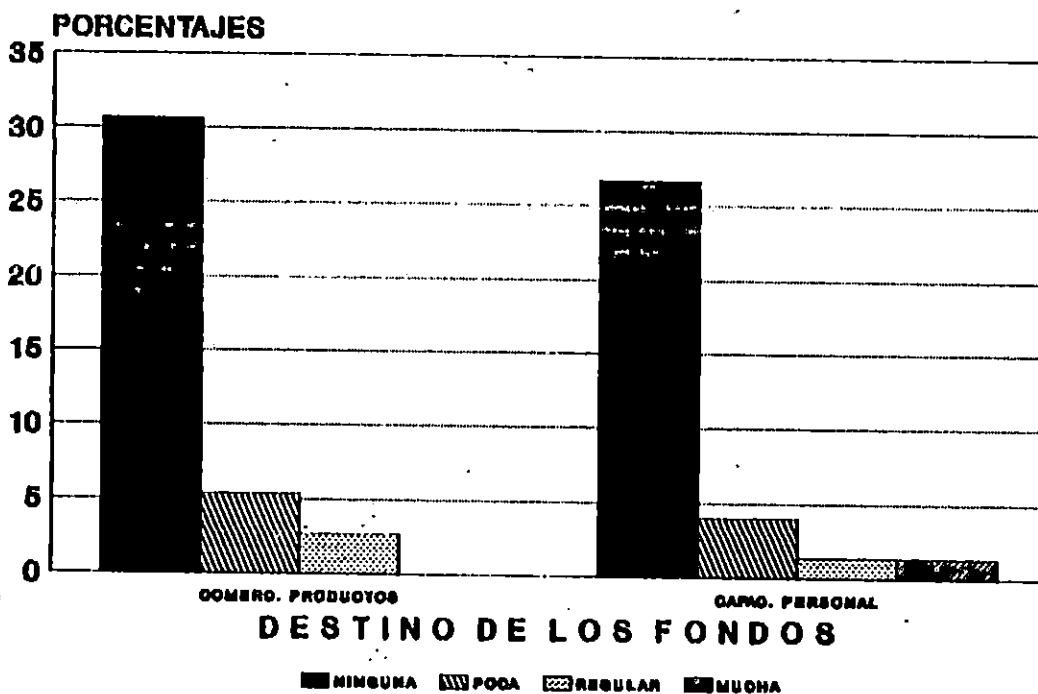


Gráfico No 19

En esta pregunta participa el 100% de la muestra, para el siguiente análisis se consideran los grados de dificultad más significativos para obtener financiamiento en los distintos rubros, éstos grados son "regular" y "mucho".

Para financiamiento de materia prima en cuanto a tamaños se tiene: el 80% de las empresas pequeñas ha tenido dificultad siendo un 30% grado regular; la mediana participa con 83.33% pero no en grado regular y mucha; para la grande con el 82.98%

se tiene un 2.13% en grado regular y un 2.13% en grado mucho. Para un total del 82.67% de las empresas en las que se dió un 5.33% en grado regular y 1.33% en grado mucha.

Para financiamiento de maquinaria en cuanto a tamaños se tiene lo siguiente: la pequeña participa en un 70% con un grado mucho de 20%; la mediana con un 72.22% tiene 11.11% de grado regular y un 5.55% de grado mucho; la grande participa con un 78.72% y tiene un 8.51% de grado regular. Haciendo un total de 76% con un 8% de grado regular y un 4% de grado mucho.

Para financiamiento de terrenos se presenta lo siguiente por tamaños la pequeña empresa no participa, la mediana con un 55.55% tiene un 5.55% tanto en grado regular como mucho, la grande con un 42.55% tiene un 6.38% de grado regular. Para un total del 40% de empresas con 5.33% de grado regular y 1.33% de grado mucho.

Para financiamiento de infraestructura en lo que respecta a tamaños se tiene: la pequeña con un 30% y un 20% de grado mucho; la mediana con 72.22% y 5.55% en los grados regular y mucho; la grande con un 46.81% y un 2.13% de grado regular. Para un total de 50.61% de participación y un 2.67% en grado regular y 4% en grado mucho.

Para financiamiento de campañas publicitarias se tiene lo siguiente En los tamaños: la pequeña con un 10% y la mediana con un 33.33% no presentan dificultad en grado regular y mucho; la grande con 38.3% de participación tiene un 2.13% de grado regular. Haciendo un total del 33.33% y un 1.33% de grado

regular.

Para financiamiento de comercialización de productos se presenta en cuanto a tamaños la pequeña con un 10% y la mediana con un 27.77% ambas sin grados regular y mucho; y la grande con el 48.94% y 4.25% de grado regular. Para un total de 38.67% y 2.67% de grado regular.

Para financiamiento de capacitación de personal en cuanto a tamaños: pequeña con un 10% sin grados de dificultad regular y mucha; la mediana en un 33.33% y 5.55% de grado mucho; y la grande con 38.3% y 2.13% de grado regular. Para un total del 33.33% de participación y 1.33% tanto para el grado regular como para el grado mucho.

23) En alguna(s) de las formas de financiamiento mencionadas en las preguntas #18 y #19, ¿se han tenido que presentar proyectos o estudios de factibilidad?

PROYECTOS

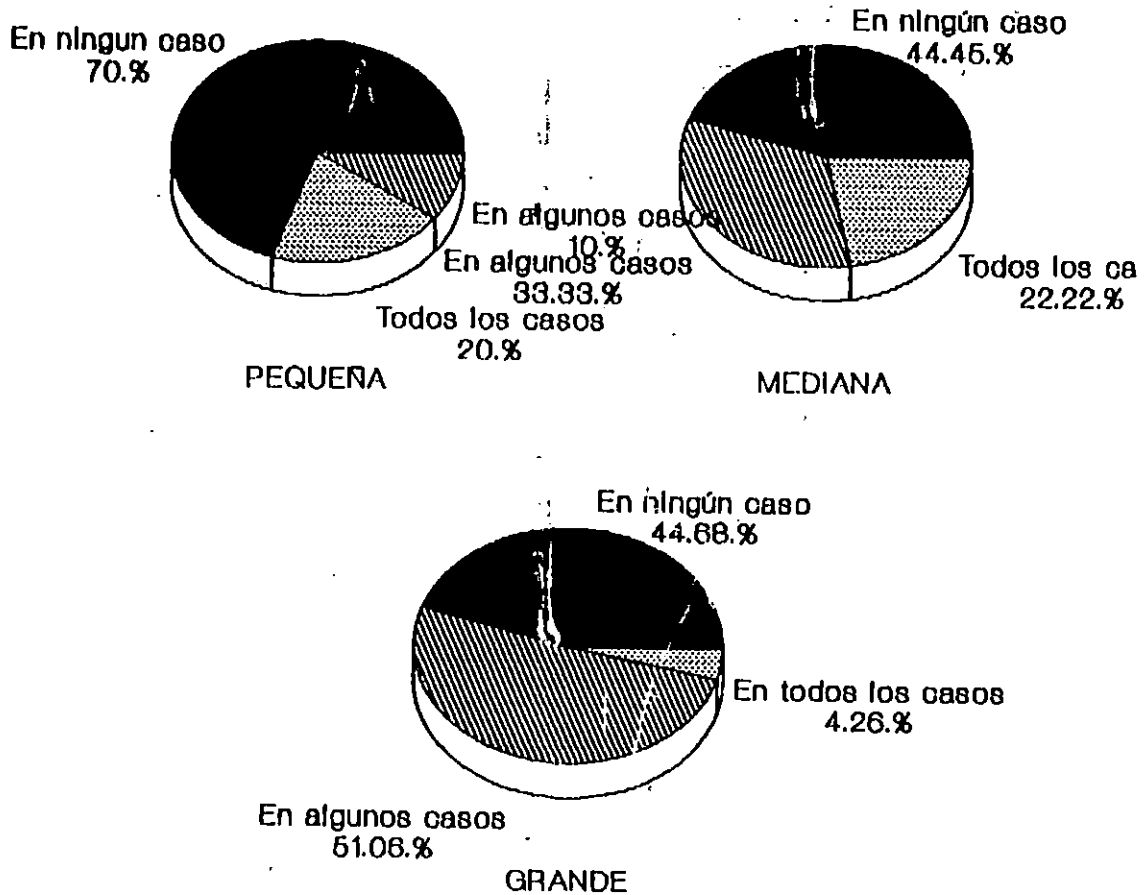


GRAFICO No.20

Las empresas que en ningún caso han tenido que presentar estudios de factibilidad, representan para la pequeña empresa un 70%, para la mediana un 44.44% y para la gran empresa el 44.68%, totalizando un 48%. Para las empresas que en algunos casos han presentado proyectos de factibilidad, el 10% pertenece a la pequeña empresa, un 33.33% a la mediana y un 51.06% a la gran empresa, totalizando un 41.33%. Mientras que para las empresas que en todos los casos han presentado proyectos o estudios de factibilidad, el 20% son de la pequeña, el 22.22% de la mediana y el 4.26% para la gran empresa; totalizando el 10.67%.

24) ¿Quién ha efectuado estos estudios?

(Total de respuestas = 39; contestaron "b)" y "c)" en pregunta #23)

CUADRO No. 6

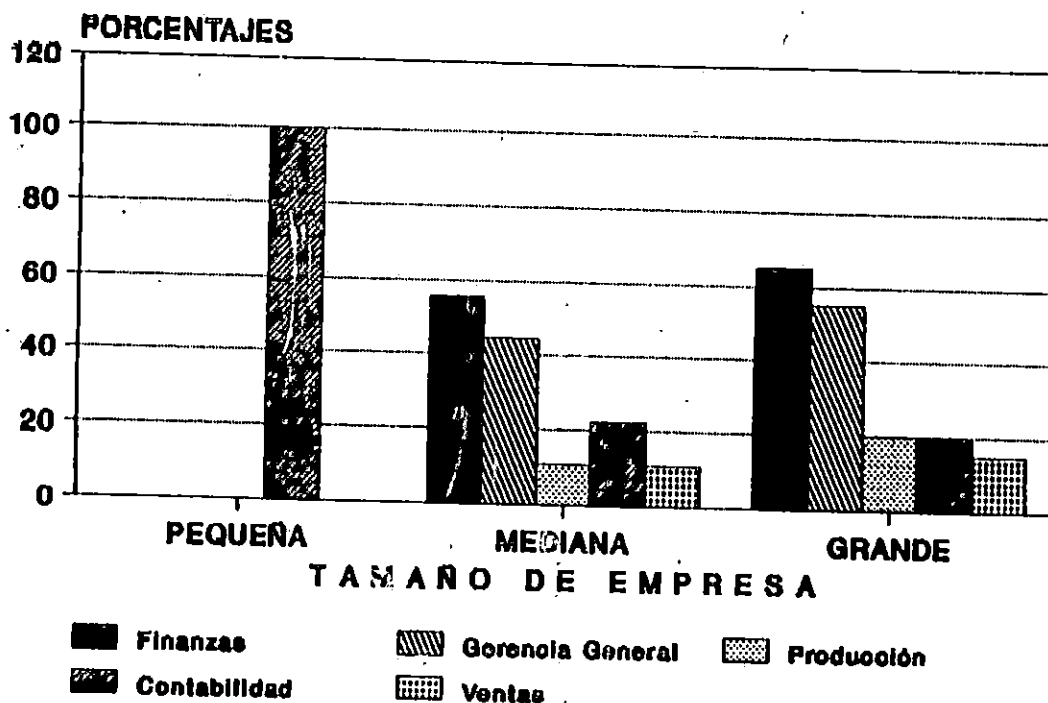
| POSIBILIDADES | T A M A Ñ O S | | | | | | | |
|-------------------------------|---------------|---------------|-----------|---------------|-----------|---------------|-----------|---------------|
| | PEQUEÑA | | MEDIANA | | GRANDE | | TOTAL | |
| | F | % | F | % | F | % | F | % |
| a) La empresa | 2 | 66.67 | 9 | 90.00 | 20 | 76.92 | 31 | 79.49 |
| b) Persona ajena a la empresa | 1 | 33.33 | 1 | 10.00 | 6 | 23.08 | 8 | 20.51 |
| TOTAL | 3 | 100.00 | 10 | 100.00 | 26 | 100.00 | 39 | 100.00 |

Participan 39 empresas que representan el 52% de la muestra total. Para la pequeña empresa representa un 66.67%, para la mediana un 90% y para la grande un 76.92%, el hecho de que la empresa es la que realiza los estudios de factibilidad, totalizando el 77.49%; siendo el complemento (20.51%) personas ajenas a la empresa, las que realizan los estudios de factibilidad.

25) ¿A cargo de qué departamento o unidad esta la función de realizar los proyectos o estudios de factibilidad con fines de obtener financiamiento?

(Total de respuestas = 31; contestaron "a)" en pregunta #24)

REALIZACION DE PROYECTOS



Gráfica No.21

Para este análisis, participan el 41.33% de las empresas, las cuales representarán el 100%. En donde se especifica que departamentos son los encargados de realizar

los proyectos o estudios de factibilidad, con fines de obtener financiamiento.

En cuanto al análisis por tamaños, la pequeña empresa contestó el 100% para Contabilidad; para la mediana, finanzas con un 55.55%, Gerencia General el 44.44%, Contabilidad el 22.22% y Producción, Ventas y otros con un 11.11% respectivamente. Mientras que, la gran empresa, a Finanzas le corresponde el 65%, Gerencia General el 55%, a producción y contabilidad el 20% respectivamente, el 15% a ventas y un 5% a un Departamento o unidad especializada. Totalizando el 58.06% para finanzas, el 48.39% Gerencia General, el 25.81% Contabilidad, Producción con un 15.13%, Ventas con el 12.90% y finalmente un departamento especializados y otros con el 3.23% respectivamente.

26) ¿Se han presentado algunas dificultades en la elaboración de proyectos o estudios de factibilidad?

(Total de respuestas =31; contestaron "a)" en pregunta #24)

DIFICULTAD AL ELABORAR EL PROYECTO

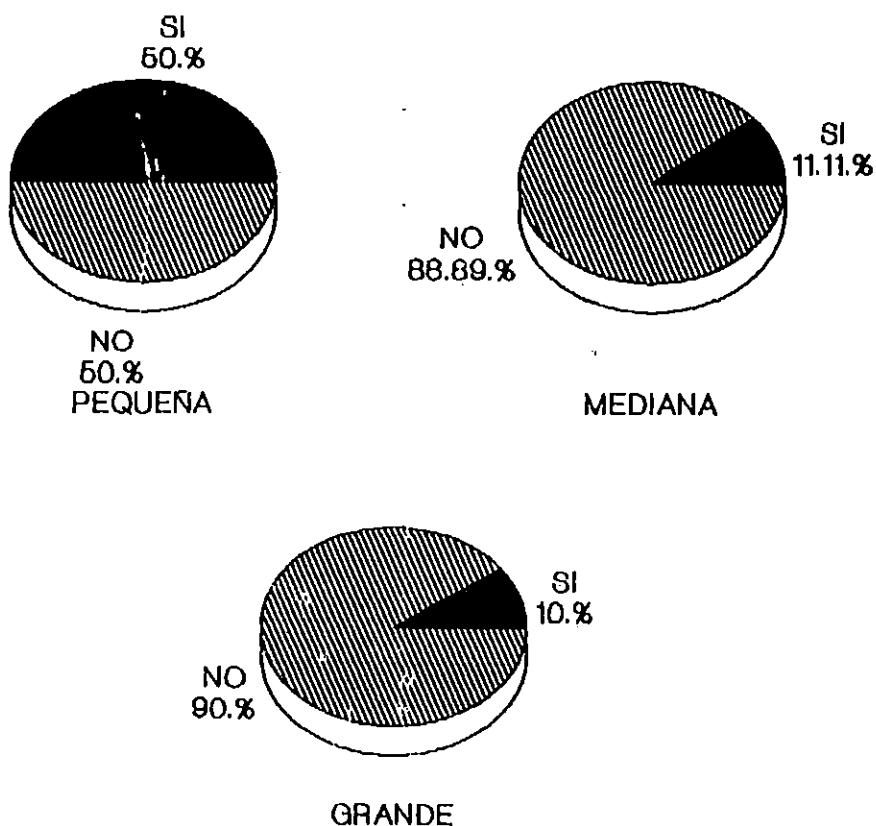


GRAFICO No.22

La participación para este análisis fue de 31 empresas que representan el 41.33% de la muestra. Los resultados muestran si las empresas tienen dificultad o no en la elaboración de sus proyectos o estudios de factibilidad.

Las que han tenido dificultades ha sido la mediana con un 11.11% y la grande en un 10%; totalizando un 12.9%.

27) ¿Qué etapa de un proyecto considera usted que puede originar dificultades o problemas?

De acuerdo al grado de dificultad se califica de la siguiente manera:

N: ninguna; P: poca, R: regular; M: mucha

GRADOS DE DIFICULTAD EN LAS PARTES DE UN PROYECTO

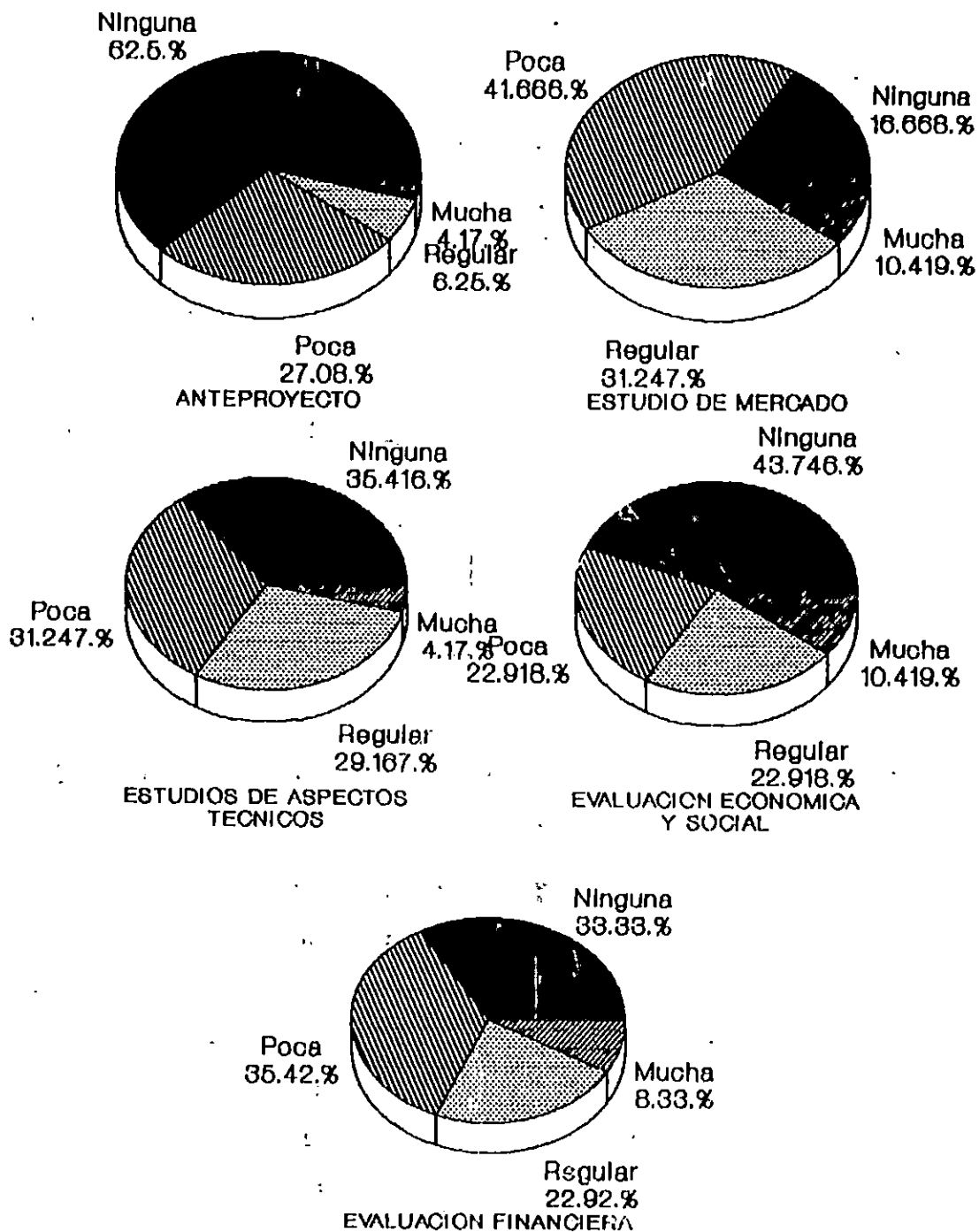


GRAFICO NO. 23

En la pregunta #27 participaron 48 empresas de las 75 lo que representa un total de 64% de participación distribuidas así: por tamaños son 9 pequeñas, 10 medianas y 29 grandes. Toda empresa que contestó esta pregunta seleccionó algún grado de dificultad para todas y cada una de las partes de un proyecto, es decir que siempre se tiene el 100% de participación. Los grados de dificultad significativos son "regular" y "mucho" y a ellos se dirige el siguiente análisis por cada una de las partes de un proyecto.

Para el Anteproyecto por tamaños se tiene: la pequeña un 11.11% en grado regular y mucho respectivamente; la mediana un 10% en grado regular; la grande tiene 3.45% en grados regular y mucho respectivamente. Por total se tiene 6.25% grado regular y 4.17% grado mucho.

Para el estudio de mercado se presenta lo siguiente en cuanto a tamaños: la pequeña 44.44% en grado regular; la mediana un 40% en grado regular; y la grande un 24.14% en grado regular y 17.24% en grado mucho. Para un total de 31.25% en grado regular y un 10.42% en grado mucho.

Para el estudio de aspectos técnicos se presenta lo siguiente en cuanto a tamaños la pequeña presenta un 33.33% en regular, la mediana un 10% tanto para regular y mucha; la grande un 34.48% en grado regular y 3.45% en mucha. Para un total de 29.17% en grado regular y 4.17% en grado mucho.

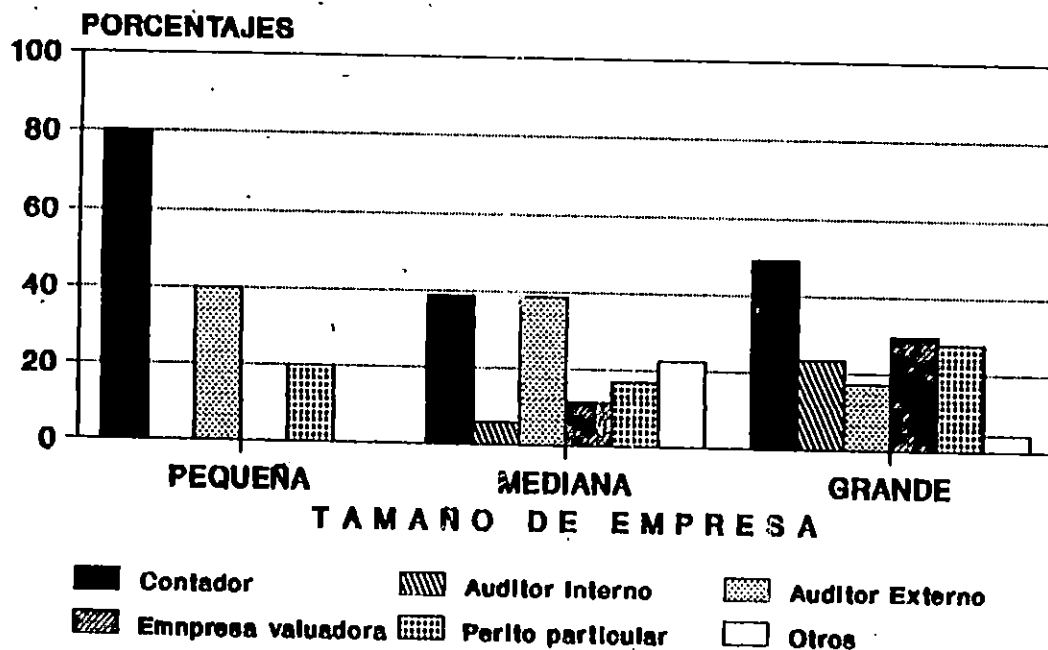
Para la evaluación económica y social se tiene lo siguiente en cuanto a tamaños : la pequeña un 33.33% en

grado regular; la mediana un 40% en regular y un 10% en grado mucho; y la grande un 13.79% para ambos grados de dificultad. Para un total del 22.92% en grado regular y un 10.42% en grado mucho.

Para la evaluación financiera se tiene lo siguiente en lo referente a tamaños la pequeña tiene un 33.33% en regular y 11.11% en grado mucho; la mediana un 20% en ambos grados de dificultad; y la grande un 20.69% en regular y 3.45% en mucha. Para un total del 22.92% en regular y 8.33% en mucha.

28) ¿Quién o quiénes avalúan los activos de la empresa?

AVALUO DE ACTIVOS



Gráfica No.24

Para esta pregunta se tiene una participación del 100% de la muestra. Se analiza quien o quienes avalúan los activos de las empresas.

Se refleja que para la pequeña empresa, el contador es el que avalúa los activos en el 80%; el auditor externo en un 40%, y peritos valuadores particulares en el 20%. Para la mediana empresa, el 38.88% le corresponde al Contador y al Auditor Externo respectivamente, el 16.67% para peritos valuadores particulares, el 11.11% para empresas valoradoras externas, el 5.55% para el auditor interno y un 22% a otros. En lo que respecta a la gran empresa el 48.94% corresponde al contador, el 27.66% peritos valuadores particulares, el 23.24% auditores internos, un 29.79% para empresas valoradoras externas, el 17.02% para auditor externo y 4.26% para otros. Teniendo para el total, el siguiente resultado: El 50.77% para el contador, el 25.33% el auditor externo, el 24% peritos valuadores particulares, el 21.33% para empresas valoradoras externas, un 16% para auditor interno y un 8% otros (Gerente financiero, accionistas, subgerente, asesor y expertos de bancos).

29) ¿Hace cuánto fue la última vez que reavaluó (cambio de valor) los activos de la empresa?

REVALUO DE ACTIVOS

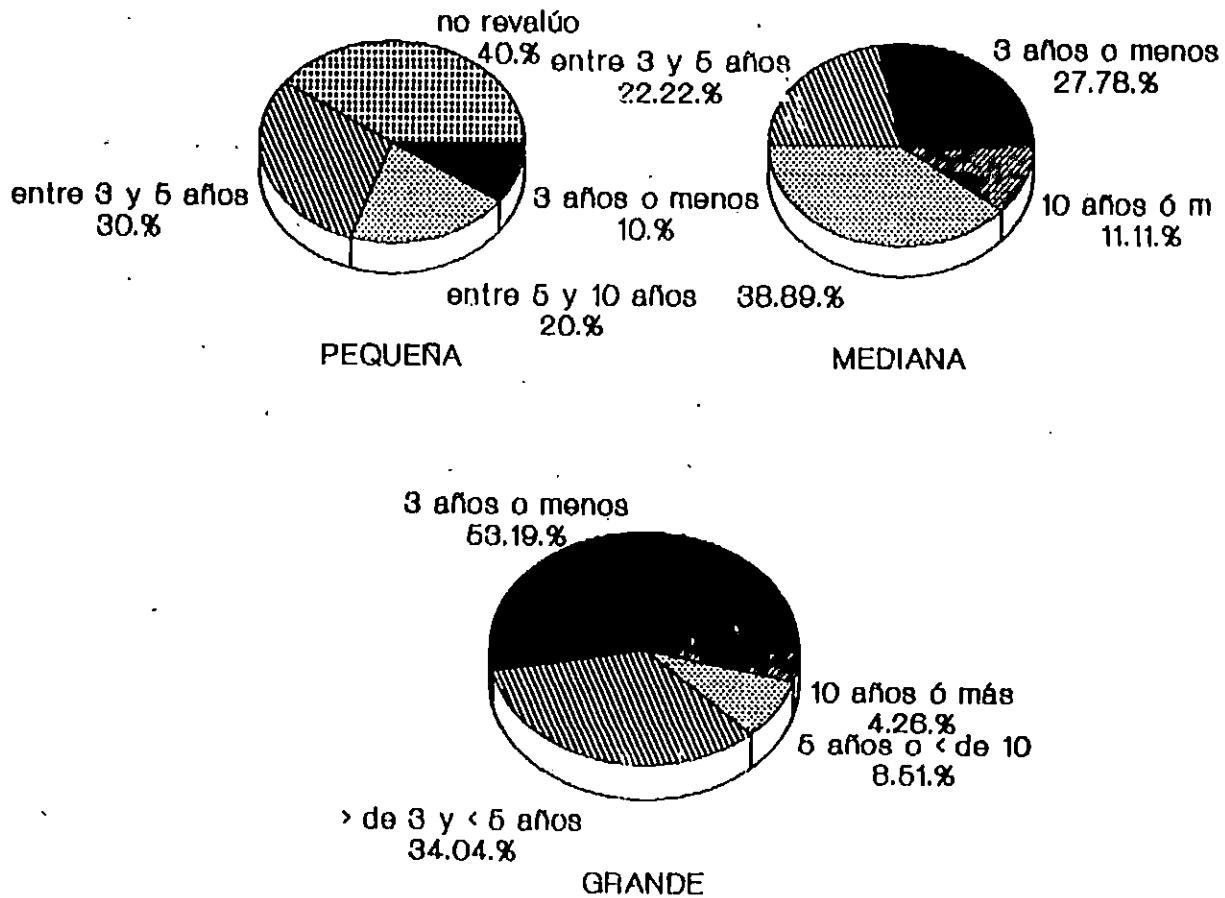


GRAFICO No.25

En esta pregunta participan las 75 empresas de la muestra. En donde se analiza cuando fue que se revaluaron los activos por última vez.

Se analizan los tamaños, y por cada alternativa se tiene lo siguiente: de 3 años o menos, un 10% de las pequeñas empresas, el 27.78% de las medianas y el 25% la gran empresa, para un total del 40%. En el intervalo de más de 3 años y menos de 5, para la pequeña empresa corresponde el 30%, para la mediana el 22.22% y para la grande el 34.04%, totalizando un 32.%. En el intervalo de 5 años o menos de 10, para la pequeña es el 20%, para la mediana el 38.89% y para la grande el 8.51%, llegando a un total del 17.23%. En el intervalo de 10 años a más, para las medianas empresas es un 11.11% y para la grande el 4.26% para un total de 5.33%. Y no ha habido revalúo, para el 40% de las pequeñas haciendo esto un total del 5.33% del total de la muestra.

30) ¿Está su empresa constituida como sociedad anónima?

CUADRO No. 7

| ALTERNATIVAS | T A M A Ñ O S | | | | | | | |
|--------------|---------------|--------|---------|--------|--------|--------|-------|--------|
| | PEQUEÑA | | MEDIANA | | GRANDE | | TOTAL | |
| | F | % | F | % | F | % | F | % |
| SI | 8 | 80.00 | 16 | 88.88 | 47 | 100.00 | 71 | 94.67 |
| NO | 2 | 20.00 | 2 | 11.11 | - | - | 4 | 5.33 |
| TOTAL | 10 | 100.00 | 18 | 100.00 | 47 | 100.00 | 75 | 100.00 |

31) ¿Fué en alguna época sociedad colectiva?

(total de respuestas =71; contestaron "SI" en pregunta #30)

CUADRO No. 8

| ALTERNATIVAS | T A M A Ñ O S | | | | | | | |
|--------------|---------------|--------|---------|--------|--------|--------|-------|--------|
| | PEQUEÑA | | MEDIANA | | GRANDE | | TOTAL | |
| | F | % | F | % | F | % | F | % |
| SI | 1 | 12.5 | 1 | 6.25 | 6 | 12.77 | 8 | 12.7 |
| NO | 7 | 87.5 | 15 | 93.75 | 41 | 87.23 | 63 | 87.30 |
| TOTAL | 8 | 100.00 | 16 | 100.00 | 47 | 100.00 | 71 | 100.00 |

En la pregunta No. 30 participa toda la muestra y se busca identificar a las empresas que están constituidas como sociedad anónima. Del total de las empresas solamente 4 empresa son sociedades colectivas representando el 5.33% siendo el restante 94.67% sociedades anónimas.

Por otro lado, en la pregunta #31, participan las 71 sociedades anónimas que representan el 94.67% de la muestra. Se analiza si las sociedades anónimas fueron en algún tiempo sociedades colectivas. El 12.5% de las pequeñas empresas fueron en alguna época sociedades colectivas, en la mediana empresa el 6.25% y en la gran empresa el 12.77%, totalizando un 12.7%.

32) ¿Ha habido aumentos de capital en la empresa?

(Total de respuestas = 71; contestaron "SI" en pregunta #30)

AUMENTOS DE CAPITAL

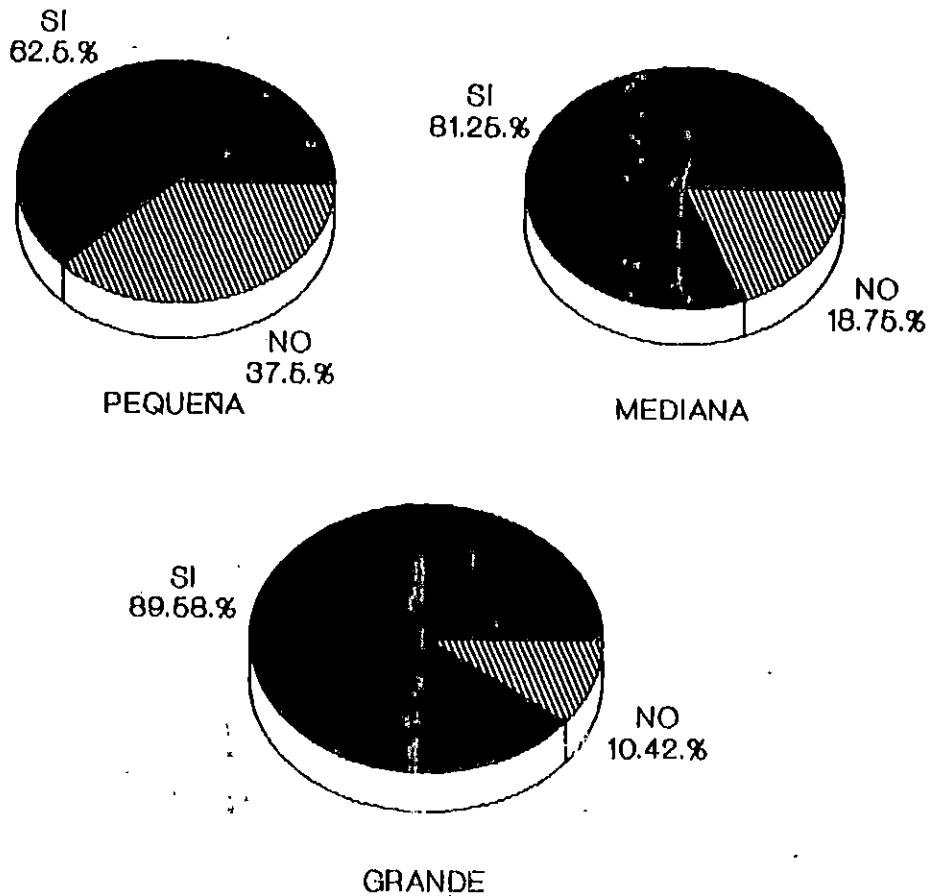


GRAFICO No.26

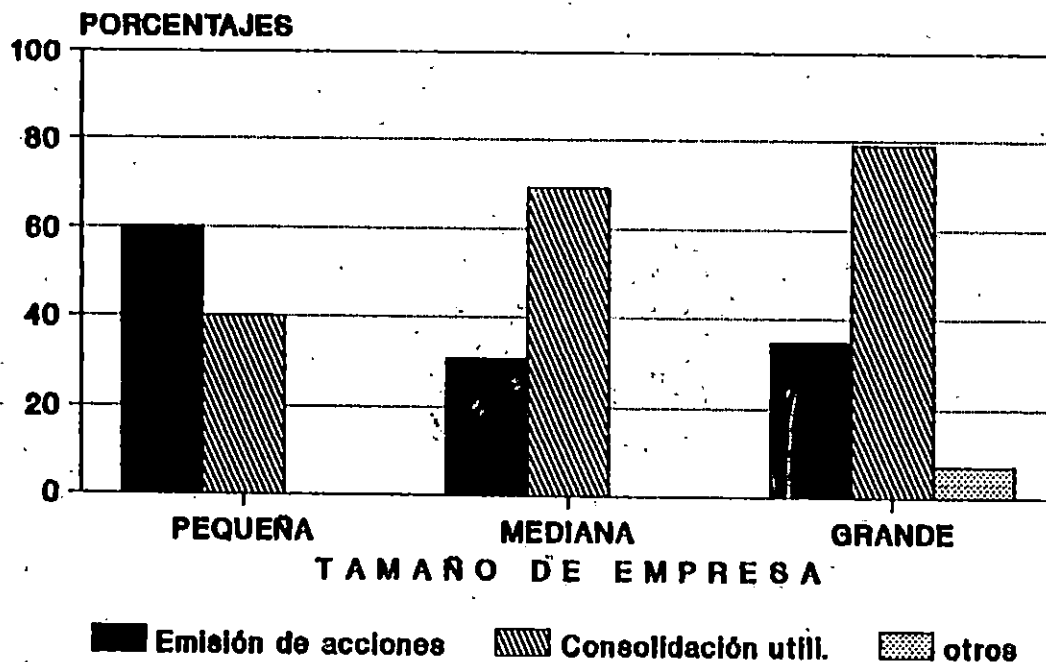
Para este análisis, solo participan las 71 sociedades anónimas.

El 62.5% de las sociedades anónimas de la pequeña empresa, han tenido aumentos de capital; de la mediana un 81.25% y de la gran empresa un 89.58%; totalizando un 85.92% del total de la muestra.

33) ¿Cómo se formó el aumento de capital?

(Total de respuestas =61; contestaron "SI" en pregunta #32)

FORMACION DE CAPITAL



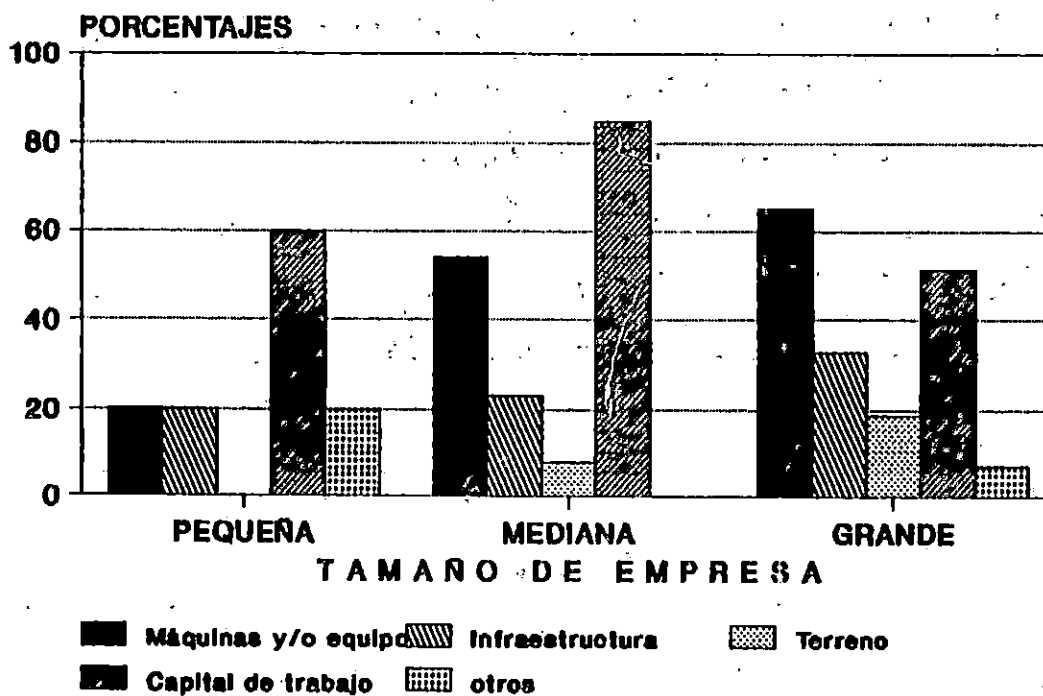
Gráfica No.27

La formación del aumento de capital ha sido de la siguiente manera: emisión de nuevas acciones para la pequeña empresa un 60%, para la mediana empresa un 30.77% y para la gran empresa el 34.88%, haciendo un total del 39.34%, en lo que respecta a consolidación de utilidades para la pequeña empresa se tiene un 40%, para la mediana empresa es un 69.23% y para la gran empresa un 79.07% haciendo un total del 73.77%; en cuanto a otro tipo de aumentos de capital (capitalización de revalúos) se tiene para la gran empresa un 6.98% y para el total representa el 4.92%.

34) ¿Con qué fines u objetivos se han realizado aumentos de capital?

(Total de respuestas =61; contestaron "SI" en pregunta #32)

USOS DEL AUMENTO DE CAPITAL



Gráfica No.28

En esta pregunta están participando 61 empresas que representan el 83.33% del total de la muestra. Los fines de este análisis es para determinar con que propósito u objetivos se han realizado los aumentos de capital.

Se tiene que: para compra de maquinaria y/o equipo en

la pequeña empresa un 20%; mediana empresa un 53.85% y la gran empresa un 65.12%, para un total de 59.82%. Para construcción de infraestructura, la pequeña muestra 20%, la mediana un 23.08% y la grande un 32.56%, para un total del 29.51%. Para la compra de terreno, la mediana empresa muestra un 7.69% y la gran empresa un 18.60%, totalizando el 14.75%. Para financiamiento de capital de trabajo, la pequeña empresa tiene un 60%, la mediana el 84.62% y la grande un 51.16%; para un total de 59.02%. Para otros fines (seguimientos legales, compensación de créditos a cargo de sociedades, fortalecimiento y solidez financiera), la pequeña muestra un 20% y la gran empresa un 6.98%, para un total del 6.56%.

35) ¿Estaría la empresa dispuesta a aumentar el número de accionistas?

(Total de respuestas =71; contestaron "SI" en pregunta #30)

AUMENTO DE ACCIONISTAS

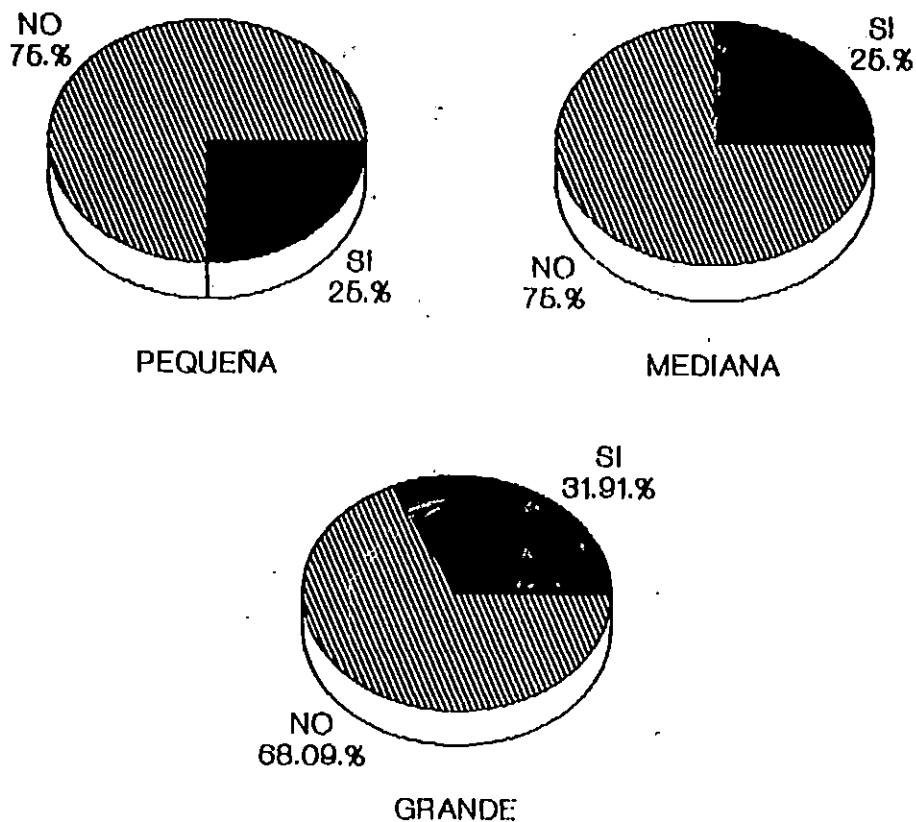


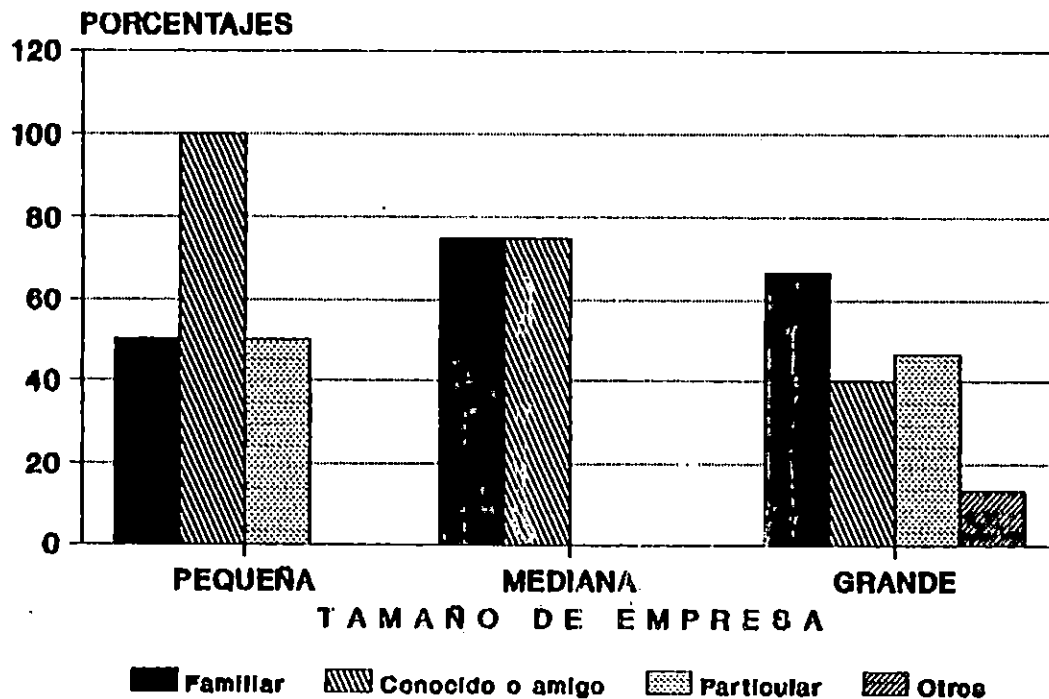
GRAFICO No.29

Para esta pregunta participaron 71 empresas que representan el 94.67% (Sociedades anónimas). Se analiza la disposición que tienen las empresas para aumentar el número de accionistas.

En la pequeña y mediana empresa un 25% respectivamente estarían dispuestas a aumentar el número de accionistas y para la gran empresa un 31.91%, teniendo para todas las empresas un 29.58%.

36) ¿Qué categoría debe tener una persona para calificar como accionista (además del aporte económico) dentro de la empresa? (Total de respuestas =21; contestaron "SI" en pregunta #35)

CATEGORIA DE ACCIONISTAS



Gráfica No.30

Las empresas que participan en el siguiente análisis son las que dijeron que SI en la pregunta anterior las cuales representan el 29.58% de la muestra; lo que se pretende determinar es la categoría que debe tener un accionista para ser calificado como tal.

Para el caso de la pequeña empresa se tiene: familiar un 50%, conocido o amigo un 100%, particular un 50%; para la mediana empresa, familiar y conocido o amigo un 75% respectivamente. Con respecto a la gran empresa, familiar 66.67%, conocido o amigo 40%, particular 46.87%, otro 13.33% (persona de confianza y personal administrativo). Para el total se tiene : familiar un 66.67%, conocido o amigo 52.3%, particular 38.1% y otro 9.52% .

37) ¿Estaría dispuesta la empresa a constituirse como sociedad anónima, ya que este es un requisito de la Bolsa de Valores para la emisión de acciones, bonos, pagarés, letras, etc., a fin de obtener financiamiento a corto y largo plazo? (Total de respuestas =4; contestaron "NO" en pregunta #30)

CUADRO No. 9

| ALTERNATIVAS | T A M A Ñ O S | | | | | | | |
|--------------|---------------|--------|---------|--------|--------|---|-------|--------|
| | PEQUEÑA | | MEDIANA | | GRANDE | | TOTAL | |
| | F | % | F | % | F | % | F | % |
| SI | 1 | 50.00 | 1 | 50.00 | - | - | 2 | 50.00 |
| NO | 1 | 50.00 | 1 | 50.00 | - | - | 2 | 50.00 |
| TOTAL | 2 | 100.00 | 2 | 100.00 | - | - | 4 | 100.00 |

Analizando a las sociedades colectivas (4 empresas), y preguntándoles si estarían dispuestas a constituirse como sociedades anónimas, los resultados indican que el 50% de las empresas estarían dispuestas a constituirse como sociedad anónima.

38) ¿Se tienen dentro de la empresa conocimientos sobre cómo funciona una Bolsa de Valores?

CONOCIMIENTOS DE BOLSA DE VALORES

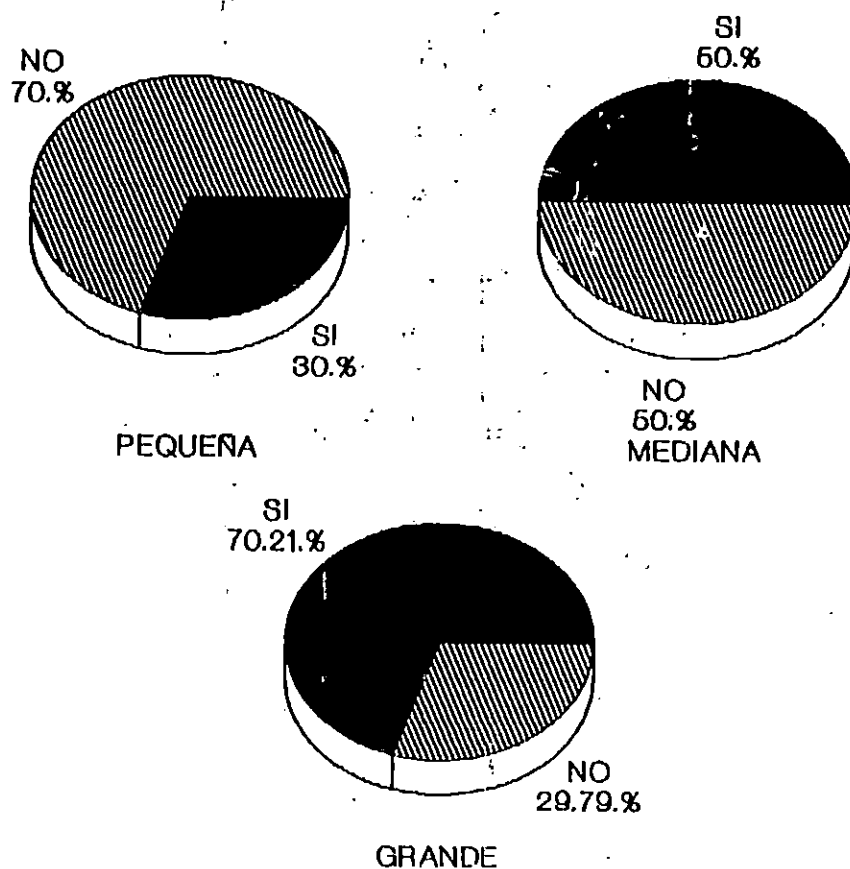


GRAFICO No.31

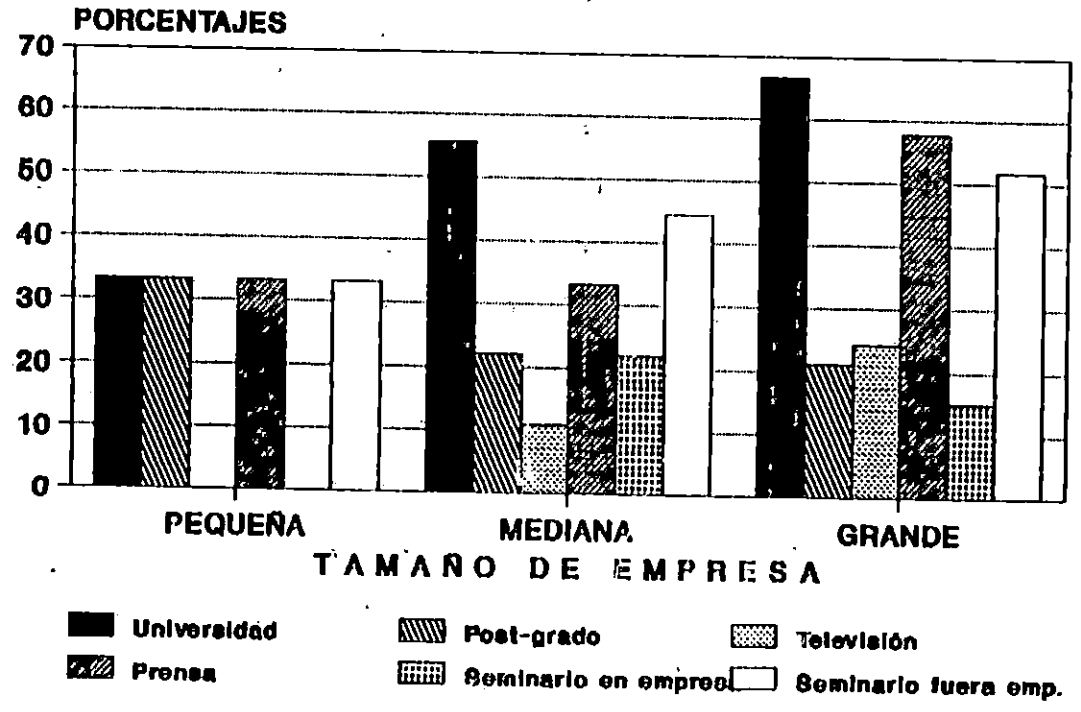
En esta pregunta participaron el total de la muestra, se analiza el conocimiento que las empresas tienen sobre como funciona una bolsa de valores.

En la pequeña empresa un 30% tiene conocimientos, en la mediana un 50% y en la gran empresa un 70.21%, totalizando un 60%.

39) ¿En qué momento o a través de qué medios se ha adquirido conocimientos de la Bolsa de Valores?

(Total de respuestas =45; contestaron "SI" en pregunta #38)

FUENTES DE CONOCIMIENTOS BURSATILES



Gráfica No.32

En esta pregunta participan 45 empresas (las que dijeron que si tenían conocimientos de bolsa de valores) las cuales representan el 60% de la muestra, aquí se analiza a través de que medios se han adquirido los conocimientos de bolsa de valores.

En la pequeña empresa los medios son: estudios de bachillerato, estudios universitario estudios de post-grado, televisión y charlas o seminarios fuera de la empresa en un 33.33% respectivamente; en la mediana empresa en primer lugar se tiene estudios universitarios en un 55.55%, en segundo lugar charlas o seminarios fuera de la empresa con un 44.44%, en tercer lugar a través de prensa en un 33.33%, en cuarto lugar estudios de post-grado y charlas o seminarios dentro de la empresa con un 22.22% respectivamente y en quinto lugar se tiene radio, televisión y otros con un 11.11% respectivamente; en la gran empresa los conocimientos sobre bolsa los adquirieron a través de: estudios universitarios un 66.67%, prensa el 57.58%, charlas o seminarios fuera de la empresa 51.52%, televisión 24.24%, estudios de post-grado 21.21%, charlas o seminarios fuera de la empresa 15.15%, radio 12.12%, otros 6.06%, y estudios técnicos el 3.03%; analizando globalmente las empresas se tiene: estudios universitarios un 62.22%, prensa y charlas o seminarios fuera de las empresas el 48.89% respectivamente; estudios de post-grado 22.22%. televisión 20%, charlas o seminarios dentro de la empresa 15.56%, radio 11.11%, estudios de bachillerato y estudios técnicos 2.22% respectivamente y un otros con el 6.67%.

40) ¿Se tiene planes dentro de la empresa hacer uso de la Bolsa de Valores de El Salvador?

PLANES DEL USO DE LA BÓLSA DE VALORES

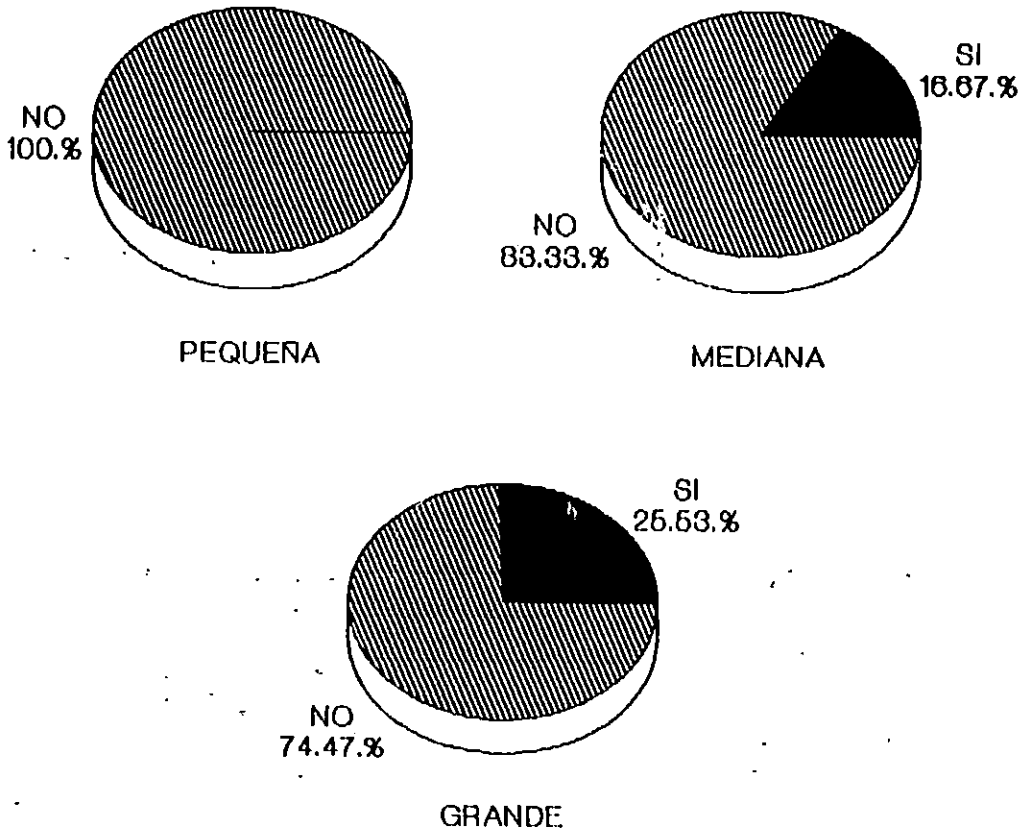


GRAFICO No.33

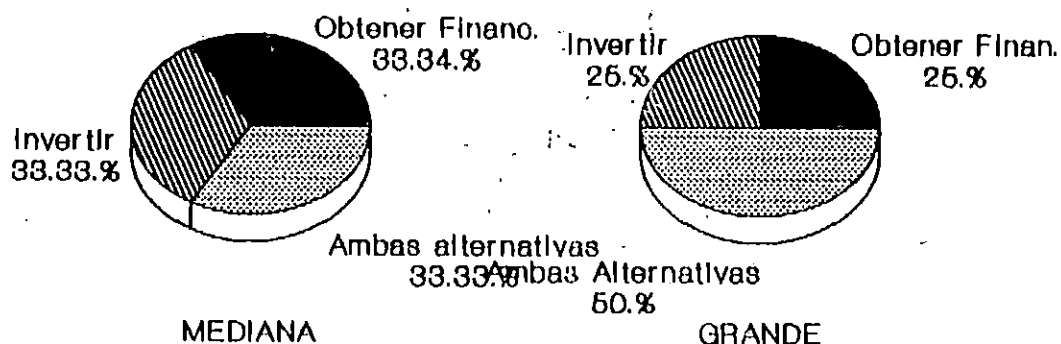
En la pregunta #40, participan el 100% de la muestra. Se analiza si hay planes para hacer uso de la Bolsa de Valores de El Salvador.

En la mediana empresa se tienen planes en un 16.67%, la gran empresa en un 25.53% y en la pequeña empresa no se tienen planes; para un total del 20%.

41) ¿De qué forma se planea hacer uso de la Bolsa de Valores?

(Total de respuestas =15; contestaron "SI" en pregunta #40)

FORMAS DE USO DE LA BOLSA DE VALORES



GRAFICA No.34

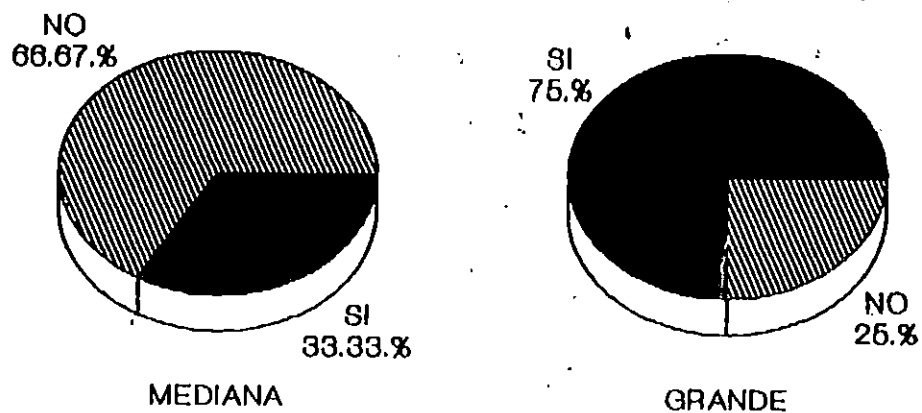
En la pregunta #41, participan las empresas que tienen planes de hacer uso de la bolsa de valores, las cuales representan el 20% de la muestra. Se analizan las formas en que se planea hacer uso de la Bolsa de Valores de El Salvador.

Planean obtener financiamiento en la bolsa el 33.33% de las empresas medianas y el 25% de las grandes; para un total de 26.67%; las que actuarán como inversionistas son un 33.33% para la mediana empresa y un 25% para la gran empresa, para un total del 26.67%; las empresas que piensan actuar como inversionistas o emisores de títulos valores, representan en 33.33% para la mediana y un 50% de la gran empresa, haciendo un total de 46.67%.

42) ¿Conoce la empresa el mecanismo para la emisión de títulos valores y la calificación de las empresas dentro de la Bolsa de Valores?

(Total de respuestas = 15; contestaron "SI" en pregunta #40)

CONOCIMIENTOS DE MECANISMOS DE EMISION



GRAFICA No.35

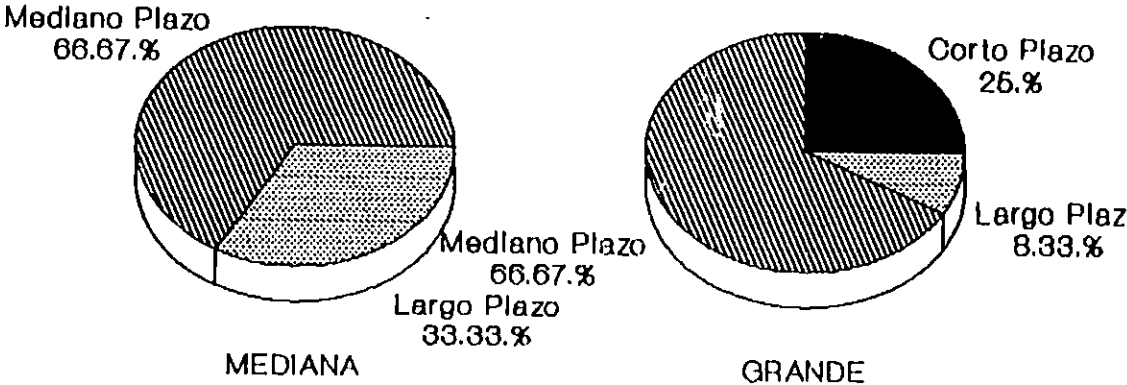
En la pregunta #42, participan las empresas que planean hacer uso de la Bolsa y que representan el 20% de la muestra. Se analiza el conocimiento que tienen las empresas sobre el mecanismo de emisión de títulos valores y la calificación de las mismas.

Las empresas que conocen el mecanismo representan en la mediana empresa un 33.33% y en la gran empresa el 75%; totalizando el 66.67%.

43) ¿A qué plazo planea la empresa hacer uso de la Bolsa de Valores?

(Total de respuestas =15; contestaron "SI" en pregunta #40)

PLAZOS PARA USO DE BOLSA DE VALORES



GRAFICA No.36

Se analiza el plazo en que planean las empresas, hacer uso de la Bolsa de Valores. En el corto plazo, la gran empresa en un 25%, para un total del 20%. A mediano plazo, la mediana y la grande con un 66.67% respectivamente; haciendo un total del 66.67%. En cuanto al largo plazo, la mediana empresa el 33.33% y la gran empresa un 8.33%, para un total de 13.33%

44) ¿Qué tipo de títulos valores podría emitir la empresa para financiarse a través de la Bolsa de Valores?

CUADRO No. 10

| POSIBILIDADES | T A M A Ñ O S | | | | | | | |
|--|---------------|---|---------|-------|--------|--------|-------|--------|
| | PEQUEÑA | | MEDIANA | | GRANDE | | TOTAL | |
| | F | % | F | % (3) | F | % (12) | F | % (15) |
| a) Pagaré | - | - | - | - | 6 | 50.00 | 6 | 40.00 |
| b) Letras de cambio | - | - | 1 | 33.33 | 4 | 33.33 | 5 | 33.33 |
| c) Bonos a corto plazo | - | - | 1 | 33.33 | 4 | 33.33 | 4 | 26.67 |
| d) Bonos a largo plazo | - | - | 1 | 33.33 | 3 | 25.00 | 4 | 26.67 |
| e) Acciones preferentes | - | - | - | - | 2 | 16.16 | 2 | 13.33 |
| f) Acciones comunes | - | - | - | - | - | - | - | - |
| g) No planea financiarse por la Bolsa de Valores | - | - | 1 | 33.33 | 3 | 25.00 | 4 | 26.57 |
| h) Otro título valor (*) | - | - | - | - | 1 | 8.33 | 1 | 6.67 |

(*) Papel comercial (grande metropolitana): 1

Para la pregunta #44, la participación es el 20% del total de la muestra. Se analizan los tipos de títulos valores que las empresas podrían emitir para su financiamiento.

La mediana empresa emitirá letras de cambio, bonos a corto plazo y bonos a largo plazo en un 33.33% respectivamente y un 33.33% no planea financiarse por medio de la bolsa. Por otro lado, la gran empresa, emitirá pagarés en un 50%, letras de cambio y bonos a corto plazo en un 33.33% respectivamente, bonos a largo plazo 25%, acciones preferentes 16.16% y un 25% no planea financiarse por medio de la bolsa. Realizándose el análisis global se tiene: pagarés el 40%, letras de cambio un 33.33%, bonos a corto y largo plazo un 26.67% respectivamente, acciones preferentes 13.33% , otros títulos valores un 6.67% y el 26.57% no planea financiarse a través de la Bolsa de Valores.

45) ¿Estaría la empresa dispuesta a mostrar los estados financieros y los balances generales al público inversionista?

(Total de respuestas =15; contestaron "SI" en pregunta #40).

CUADRO No. 11

| ALTERNATIVAS | T A M A Ñ O S | | | | | | | |
|--------------|---------------|---|---------|--------|--------|--------|-------|--------|
| | PEQUEÑA | | MEDIANA | | GRANDE | | TOTAL | |
| | F | % | F | % | F | % | F | % |
| SI | - | - | 2 | 66.67 | 9 | 75.00 | 11 | 73.33 |
| NO | - | - | 1 | 33.33 | 3 | 25.00 | 4 | 26.67 |
| TOTAL | - | - | 3 | 100.00 | 12 | 100.00 | 15 | 100.00 |

46) ¿Cuénta la empresa con personas u organizaciones (Casas de Corredores), que le ayuden o le asesoren en cuanto a la utilización de la Bolsa de Valores de El Salvador?

CUADRO No. 12

| POSIBILIDADES | T A M A Ñ O S | | | | | | | |
|---------------|---------------|---|---------|--------|--------|--------|-------|--------|
| | PEQUEÑA | | MEDIANA | | GRANDE | | TOTAL | |
| | F | % | F | % | F | % | F | % |
| SI | - | - | - | - | 4 | 33.33 | 4 | 26.67 |
| NO | - | - | 3 | 100.00 | 8 | 66.67 | 11 | 73.33 |
| TOTAL | - | - | 3 | 100.00 | 12 | 100.00 | 15 | 100.00 |

En la pregunta #45, se analiza la disponibilidad de las empresas a mostrar sus estados financieros al público inversionista.

Las medianas empresas están dispuestas en un 66.67% y las grandes en un 75%, teniéndose un total de 73.33%.

En la pregunta No.46 se analiza si las empresas cuentan con asesoría bursátil. Las medianas empresas no cuentan con asesoría bursátil y las grandes empresas cuentan con un 33.33%. Totalizando un 26.27%.

47) ¿Desearía la empresa obtener más información sobre lo que es una Bolsa de Valores, su funcionamiento, ventajas, etc.?

MAYOR INFORMACION SOBRE BOLSA

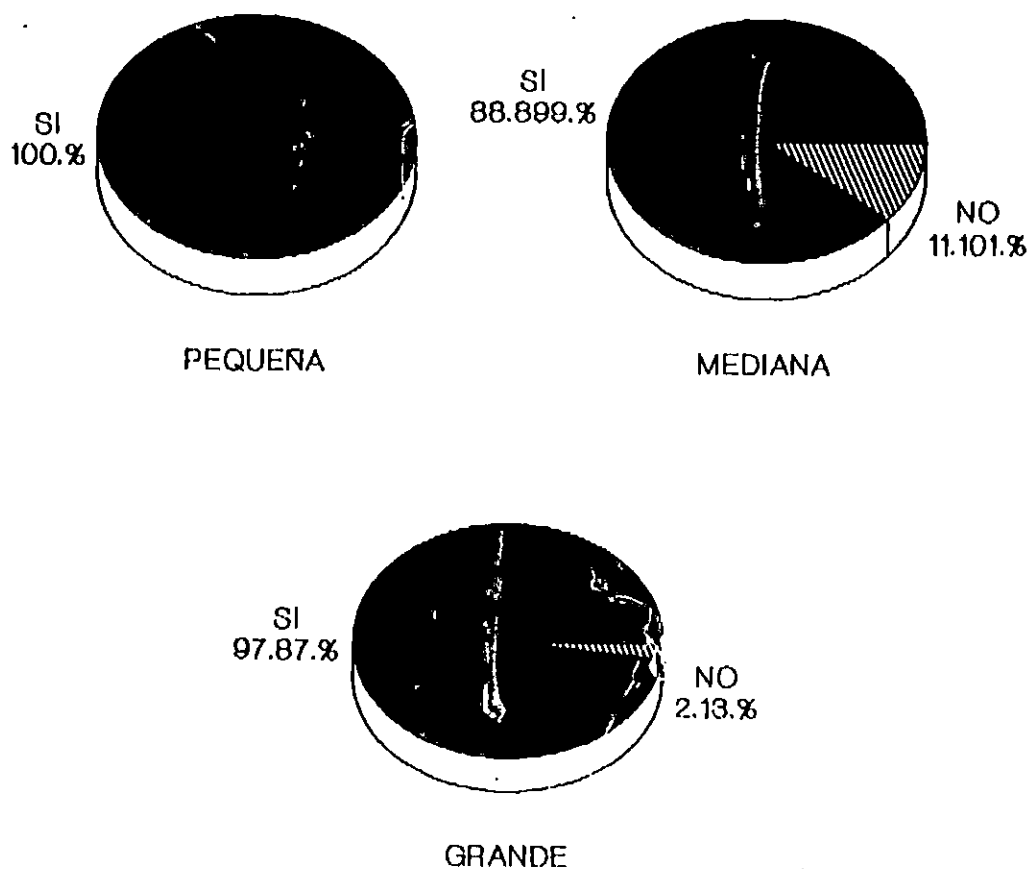


GRAFICO No.37

En la pregunta #47, participa el 100% de la muestra, analizándose si las empresas desearían obtener más información sobre la Bolsa de Valores. En la pequeña empresa el 100%, en la mediana el 88.88% y en la gran empresa un 97.87% para un total del 96% del total de la muestra.

4. DIAGNOSTICO Y CONCEPTUALIZACION DEL DISEÑO.

4.1 DIAGNOSTICO DE LA LABOR DE CAMPO

La inferencia de los resultados de la labor de campo se presenta a continuación:

Se ha estructurado de la siguiente manera:

- a) Se divide en los cinco aspectos que trata el cuestionario.
- b) Se presentan todas las hipótesis formuladas en cada parte.
- c) Se van rechazando o aceptando las hipótesis y a continuación se infiere de los resultados obtenidos.
- d) De cualquier aspecto relevante, aunque no se haya formulado hipótesis, se hace la respectiva inferencia.

El criterio adoptado para aceptar o rechazar una hipótesis es el siguiente: si hay un 50% o más de respuestas a favor de una situación dada formulada en una hipótesis, ésta se acepta. Caso contrario se rechaza la hipótesis.

En el diseño del cuestionario existen preguntas de opción múltiple por lo que en esos casos no se pueden sumar los

porcentajes respectivos de cada posibilidad.

A. ASPECTOS GENERALES

HIPOTESIS:

1. La gran empresa abastece mercados extranacionales
2. La pequeña empresa no abastece mercados extranacionales
3. La gran empresa cuenta con 50 ó más empleados
4. La pequeña empresa no supera los 9 años de antigüedad.
5. La mediana empresa no supera los 19 años de antigüedad.
6. La gran empresa tiene más de 20 años de antigüedad.

COMPROBACION DE HIPOTESIS:

La primera hipótesis es aceptada, ya que el 68.1% de las grandes empresas abastecen la región centroamericana y un 44.7% abastecen fuera de la región centroamericana, con esto se detecta que este sector posee capacidad para cubrir mercados internacionales.

La segunda hipótesis se acepta, puesto que la pequeña empresa abastece solamente en un 20% mercados fuera del territorio nacional, esto demuestra la

falta de capacidad de introducir sus productos en mercados extranacionales.

Según como se observa en la gráfica #1, el nivel de cobertura en los mercados internacionales esta en relación directa con el tamaño de la empresa.

La tercera hipótesis es formulada con el objeto de medir la relación existente en cuanto a clasificar empresas según dos criterios: Capital Social y No. de Trabajadores. Al mencionar a la gran empresa en la hipótesis, se refiere a gran empresa según Capital Social. Luego, la hipótesis es aceptada, debido a que el 91.49% de las grandes empresas tienen más de 50 trabajadores. Observándose este mismo comportamiento en la mediana empresa (mediana según capital social), ya que el 77.8% tienen más de 50 empleados. Si se compara el criterio adoptado en este estudio para la clasificación por tamaños de las empresas, se observa que este criterio (capital social), es mas exigente que otros criterios como el de FIGAPE (según número de trabajadores), por ejemplo, de acuerdo al criterio del FIGAPE, el 77.33% de las empresas contempladas en el universo del estudio serían grandes y para el criterio de capital social, solamente el 65% son grandes empresas.

La cuarta hipótesis se rechaza porque el 80% de las pequeñas empresas tienen más de 9 años de

antigüedad.

La quinta hipótesis se rechaza ya que el 50% de las medianas empresas tienen más de 19 años de antigüedad.

La sexta hipótesis es aceptada, debido a que el 85.11% de las grandes empresas tienen más de 20 años de antigüedad.

Con los resultados obtenidos, se comprueba que el tiempo de existencia de las empresas es un factor determinante para la consolidación y desarrollo de éstas, evidenciándose claramente con la cobertura de sus mercados.

B. ASPECTOS DE ORGANIZACION:

HIPOTESIS

1. En la gran empresa la función financiera es parte de su estructura orgánica.
2. En la mediana empresa la función financiera es parte de su estructura orgánica.
3. La pequeña empresa no posee un departamento o unidad de finanzas.
4. El gerente financiero en la gran empresa es como mínimo graduado universitario.

COMPROBACION DE HIPOTESIS

La primera hipótesis se acepta porque el 82.98% de las empresas de este sector posee un departamento financiero.

Con los resultados se observa en el gráfico #5, que el departamento de finanzas tiene una adecuada dependencia ya que éste depende en un 87.18% de la Gerencia General; en cuanto a las unidades que dependen de este departamento, se observa que se encuentra dividido en al menos tres secciones (auditoría, contaduría y contraloría) siendo contaduría la de mayor participación con un 87.18%, es importante observar la posibilidad "otros" que tiene una participación del 48.71% indicando esto que en las grandes empresas hay una sección dependiente adicional a las tres anteriores, y ésta no es la misma en todas las empresas, siendo las más comunes a) cómputo y b) créditos y cobros. Ahora, con respecto a las actividades que se realizan en el departamento financiero, se detecta que las cuatro actividades principales (a) determinar la necesidad de recursos financieros, b) gestiones de financiamiento, c) distribución o asignación de recursos y d) control de la utilización de los recursos asignados) se están realizando a cabalidad.

Por lo tanto, se concluye que, la estructura orgánica que presenta el departamento financiero de la gran empresa, no es completa, ya que más del 60% de las empresas de este sector no cuentan con unidades o secciones básicas con las que debería de contar un departamento financiero, como son auditoría y contraloría.

La segunda hipótesis se acepta puesto que un 55.56% de las medianas empresas cuentan con un departamento financiero. El comportamiento que presentan estas empresas que tienen un departamento financiero, es similar al de las grandes empresas en cuanto a sus niveles de mando y las actividades que desempeñan, teniendo una variación en lo que respecta al número de secciones en que se divide el departamento (ver gráfico #6). De los resultados se determina que, aproximadamente el 50% de las empresas no poseen un departamento financiero y las que si lo tienen, se encuentran en similares condiciones que las grandes empresas.

La tercera hipótesis se acepta ya que el 80% de las pequeñas empresas no poseen un departamento financiero o unidad de finanzas. En este sector es el contador el encargado de realizar la función financiera en el 62.50% de los casos (ver cuadro No.2). En lo referente a las actividades financieras

se detecta que la actividad dominante es determinar la necesidad de recursos financieros pero las demás actividades son realizadas sólo por un 50% aproximadamente de empresas y son básicas de toda función financiera. Se evidencia una función financiera de carácter contable y con ello una pobre planeación financiera en el mediano y largo plazo.

La cuarta hipótesis se acepta, debido a que el 76.59% de los encargados de la administración financiera en las grandes empresas tienen un nivel académico mínimo de graduado universitario. La mediana empresa presenta similar tendencia. Por otro lado, en el caso de la pequeña empresa el 60% de los encargados de la administración financiera no son graduados universitarios. Luego, se tiene que el nivel académico en el caso de la pequeña empresa es más bajo que para la mediana y grande empresa.

En general, se concluye que el nivel organizativo esta directamente relacionado con el tamaño de la empresa y su correspondiente nivel de actividad. Así mismo, el nivel académico de los encargados de la administración financiera juega un papel importante en el correcto desempeño de las actividades financieras.

C. ASPECTOS TECNOLÓGICOS.

HIPOTESIS:

1. El 50% o más de la maquinaria del sistema productivo de las empresas es menor de 20 años de antigüedad.
2. Las empresas no tienen planes de expansión a corto plazo.
3. Los planes de expansión de la industria manufacturera en general se sitúan a mediano plazo.
4. Las empresas no tienen planes de incorporarse al proceso de reconversión industrial.

COMPROBACION DE HIPOTESIS

La primera hipótesis se acepta, sólo el 13.33% de las empresas poseen el 50% o más de la maquinaria del sistema productivo en el intervalo de 20 años o más de antigüedad; aunque, el 37.33% de las empresas poseen en algún porcentaje, maquinaria de más de 20 años.

Se observa que el 50% o más de la maquinaria del sistema productivo de las empresas del sector manufacturero se ubica en el intervalo de 5 años a menos de 20 en un 58.66%, siendo muy poca la maquinaria nueva que se ubica en el intervalo de menos de 5 años.

La gran empresa es la que tiene maquinaria más antigua (ver gráfico No.9). Además, esto demuestra que las empresas no están renovando la maquinaria frecuentemente.

De lo anterior se concluye que va a ser necesario financiamiento para renovar la maquinaria de las empresas en el corto, mediano y largo plazo; además, la gran empresa es el sector que tiene más necesidad de utilizar financiamiento para renovar su maquinaria en el corto plazo, debido a que tiene el porcentaje más alto de los tres sectores en lo que respecta a maquinaria de más de 20 años.

A continuación se determina a partir de los resultados, las expectativas que tienen las empresas en cuanto a los planes de expansión: se observa que la mediana y gran empresa tienen demandas insatisfechas de sus productos en un 55.56% y 38.30% respectivamente; este hecho se ve reflejado en los planes de expansión que tienen estos sectores con un 83.33% y 70.21% respectivamente, y por el contrario el 70% de las pequeñas empresas no los tienen, a pesar de que el 60% de éstas tienen una demanda insatisfecha, lo que indica que este sector no cuenta con los recursos financieros suficientes para poder llevar a cabo planes de expansión.

La segunda hipótesis es aceptada para el sector

de la gran empresa ya que sólo un 18.18% de las empresas que tienen planes de expansión, lo hará a un corto plazo. Pero para la mediana empresa, la hipótesis es rechazada, puesto que el 53.33% tiene planes de expansión a corto plazo; esto demuestra que este sector tiene grandes perspectivas de renovación.

La tercera hipótesis es aceptada debido a que el 64.7% de las empresas que tienen planes de expansión lo harán a mediano plazo, detectándose esto con mayor incidencia en la gran empresa con un 72.73%.

La cuarta hipótesis se rechaza para la mediana y gran empresa, puesto que estas tienen planes de incorporarse al proceso de reconversión industrial en un 72.22% y un 80.85% respectivamente, mientras que para la pequeña empresa la hipótesis se acepta, debido a que el total de empresas de este sector no tienen planes de entrar en el proceso de reconversión industrial, evidenciándose aún más la problemática de este sector en cuanto a la falta de recursos financieros y capacidad para renovarse.

De todo lo anterior expuesto, se infiere que la mediana y gran empresa tienen expectativas de crecimiento, partiendo de que existe la necesidad de renovar la maquinaria, además, de tener planes de expansión y entrar al proceso de reconversión industrial. Por todo esto es necesario tener a

disposición diferentes opciones de financiamiento.
Por otro lado, la situación de la pequeña empresa es
diferente, ya que, a pesar de reconocer tener una
demanda insatisfecha de sus productos, no tiene
planes de expansión, ni manifiesta interés de entrar
al proceso de reconversión industrial; con ello, este
sector no va a alcanzar una renovación que le permita
ser más competitivo y tener una mejor posición en el
mercado. Lo que indica, es que este sector, no cuenta
con recursos financieros propios para desarrollar sus
expectativas de renovación y crecimiento y por otro
lado, desconocen las oportunidades que se les ofrecen
externamente.

D. ASPECTOS FINANCIEROS

HIPOTESIS:

1. Más del 50% de las empresas están financiándose actualmente por una combinación de fondos externos e internos.
2. La Junta Directiva es la que toma las decisiones finales en cuanto a financiamiento.
3. Los bancos comerciales no otorgan financiamiento a largo plazo.
4. Los bancos comerciales y el Hipotecario otorgan financiamiento a corto plazo.
5. La gran empresa no tiene dificultades para la

presentación de garantías solicitadas por las instituciones financieras.

6. La gran empresa no tiene dificultades para la presentación de proyectos o estudios de factibilidad.
7. La evaluación financiera es la etapa de un proyecto que origina, en por lo menos el 50% de las empresas, algún grado de dificultad.
8. La gran empresa es la única que contrata peritos o empresas valoradoras de activos.
9. Los aumentos de capital de las empresas no los han hecho a través de nuevas acciones.
10. Las empresas no aceptan a personas particulares como nuevos accionistas.

COMPROBACION DE HIPOTESIS

La primera hipótesis se acepta. El 64% del total de las empresas se financian por la combinación de fondos; pero si se analiza por sectores, se tiene que para la pequeña empresa, la hipótesis se rechaza debido a que solo el 30% de las empresas se financian por la combinación de fondos; además es el sector que utiliza más fondos propios con un 60%, detectándose con esto que este sector es el que obtiene menos financiamiento externo, no sucediendo así con la mediana y gran empresa.

La segunda hipótesis se rechaza para la pequeña y mediana empresa ya que solo en un 30% y 33.33% respectivamente de las empresas es la junta directiva quien toma las decisiones finales en cuanto a financiamiento; mientras tanto para la gran empresa la hipótesis se acepta debido a que el 51.06% de las empresas de este sector es la junta directiva quien toma las decisiones finales en cuanto a financiamiento. En forma general se aprecia que la junta directiva y el gerente general son los niveles de decisión mas dominantes en las empresas 44% y 48% respectivamente (ver gráfico #13); mientras el gerente financiero tiene un nivel de decisión moderada (20%). No se puede decir que hay una posibilidad dominante, pero si que: la Junta Directiva, el Gerente General y el Gerente Financiero son los encargados (ya sea solos o unidos) de tomar las decisiones finales de financiamiento en las empresas del sector manufacturero.

La tercera hipótesis se rechaza para la mediana y la gran empresa ya que éstas han hecho uso de los bancos comerciales para financiamiento a largo plazo en un 83.33% y 72.34% respectivamente; por otro lado, la hipótesis es aceptada para la pequeña empresa debido a que este sector no ha tenido financiamiento a largo plazo. Con esto se comprueba que la pequeña

empresa tiene problemas en cuanto a financiamiento a largo plazo, siendo éste básico para sus proyectos de inversión.

La cuarta hipótesis se acepta; debido a que los bancos comerciales han sido la vía de financiamiento más significativa para los tres sectores con un 92%, mientras que para el banco Hipotecario, la hipótesis se rechaza, ya que solamente un 9.33% de las empresas han utilizado esta vía de financiamiento, los proveedores y el autofinanciamiento son las otras formas que han utilizado las empresas en una buena parte de los casos, es interesante observar que los proveedores son una forma de financiamiento muy significativa (63.83%) para la gran empresa. Además es interesante ver como de todo el sistema financiero, los bancos comerciales son los únicos utilizados para obtener financiamiento en la mayoría de los casos. Por lo tanto se concluye, que la industria manufacturera esta haciendo muy poco uso de las otras formas de financiamiento existentes.

La quinta hipótesis es aceptada. Efectivamente el 100% de las grandes empresas encuestadas no tienen dificultades para obtener financiamiento. Analizando la mediana empresa, se detecta que ésta tampoco tienen dificultades (88.88%) en cambio se observa que el 70% de las pequeñas empresas han tenido

dificultades en la presentación de garantías para la obtención de financiamiento; el tipo de dificultades más comunes son: el haber caído en mora con anterioridad, garantías insuficientes y además el desistir del préstamo por la falta de agilidad en la resolución de sus solicitudes (consideración hecha desde el punto de vista del empresario, sin embargo si el tiempo de resolución se considera en la planificación, esto no constituye una verdadera dificultad). Por lo tanto, se infiere, que la pequeña empresa es el sector que más dificultades tiene en la presentación de garantías, como requisito para obtención de financiamiento. lo anterior, se pudo comprobar a través de entrevistas realizadas a asesores de crédito de bancos, quienes afirman exigir garantías hipotecarias de más del 100% del monto de los créditos.

Los rubros de mayor participación para los cuales se han tenido financiamiento son: materia prima un 82.67%, maquinaria 76% e infraestructura un 50.61% (ver gráfico #18). De estos tres rubros en cuanto a sectores y grados de dificultad, se tiene: para materia prima ninguno de los tres sectores ha tenido dificultades significativas (ver anexo No.4, cuadro #22); para maquinaria se puede observar que la pequeña empresa es el sector que más dificultad tiene

(50%) no siendo significativo para los otros dos sectores; en lo que a infraestructura se refiere, la pequeña empresa ha tenido poca participación (30%) (ver gráfico 18) y esta proporción de la pequeña empresa ha tenido algún grado de dificultad; la mediana empresa es el sector que más participación ha tenido en este rubro (infraestructura) (72.72%) de los tres pero al igual que la gran empresa, no han tenido dificultades significativas.

De lo anterior se infiere que, la pequeña empresa solicita financiamiento con más frecuencia para capital de trabajo y muy pocas veces para inversión fija y cuando lo hace tiene cierto grado de dificultad; en cambio, la mediana y gran empresa solicita para ambos aspectos sin presentar mayor grado de dificultad.

A continuación, se trata de identificar la importancia que tiene la presentación de proyectos como requisito para la obtención de financiamiento.

Las empresas que han obtenido financiamiento no siempre han tenido que presentar proyectos de factibilidad como requisito para obtener financiamiento ya que el (41.33%) lo han hecho en algunos casos y solamente el (10.67%) en todos los casos, los sectores en los que se ve más reflejada esta tendencia son en la mediana y gran empresa;

mientras que para la pequeña empresa, en el 70% de los casos, no han tenido que presentar proyectos y esto lógicamente se debe, a que este sector en muy pocas ocasiones ha solicitado financiamiento para capital fijo. En cuanto a quien efectúa estos proyectos, se tiene que es la misma empresa la que los realiza en un 79.49%. En cuanto a los departamentos dentro de la empresa, que más participación tienen en la elaboración de los proyectos son Finanzas y Gerencia General; en menor proporción contabilidad, ventas y producción. Se observa que en ningún tamaño de empresa se tiene un departamento especializado, los departamentos no son excluyentes entre sí, es decir, que la elaboración de un proyectos para fines de financiamiento se puede coordinar entre dos o más departamentos. A partir de que en la mayoría de los casos son las mismas empresas las que elaboran proyectos de financiamiento, puesto que es mínima la contratación de servicios de consultoría externa; se observa un procedimiento sistemático desde la búsqueda de posibles proyectos, hasta la formulación y elaboración de los mismos; siendo la elaboración de un buen proyecto base fundamental tanto para la obtención de financiamiento como para un adecuado uso de los recursos.

La sexta hipótesis se acepta. El 90% de las grandes empresas no tiene dificultades para la elaboración de sus proyectos; por otro lado, la mediana empresa tiene comportamiento similar (88.89%). En general, el 87.1% (ver anexo No.4, cuadro #28) no tiene dificultades o no reconoce tenerlas. De aquí, que se les preguntó a las que aceptan tener dificultades, sobre las partes de un proyecto que más dificultad presenta.

La séptima hipótesis se acepta. La evaluación Financiera origina algún grado de dificultad en un 66.67% de los casos, además de las otras etapas de un proyecto que origina algún grado de dificultad son Estudio de mercado (83.34%), Estudio técnico (64.69%) y evaluación económica (56.26%). De lo anterior se puede decir que las empresas no tienen dificultades o no reconocen tenerlas en cuanto a la elaboración de proyectos; de las pocas empresas que tiene dificultades o reconocen tenerlas en la elaboración de un proyecto, dicen que en las etapas en las que se presenta mas dificultades son las de estudio de mercado y la evaluación financiera.

La octava hipótesis se rechaza. Si bien es cierto, la gran empresa es la que contrata peritos o empresas valoradoras de activos en mayor proporción (57.45%), la mediana y pequeña empresa también hace

uso de los peritos particulares para valuar sus activos (27.78% y 20% respectivamente). Por otra parte, el contador es quien se encarga de valuar los activos de la empresa en mayor proporción, siendo más significativo para la pequeña empresa (80%) y para la mediana y gran empresa en menor proporción (38.88% y 48.94% respectivamente); mientras el auditor externo, es el segundo en importancia para la pequeña y mediana empresa. De los resultados antes expuestos, se concluye que en la pequeña empresa es el contador la persona en quien recae gran parte de la labor financiera de la empresa incluyendo el revalúo de los activos, y por lo tanto este sector es el que necesita mayor atención financiera y en el control de sus revalúos de activos.

En cuanto al revalúo de activos, se tiene que la gran empresa mantiene vigente el valor de los activos ya que el último revalúo ha sido realizado hacia menos de 5 años en el 87.23% de las empresas (ver gráfico #25). Mientras la mediana empresa los mantiene vigentes en menor proporción 50%. Por otro lado para la pequeña empresa es importante observar que un 40% de las empresas no ha hecho revalúo desde el inicio de sus actividades, esto indica nuevamente que este sector necesita un revalúo adecuado de sus activos.

El capital social es un elemento que refleja el grado de valor y fortaleza de una empresa, por lo tanto, en la medida que las empresas hagan aumentos de capital en esa forma aumenta su valor y fortaleza; de aquí que, el 89.58% de las grandes empresas han hecho aumentos de capital, haciéndolo también las medianas y pequeñas empresas en un 81.25% y 62.5% respectivamente (ver gráfico #26). Estos resultados demuestran que las grandes empresas poseen mas valor y fortaleza.

La novena hipótesis se acepta para la mediana y gran empresa. Los aumentos de capital a través de nuevas acciones han sido solo en un 30.77% y 34.88% respectivamente; por otro lado la hipótesis es rechazada para la pequeña empresa, teniéndose que el 60% de estas han realizado los aumentos de capital a través de la emisión de nuevas acciones.

De lo anterior se infiere que las pequeñas empresas por no tener un adecuado planeamiento financiero no cuentan con suficientes utilidades para satisfacer sus necesidades, y se ven mas frecuentemente obligadas a aumentar su capital a través de nuevas acciones; por otra parte las medianas y grandes empresas tienen suficientes utilidades lo que les permite hacer más frecuentemente los aumentos de capital por medio de

la consolidación de sus utilidades; además los aumentos de capital a través de consolidación de utilidades es directamente proporcional al tamaño de la empresa, otro aspecto importante es que los aumentos de capital son precisamente una vía de autofinanciamiento, por lo tanto se trata de determinar las finalidades del aumento de capital, si es para satisfacer necesidades de corto y largo plazo. La pequeña empresa destina más los aumentos de capital para necesidades de capital de trabajo, lo que indica que no son capaces de autofinanciarse sus proyectos de inversión fija. La gran empresa destina sus aumentos de capital para capital fijo, más que los otros dos sectores, reflejándose con esto, el grado de desarrollo de este sector.

Con respecto al grado de apertura que tienen las empresas a la aceptación de nuevos accionistas, se determina que, las empresas de la industria manufacturera, no importando su tamaño son muy cerradas, ya que no están dispuestas a aumentar el número de accionistas, esto se debe, ya sea a aspectos culturales o en que su mayoría son de propiedad familiar. (ver gráfico #29).

La décima hipótesis se acepta; ya que del 29.85% de las empresas que si están dispuestas a aceptar a nuevos accionistas, solamente el 38.1% estaría

dispuesta a aceptar a personas particulares para que califiquen como accionistas de sus sociedades. Esto indica que, las empresas del sector manufacturero siguen siendo cerrada ya que no permiten a inversionistas particulares introducirse en sus empresas, aceptando a familiares en un 66.67%, conocido o amigo 52.30%.

E. ASPECTOS BURSATILES:

HIPOTESIS:

1. La gran empresa tiene conocimientos sobre las funciones de una bolsa de valores.
2. El medio empresarial no tiene información acerca de la Bolsa de Valores.
3. La industria manufacturera no hará uso de la Bolsa de Valores.
4. La Industria manufacturera no hará uso de la Bolsa de Valores por lo menos dentro de un año.
5. Las empresas no emitirán acciones comunes dentro de la bolsa de valores.
6. Los títulos a corto plazo son los títulos valores que las empresas emitirán.
7. Las empresas no estarán dispuestas a abrir sus estados financieros al público inversionista.
8. Las empresas desean informarse sobre la Bolsa de Valores.

COMPROBACION DE HIPOTESIS

La primera hipótesis se acepta. El 70.21% de las grandes empresas poseen conocimiento del funcionamiento de una bolsa de valores. El comportamiento en los otros dos sectores es distinto, por un lado, el 50% de las medianas empresas tienen conocimientos bursátiles; y el 70% de la pequeña empresa no los tiene. Como el conocimiento bursátil es proporcional al tamaño de las empresas, es entonces que, la pequeña y mediana empresa tienen menos acceso a información de carácter bursátil, a través de seminarios o charlas. Por lo tanto, la gran empresa es el sector con más posibilidad de hacer uso de la Bolsa de Valores.

La segunda hipótesis es aceptada partiendo del hecho de que los medios a través de los cuales llega la información a las empresas, no son los más adecuados, como prensa, radio, televisión, boletines, etc.; para llegar a tener conocimientos sólidos de la Bolsa de Valores y las distintas posibilidades de utilización; si bien es cierto que los estudios universitarios son un medio adecuado, su aporte dentro de la empresa esta concentrado en muy pocas personas, y en cuanto a charlas y seminarios, éstos no son accesibles a todas las empresas del sector

manufacturero. Con lo anterior se puede inferir que la industria manufacturera necesita más información de esta nueva forma de financiamiento.

La tercera hipótesis es aceptada debido a que el 80% de las empresas de la industria manufacturera no planean hacer uso de la Bolsa de valores. Lo anterior es un claro indicador de que la industria manufacturera no planea hacer uso de tan importante posibilidad de financiamiento. De las pocas empresas (20%) que harán uso de la Bolsa de Valores lo piensan hacer tanto como inversionistas y/o como emisoras de títulos valores; de este 20% el 66.67% (13.33% del total) conocen el mecanismo de inscripción de la empresa en la Bolsa y la emisión de títulos valores, siendo esta la porción de empresas que actuarán como emisoras.

La cuarta hipótesis es aceptada, ya que de las empresas que planean hacer uso de la Bolsa de Valores, el 80% no lo harán en el corto plazo (0 a un año) (ver anexo No.1, cuadro #46). Las que si van a hacer uso de la Bolsa en el corto plazo (20%), pertenecen todas al sector de la gran empresa. De los resultados se detecta que el plazo dominante en el cual se hará uso de la Bolsa es el mediano. La quinta hipótesis se acepta. Ninguna empresa (0%) emitirá acciones comunes. Con esto se detecta, que las

empresas no permitirán a personas extrañas dentro de las mismas, siendo muy escasas las posibilidades que se desarrolle capital accionario.

La sexta hipótesis se acepta ya que los tres tipos de títulos valores de mayor participación son precisamente títulos valores a corto plazo, a saber: pagarés 40%, letras de cambio 33.33% y bonos a corto plazo 26.67%.

La séptima hipótesis se rechaza, ya que todas las empresas que actuarán como emisoras de títulos valores si están dispuestas a mostrar sus estados financieros al público inversionista; esto viene a corroborar que conocen el mecanismo de emisión de títulos valores, puesto que mostrar los estados financieros es requisito indispensable para obtener el financiamiento.

Las empresas que harán uso de la Bolsa de Valores en el corto plazo, ya tienen a disposición casas de corredores que les asesoren en cuanto al uso de la Bolsa. La octava hipótesis se acepta, ya que el 96.00% de las empresas desean obtener información sobre lo que es una Bolsa de Valores.

De todo lo relacionado con los aspectos bursátiles se concluye que el sector manufacturero del país tiene interés en conocer la nueva posibilidad de financiamiento: Bolsa de Valores, pero

pocas empresas poseen conocimientos y además hace falta más profundidad en éstos. Por otro lado, se muestra una actitud conservadora en cuanto al uso de esta posibilidad de financiamiento.

5. CONCEPTUALIZACION DEL DISEÑO

5.1. FORMULACIONES PARCIALES DEL PROBLEMA

5.1.1. FORMULACION No.1

¿ Cómo mejorar los niveles de eficiencia para la preinversión en las empresas de la industria manufacturera?.

ESTADO A1: Empresas trabajando con bajos niveles de eficiencia.

ESTADO B1: Empresas trabajando con niveles adecuados de eficiencia.

5.1.2 FORMULACION No.2

¿ Cómo realizar adecuadamente la función financiera en las empresas de la industria manufacturera?

ESTADO A2: Empresas realizando inadecuadamente la función financiera.

ESTADO B2: Empresas con una adecuada función financiera.

5.1.3 FORMULACION No.3

¿Cómo fomentar el uso de la planificación financiera en las empresas de la industria manufacturera?

ESTADO A3: Empresas sin llevar a cabo una adecuada planificación financiera.

ESTADO B3: Empresas con una adecuada planificación financiera.

5.1.4 FORMULACION No.4

¿Cómo proporcionar a las empresas de la industria manufacturera las diferentes opciones de financiamiento existentes en el medio?

ESTADO A4: Empresas sin orientación de cuál opción de financiamiento utilizar de acuerdo a sus necesidades.

ESTADO B4: Empresas utilizando adecuadamente las opciones de financiamiento que más se adaptan a sus necesidades.

5.2 FORMULACION GLOBAL DEL PROBLEMA

¿ Cómo mejorar la función financiera de las empresas de la Industria Manufacturera de tal forma que se desarrollen proyectos encaminados a aumentar el valor de la empresa, implementando un sistema evaluativo de proyectos que alcancen la utilización eficiente de los recursos y aumenten la rentabilidad de las empresas, con énfasis en una efectiva gestión financiera que provea de los recursos financieros en el momento oportuno y en las condiciones más ventajosas para la empresa?.

5.3 ANALISIS DEL PROBLEMA

A) ESTADO A: Ineficiente utilización de los recursos humanos, materiales y monetarios de las empresas del sector manufacturero, con compromisos financieros innecesarios o muy comprometedores que no llevan a un crecimiento de las mismas.

| B) VARIABLES DE ENTRADA | LIMITACIONES DE ENTRADA |
|---------------------------------------|--|
| - Nivel de modernización | - menor del 60% |
| - Normas de crédito | |
| i. tasa de interés | - 1% o más de las líneas BCR |
| ii. Montos obtenidos | - 50% menos de lo solicitado |
| iy. Plazos | - Menos de 5 años |
| - Calidad de Socios | - Deudores C, D y E, según Ley de Bancos y Financieras. |
| - Organización Financiera | - Sin unidad financiera o sin Depto. de Planif. Financiera |
| - Tipo de Producto | - Fuera de época o especializado. |
| - Contactos Comerciales y técnicos | - Ninguno |
| - Apoyo de nuevos inver- sionistas | - 10% menos del monto del proyecto |

C) ESTADO B: Gestión financiera adecuada y oportuna a la obtención de financiamiento para proyectos de inversión.

| D) VARIABLES DE SALIDA | LIMITACIONES DE SALIDA |
|---|--|
| - Definición de las características, fortalezas y debilidades | - Conocimiento total por 100% de los ejecutivos de la empresa |
| - Definición de plan de expansión | - Nivel del 75% |
| - Uso efectivo de fuentes de financiamiento. | - Información: sector formal-----80% sector informal---30% |
| - Organización financiera | - Un departamento financiero realizando las funciones básicas. |

E) VARIABLES DE SOLUCION

- Guía para un efectivo análisis de preinversión
- Procedimiento para selección y uso de alternativa de financiamiento más adecuada.
- Establecimiento de niveles, funciones y formas de una unidad financiera.
- Guía para una adecuada planificación de inversión.

F) RESTRICCIONES

- Dirigido al 100% de empresas de la industria manufacturera
- Dirigido al primer, segundo y tercer nivel de jerarquía de la empresa.

- Dirigido a la pequeña, mediana y gran empresa según clasificación de Capital Social adoptado en el estudio.
- Cultura empresarial conservadora que obliga a esperar un período no menor de 5 años para comenzar la negociación de títulos valores a largo plazo en la Bolsa de Valores.

G) CRITERIOS

- Confiabilidad de la información
- Uso permanente
- De fácil comprensión
- Costo de implementación

5.4 ESQUEMA DEL DISEÑO

El diseño está encaminado a desarrollar una verdadera función financiera dentro de cada empresa del país para lograr la obtención del financiamiento suficiente y oportuno tanto para proyectos de inversión fija como para proyectos de capital de trabajo.

El diseño inicia con un análisis de eficiencia actual de la empresa del cual van a surgir las áreas deficientes de la misma y éstas son el punto de partida para la formulación de proyectos. Los proyectos a desarrollar

serán aquellos que contribuyan en mayor medida a elevar el valor de la empresa puesto que aumentarán la rentabilidad y se hará un uso eficiente de los recursos.

La adecuada priorización de un determinado proyecto cuando hay varios en vías de desarrollo corresponderá a la función financiera, dentro de la misma, la gestión financiera se encargará de buscar y obtener el financiamiento en las más ventajosas condiciones para la empresa. De lo anterior se ve la necesidad que en el presente diseño se le provea de la información de gran parte de las posibilidades de financiamiento existentes en el medio de tal forma que se haga la mejor selección posible, en un tiempo adecuado; además, se brindan técnicas para lograr esta selección.

CAPITULO III: DISENO DETALLADO

1. ANÁLISIS DE EFICIENCIA PARA DESARROLLO DE PROYECTOS

En el siguiente capítulo, se desarrolla un análisis para determinar el funcionamiento y competitividad de una empresa, con el objeto de que los ejecutivos de la empresa verifiquen la eficiencia de ingeniería con que cuentan antes de querer lograr una eficiencia financiera para sus proyectos.

El análisis propuesto esta hecho con la técnica de la Cadena del Valor, a través de una serie de preguntas que constituyen una guía de puntuación en la que el empresario determina cual es la situación de la empresa. Los resultados mostrarán la situación global de la empresa en el momento, incluyendo no solo aspectos de los proyectos nuevos o de expansión sino que también rubros de su funcionamiento actual.

Antes de entrar con la guía propiamente dicha, se explicará en que consiste el contenido de la Cadena del Valor, desarrollado por el autor americano Michael Porter en su libro titulado "Ventajas Competitivas" y adaptado al país por el Lic. Humberto Alfonso Melgar, Gerente de Reconversión Industrial de la Asociación Salvadoreña de Industriales (ASI) en el estudio "Reconversión Industrial" para INCAE.

1.1 CADENA DEL VALOR

No se puede comprender la ventaja competitiva viendo a una empresa como un todo. Cada una de las actividades que desempeña una empresa en el diseño, producción,

mercadotecnia, entrega y apoyo de sus productos, contribuye a la posición de costo relativo y crear una base para la diferenciación.

A fin de analizar las fuentes de competitividad de una empresa se necesita un procedimiento para examinar todas las actividades que una empresa desempeña y como interactúan éstas. La Cadena del Valor disgrega a la empresa en sus actividades estratégicas relevantes para comprender el comportamiento de sus costos y las fuentes de diferenciación existentes y potenciales. Una empresa obtiene ventaja competitiva realizando estas actividades de una mejor forma o más barata que la competencia.

En términos competitivos, el valor consiste en la cantidad que los compradores están dispuestos a pagar por lo que una empresa les proporciona. El valor es un reflejo del precio y las unidades que pueden ser vendidas por la empresa. Por consiguiente, la empresa es lucrativa si puede lograr que el valor impuesto exceda los costos en que se incurre para crear el producto.

El valor agregado, aunque ha sido usado muchas veces para el análisis de costos, no es una base sólida porque distingue incorrectamente las materias primas de muchos otros insumos comprados que se usan en las actividades de una empresa. Además, el valor agregado no permite conocer el eslabonamiento entre una empresa, sus proveedores y sus clientes.

La Cadena del Valor despliega el valor total y consiste de actividades de valor y actividades de margen. Las actividades de valor son las diferentes actividades físicas y tecnológicas por medio de las cuales una empresa crea un producto valioso para sus clientes.

El margen es la diferencia entre el valor total y el costo colectivo de desempeñar las actividades de valor. El margen puede ser medido en una gran variedad de formas.

Sin embargo, es necesario examinar a la empresa como inmersa dentro de un campo aún más grande en que se incluyen proveedores, canales y compradores, cada uno de ellos con sus respectivas cadenas del valor.

Las Cadenas del Valor de las empresas en un sector industrial difieren, reflejando sus historias, sus estrategias y éxitos en la implementación.

El nivel relevante para la construcción de una cadena del Valor son las actividades de una empresa para un sector industrial particular. Una empresa es un conjunto de actividades que se desempeñan para diseñar, producir, llevar al mercado, entregar y apoyar sus productos, además, ampliando el concepto, están las actividades correspondientes a la Gestión tecnológica, de Organización y Gerencia, que constituyen actividades estratégicas, y se introducen como dos componentes adicionales de la Cadena del Valor, considerando la importancia que tiene la gerencia integral de los aspectos tecnológicos,

organizacionales y administrativos, así como la forma en que inciden sobre todas y cada una, del resto de actividades de la empresa.

En la figura No.38, se puede observar las once actividades que conforman la Cadena del Valor, y que se han diferenciado en dos actividades estratégicas, una actividad de apoyo, cinco actividades primarias y tres actividades básicas.

Las actividades primarias son las que forman el proceso productivo en sus diferentes etapas o secuencias, asistidos por las llamadas actividades de apoyo infraestructural/administrativo y de abastecimiento. Sin embargo en el enfoque se introducen dos tipos de actividades necesarias de ser explícitamente tomadas en cuenta en empresas en países en desarrollo: las actividades básicas, de innovación tecnológica, desarrollo de los recursos humanos con especial énfasis en lo que se refiere al entrenamiento y capacitación, así como la gestión de la calidad.

Finalmente se introduce la actividad estratégica de la gestión tecnológica en su conjunto y la actividad estratégica de la gestión de la organización y Gerencia General

Las actividades primarias son:

- a) **LOGISTICA INTERNA:** Recepción, almacenamiento y diseminación de insumos, manejo y ahorro de

materiales, almacenamiento, control de inventarios, programación de vehículos y devoluciones a los proveedores.

- b) **OPERACIONES:** Transformación de insumos en productos, maquinado, empaque, ensamblaje, mantenimiento del equipo, pruebas y operaciones de instalación.
- c) **LOGISTICA EXTERNA:** Recopilación, almacenamiento y distribución física del producto a los compradores; almacenamiento del producto terminado, operación de vehículos de entrega, procesamiento de pedidos y programación.
- d) **MERCADOTECNIA Y VENTAS:** Publicidad, promoción, fuerza de ventas, cuotas, selección del canal y precio.
- e) **SERVICIOS:** Se refiere a los servicios prestados, no a los recibidos por la empresa: atención, post-venta al cliente, garantías, mantenimiento, etc.

La actividad de apoyo es:

- f) **ABASTECIMIENTO, GESTION DE LA INFORMACION E INFRAESTRUCTURA:** Se analiza aquí la función de comprar insumos, no a los insumos comprados en sí, administración general, planeación, finanzas, contabilidad, asuntos legales y gubernamentales. El manejo como herramienta competitiva de los sistemas de información y la informatización de la empresa.

Las actividades Básicas son:

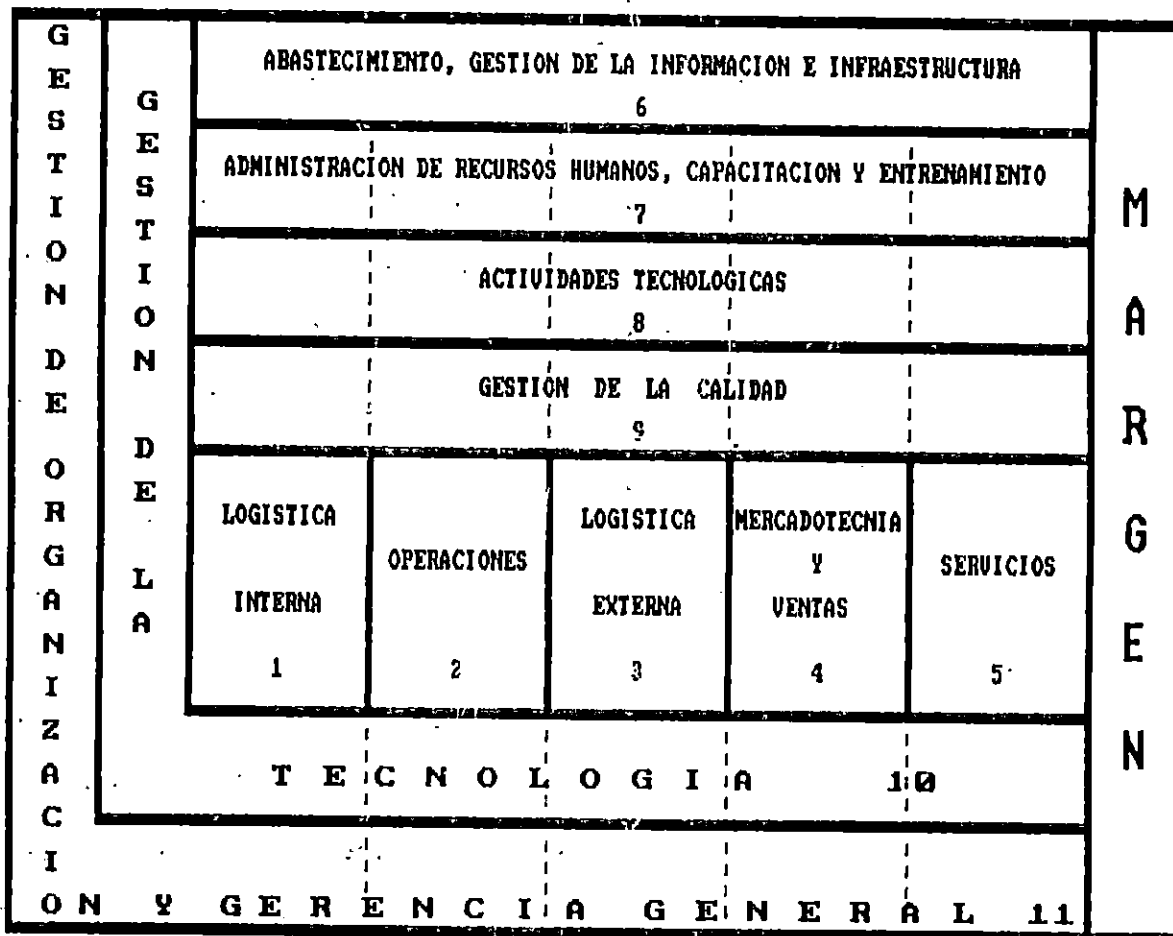
- g) **DESARROLLO DE LOS RECURSOS HUMANOS, ENTRENAMIENTO Y CAPACITACION :** Búsqueda, selección y contratación, entrenamiento, compensaciones y en general el desarrollo del recurso humano.
- h) **ACTIVIDADES TECNOLOGICAS:** Un amplio espacio de actividades orientadas a mejorar el producto y el proceso, y que inciden otras de las actividades generadoras de atributos competitivos de la empresa.
- i) **GESTION DE LA CALIDAD:** Control de Calidad, metrología, normación y búsqueda de la calidad Total en todas las actividades de la empresa

generadoras de atributos competitivos.

Las actividades estratégicas son:

- j) **GESTION DE LA TECNOLOGIA:** La Gerencia de cada uno de los aspectos tecnológicos que inciden en los atributos competitivos y en la productividad de la empresa.

- k) **GESTION DE LA ORGANIZACION Y GERENCIA GENERAL:** Las actividades encaminadas a alcanzar un ambiente organizacional y una organización de alta motivación propicio para la Transformación productiva Nacional y lograr una Gerencia General más creativa y clara de los objetivos de la empresa y de la Dirección en que se pretende avanzar en particular los aspectos estratégico-competitivos de la Gerencia General.



CADENA DEL VALOR

GRAFICO No. 38

1.2. SISTEMA DE MEDICION DE LA EFICIENCIA DE INGENIERIA DE UNA EMPRESA

En la guía de análisis se presentan 107 preguntas, de las cuales 6 preguntas son opcionales, para empresas que exportan productos, lo que da un total de 101 preguntas obligatorias para cualquier empresa sin importar su actividad económica, su tamaño o su ubicación geográfica. Ya que el puntaje óptimo por pregunta es de 20 y son 101 preguntas, se tiene un puntaje máximo de 2020 puntos en una empresa con el 100% de eficiencia de Ingeniería. Sin embargo, trabajar con las 101 preguntas sería considerar una evaluación general en donde no se detectarían las deficiencias de cada área, por ello se dan intervalos de porcentajes al final de las preguntas correspondientes a cada área de la Cadena del Valor, de tal forma que se tienen 11 evaluaciones parciales para que el empresario determine su diagnóstico de eficiencia por área de trabajo.

La orientación de cada pregunta del cuestionario está relacionada con la evaluación de los aspectos comprendidos en cada rubro de la Cadena del Valor, por ello el empresario debe estudiar lo que comprende cada área antes de comenzar a contestar las preguntas de dicha área para poder después aplicar el sistema de evaluación siguiente y detectar claramente las deficiencias que afronta en cada área y tomar las medidas correctivas pertinentes.

1.3. EVALUACION DE LOS RESULTADOS

Los intervalos de eficiencia estipulados y su correspondiente diagnóstico-son:

MUY BUENO (70% a 100% de eficiencia):

En esta área, la empresa se encuentra trabajando con un alto grado de eficiencia, lo que la hace competitiva y con una buena utilización de sus recursos por lo tanto, la empresa puede seguir con su ingeniería aplicada en esta área, sin menoscabo de futuras mejoras. Siga la evaluación de la próxima área.

REGULAR (40% a 69% de eficiencia):

La empresa debe hacer una revisión de los sistemas de ingeniería aplicados en esta área, tiene posibilidades de mejorar la utilización de sus recursos. En el corto plazo debe desarrollar estudios que lleven a la mejora de la eficiencia, ya que esto le traería beneficios con la disminución de costos u reducción de montos de financiamiento; de tal forma llegaría a ser mas competitiva en el medio.

DEFICIENTE (menos del 40% de eficiencia):

Es urgente realizar un análisis exhaustivo de la Ingeniería aplicada en el funcionamiento actual en esta área ya que su eficiencia esta por debajo de lo aceptable. Tiene prioridad el desarrollo de proyectos como medida correctiva de la eficiencia del área. La mejora a esta situación no debe esperar el corto plazo, es inmediata. Es

necesaria la evaluación de contrataciones externas a la empresa como consultorías o departamentos especializados para la realización de los proyectos, ya que de una buena formulación de proyectos dependerá la obtención ágil y oportuna del financiamiento necesario; así se implantará el proyecto de inmediato y se resolverán las deficiencias del área.

1.4 GUIA DE ANALISIS DE FUNCIONABILIDAD Y PRE-INVERSION

A continuación se detallan las preguntas a través de las cuales el empresario podrá autodiagnosticar la situación actual de la empresa. Las preguntas constan de dos o tres opciones y la selección de una posibilidad corresponde a un puntaje respectivo.

La suma total de puntos obtenidos en cada área, se ubica en el intervalo de puntos y de esta forma se clasifica la eficiencia de la empresa en dicha área y se consulta el sistema de evaluación de los resultados.

Para obtener los mejores resultados y un análisis verdadero, es necesario que las preguntas sean contestadas con sinceridad y con la dedicación y tiempo debido.

a). LOGISTICA INTERNA:

1. Teniendo en cuenta las dos principales fuentes de materia prima de su empresa y el transporte de abastecimientos, es la ubicación de la planta:

| | PUNTOS |
|-------------------------|--------|
| - Favorable..... () | 20 |
| - Regular..... () | 10 |
| - Desfavorable..... () | 0 |

2. Cómo considera la ubicación de la planta con respecto a los mercados que abastece y al transporte de productos terminados?

| | | |
|----------------------|-----|----|
| - Favorable | () | 20 |
| - Regular..... | () | 10 |
| - Desfavorable | () | 0 |

3. ¿Mantiene la empresa sistemas de control de inventario de materia prima?

| | | |
|-----------|-----|----|
| - SI..... | () | 20 |
| - NO..... | () | 0 |

4. ¿ Se ha estudiado el costo de almacenamiento vrs el costo por falta de materia prima para llevar a cabo su proceso productivo?

| | | |
|-----------|-----|----|
| - SI..... | () | 20 |
| - NO..... | () | 0 |

5. ¿ Tiene la empresa contacto con los proveedores de tal forma que obtiene descuentos o créditos?

- SI..... () 20
- NO..... () 0

6. ¿ Se basa la compra de materia prima en los pronósticos de venta?

- SI..... () 20
- NO..... () 0

| PORCENTAJE DE EFICIENCIA | INTERVALOS DE PUNTOS OBTENIDOS | NIVEL DE EFICIENCIA |
|--------------------------|--------------------------------|---------------------|
| 70% a 100% ----- | 80 a 120 ----- | Muy bueno |
| 40% a 69% ----- | 40 a 79 ----- | Regular |
| 0% a 39% ----- | 0 a 39 ----- | Deficiente |

b) OPERACIONES.

7. ¿Conoce la empresa el monto de su producción mensual, semanal, diaria y sus costos unitarios?

- SI..... () 20
- NO..... () 0

8. ¿Usa técnicas de planificación y programación de la producción?

- SI..... () 20
- NO..... () 0

9. ¿Mantiene registros de desperdicios y/o devoluciones de productos para el control de su producción?

- SI..... () 20
- NO..... () 0

10. ¿Conoce la empresa el costo de horas/máquina?

- SI..... () 20
- NO..... () 0

11. ¿A que porcentaje de la capacidad instalada se esta operando en la actualidad?

- Más del 80%..... () 20
- Más del 50% hasta 80%..... () 10
- 50% o menos..... () 0

12. ¿Ha hecho la empresa estudios de balance de línea en las diferentes etapas del proceso de producción?

- SI..... () 20
- NO..... () 0

13. ¿Aprovecha la empresa las economías de escala propias de una buena utilización del equipo en el proceso productivo?

- SI..... () 20
- NO..... () 0

14. ¿Mantiene registros estadísticos de la demanda y venta de sus productos?

- SI..... () 20
- NO..... () 0

15. ¿Mantiene registros de tiempo de proceso de cada productos en diferentes líneas de producción?
- SI..... () 20
 - NO..... () 0
16. ¿Mantiene la empresa sistemas de control de productos terminados e inventarios?
- SI..... () 20
 - NO..... () 0
17. ¿Se conoce la productividad de la mano de obra?
- SI..... () 20
 - NO..... () 0
18. ¿Están delimitadas las áreas de producción para materia prima, producto en proceso y producto terminado?
- SI..... () 20
 - NO..... () 0
19. ¿Existen áreas de transporte y almacenamiento de productos?
- SI..... () 20
 - NO..... () 0
20. ¿Mantiene la empresa registros sobre tiempo y movimientos del recorrido del material?
- SI..... () 20
 - NO..... () 0
21. ¿Existe información sobre el costo de transporte de materiales?
- SI..... () 20
 - NO..... () 0

22. ¿Más del 50% de la maquinaria y equipo ha estado en operación durante más de 15 años?

- SI..... () 0
- NO..... () 20

23. ¿Se relaciona el pedido de suministros directamente con el crecimiento de la producción?

- SI..... () 20
- NO..... () 0

24. ¿Existen estudios de tiempo y movimiento para establecer la duración de las actividades, los índices de rendimiento y los métodos de trabajo?

- SI..... () 20
- NO..... () 0

25. ¿Realizan investigación sobre el diseño de nuevos productos o mejoras a los productos ya existentes?

- SI..... () 20
- NO..... () 0

26. ¿Se realizan inspecciones periódicas para el mantenimiento del equipo?

- SI..... () 20
- NO..... () 0

27. ¿Tiene programación para el mantenimiento?

- SI..... () 20
- NO..... () 0

28. ¿Dispone de información y normas técnicas de mantenimiento preventivo como manuales u otros?

- SI..... () 20
 - NO..... () 0

29. ¿Realiza la empresa planeación tecnológica?

- SI..... () 20
 - NO..... () 0

30. ¿Hay posibilidad de ampliación de la capacidad de la planta, mediante fusiones, arrendamiento de equipo, etc.?

- SI..... () 20
 - NO..... () 0

| PORCENTAJE DE EFICIENCIA | INTERVALOS DE PUNTOS OBTENIDOS | NIVEL DE EFICIENCIA |
|--------------------------|--------------------------------|---------------------|
| 70% a 100% ----- | 340. a 480 ----- | Muy bueno |
| 40% a 69% ----- | 190 a 339 ----- | Regular |
| 0% a 39% ----- | 0 a 189 ----- | Deficiente |

c) LOGISTICA EXTERNA

31. ¿Ofrece la empresa incentivos a los clientes en base al volumen de compra o para ajustar el volumen óptimo de envío?

- SI..... () 20
 - NO..... () 0

32. ¿Es la programación de entrega de producto consistente con la programación de producción?

- SI..... () 20
- NO..... () 0

33. ¿Sigue un sistema para el procesamiento y control de pedidos pendientes de entrega?

- SI..... () 20
- NO..... () 0

| PORCENTAJE DE EFICIENCIA | INTERVALOS DE PUNTOS OBTENIDOS | NIVEL DE EFICIENCIA |
|--------------------------|--------------------------------|---------------------|
| 70% a 100% ----- | 40 a 60 ----- | Muy bueno |
| 40% a 69% ----- | 20 a 39 ----- | Regular |
| 0% a 39% ----- | 0 a 19 ----- | Deficiente |

d) MERCADOTECNIA Y VENTAS

34. ¿Como considera usted la demanda de sus productos?

- Creciente..... () 20
- Constante..... () 10
- Decreciente..... () 0

35. ¿Considerando el total de ventas (producto nacional + importaciones) en la categoría de productos que elabora la empresa, en que valor de porcentaje estaría la participación de su empresa con respecto al total?

- Más del 12%..... () 20
- Más del 3% hasta 12%..... () 10
- 3% o menos..... () 0

36. ¿Se ha hecho algún análisis de la capacidad total de compra de los clientes regulares?

- SI..... () 20
- NO..... () 0

37. ¿Conoce la empresa su punto de equilibrio por producto o mezcla de ellos?

- SI..... () 20
- NO..... () 0

38. ¿Mantiene estudios de mercado para conocer la demanda de sus productos, características del producto, distribución geográfica de los consumidores, estacionalidad, ciclicidad, etc.?

- SI..... () 20
- NO..... () 0

39. ¿Son los pronósticos de venta confiables?

- SI..... () 20
- NO..... () 0

40. ¿Conoce la empresa su mercado potencial y su participación con respecto a la del mayor competidor del mercado?

- SI..... () 20
- NO..... () 0

41. ¿Tiene la empresa información comercial sobre mercado, lista de compradores, oportunidades de exportación, precios, trámites de importación, transporte u otros.?

- SI..... () 20
- NO..... () 0

42. ¿Se recopila y discute mensualmente un informe que muestre las ventas, desglosadas por área de venta y por producto?

- SI..... () 20
- NO..... () 0

43. ¿Se recopila y discute mensualmente un informe que muestre el volumen de cuentas por cobrar comparado con los plazos fijados en los pedidos?

- SI..... () 20
- NO..... () 0

Para el caso de que su empresa exporte o tiene planes de hacerlo (preguntas de la No.44 a No.49) :

44. ¿Concentra las ventas en el mercado nacional y le es difícil exportar a terceros mercados?

- SI..... () 0
- NO..... () 20

45. ¿Ha comparado la rentabilidad de vender en el mercado interno versus exportar?

- SI..... () 20
- NO..... () 0

46. ¿Son mercados estables a los que exporta actualmente la empresa?

- SI..... () 20
- NO..... () 0

47. ¿Se realiza planeación estratégica para penetrar en nuevos mercados?

- SI..... () 20
- NO..... () 0

48. ¿Se realiza planeación estratégica para incrementar la participación de la empresa en el mercado tanto interno como externo?

- SI..... () 20
- NO..... () 0

49. ¿Se realizó un estudio de factibilidad u otro estudio antes de exportar?

- SI..... () 20
- NO..... () 0

50. ¿Lleva registros acerca del costo financiero que la política de crédito a los compradores significa para la empresa?

- SI..... () 20
- NO..... () 0

51. ¿Tiene la empresa su propia fuerza de venta?

- SI..... () 20
- NO..... () 0

| PORCENTAJE DE EFICIENCIA | INTERVALOS DE PUNTOS OBTENIDOS | NIVEL DE EFICIENCIA |
|--------------------------|--------------------------------|---------------------|
| 70% a 100% ----- | 160 a 240 ----- | Muy bueno |
| 40% a 69% ----- | 90 a 159 ----- | Regular |
| 0% a 39% ----- | 0 a 89 ----- | Deficiente |

e) SERVICIOS

52. ¿Ofrece garantías sobre sus productos?

- SI..... () 20
- NO..... () 0

53. ¿Tiene capacidad la empresa para prestar servicios de instalación, reparación, mantenimiento, ajustes, entrenamiento para uso, etc. de los productos?

- SI..... () 20
- NO..... () 0

54. ¿Tiene algún sistema de programación para la prestación de servicios?

- SI..... () 20
- NO..... () 0

| PORCENTAJE DE EFICIENCIA | INTERVALOS DE PUNTOS OBTENIDOS | NIVEL DE EFICIENCIA |
|--------------------------|--------------------------------|---------------------|
| 70% a 100% ----- | 40 a 60 ----- | Muy bueno |
| 40% a 69% ----- | 20 a 39 ----- | Regular |
| 0% a 39% ----- | 0 a 19 ----- | Deficiente |

f) ABASTECIMIENTO, GESTION DE LA INFORMACION, INFRAESTRUCTURA.

55. ¿Tiene un método definido para la fijación de precios?

- SI..... () 20

- NO..... () 0

56. ¿Actúa la empresa de acuerdo con normas de compra establecidas con respecto al mínimo de existencias (Lote económico)?

- SI..... () 20

- NO..... () 0

57. ¿Más del 50 de los abastecimientos se ordenan basándose en las ofertas de varios competidores o comparando precios?

- SI..... () 20

- NO..... () 0

58. ¿Los principales proveedores de la empresa muestran una disposición satisfactoria para atender las quejas que surgen inmediatamente después de la llegada de los materiales a la planta?

- SI..... () 20

- NO..... () 0

59. ¿Los principales proveedores de la empresa muestran una disposición satisfactoria para atender las quejas que surgen durante el proceso de transformación de los materiales?

- SI..... () 20

- NO..... () 0

60. ¿Se hace algún esfuerzo organizado para estudiar y utilizar la información que aparece en publicaciones con respecto a nuevas fuentes de abastecimiento o la sustitución de los materiales por otros diferentes a los que normalmente se utilizan?

- SI..... () 20

- NO..... () 0

61. ¿Se tiene seguridad del aprovisionamiento de envases y empaques de los diferentes productos terminados?

- SI..... () 20

- NO..... () 0

62. ¿Ha analizado la empresa sus fuentes de financiamiento y sus posibilidades de utilización?

- SI..... () 20

- NO..... () 0

63. ¿Hay una política consciente en el empleo de fondos específicos para las operaciones de la empresa como un todo?

- SI..... () 20

- NO..... () 0

64. ¿Se han realizado los presupuestos financieros de la empresa para los próximos cinco años, como mínimo?

- SI..... () 20
- NO..... () 0

65. Ha sido la falta de financiamiento o las condiciones de tal financiamiento una limitación para el crecimiento interno y externo de la empresa?

- Si..... () 0
- En parte..... () 10
- No..... () 20

66. ¿Tiene la empresa políticas definidas de endeudamiento, plazos, intereses, etc.?

- SI..... () 20
- NO..... () 0

67. ¿Se establece un balance activos-pasivos que proteja a la empresa de alguna eventualidad?

- SI..... () 20
- NO..... () 0

68. ¿Se llevan registros de costos por departamento o por proceso?

- SI..... () 20
- NO..... () 0

69. ¿Se revisan costos y rendimientos periódicamente y se comparan con los valores estándares para medir la eficiencia de la empresa?

- SI..... () 20
- NO..... () 0

70. ¿Existen sistemas de cómputo para administración, producción y ventas de la empresa?

- SI..... () 20
- NO..... () 0

| PORCENTAJE DE EFICIENCIA | INTERVALOS DE PUNTOS OBTENIDOS | NIVEL DE EFICIENCIA |
|--------------------------|--------------------------------|---------------------|
| 70% a 100% ----- | 220 a 320 ----- | Muy bueno |
| 40% a 69% ----- | 120 a 219 ----- | Regular |
| 0% a 39% ----- | 0 a 119 ----- | Deficiente |

g) ADMINISTRACION DE RECURSOS HUMANOS, ENTRENAMIENTO Y CAPACITACION

71. ¿Cuenta la empresa con trabajadores capacitados y especializados en las diferentes tareas del sistema productivo?

- SI..... () 20
- NO..... () 0

72. ¿Se mantiene al personal bajo evaluaciones periódicas del trabajo?

- SI..... () 20
- NO..... () 0

73. ¿Están delimitadas con claridad las funciones y responsabilidades de cada puesto?

- SI..... () 20
- NO..... () 0

74. Existen reglas establecidas con respecto a la contratación de personal nuevo y a la terminación del empleo?

- SI..... () 20
- NO..... () 0

75. ¿Ofrece la empresa incentivos por producción y calidad?

- SI..... () 20
- NO..... () 0

76. ¿Mantiene la empresa programas permanentes de formación y actualización del personal para mejorar sus capacidades y conocimientos técnicos?

- SI..... () 20
- NO..... () 0

77. El promedio de ausencia de los trabajadores es:

- Inferior al 15% del tiempo laborable..... () 20
- 15% ó más del tiempo laborable..... () 0

78. ¿Mantiene una tendencia decreciente el porcentaje de los trabajadores que renuncian en forma voluntaria a su empleo dentro de la empresa?

- SI..... () 20
- NO..... () 0

| PORCENTAJE DE EFICIENCIA | INTERVALOS DE PUNTOS OBTENIDOS | NIVEL DE EFICIENCIA |
|--------------------------|--------------------------------|---------------------|
| 70% a 100% ----- | 110 a 160, ----- | Muy bueno |
| 40% a 69% ----- | 60 a 109 ----- | Regular |
| 0% a 39% ----- | 0 a 59 ----- | Deficiente |

h) ACTIVIDADES TECNOLOGICAS:

79. ¿Se hacen esfuerzos o estudios para mejorar los métodos de producción?

- SI..... () 20
- NO..... () 0

80. ¿Se dispone de alguna estimación sobre el costo del manejo de materiales, comparado con el costo de operaciones de conversión directa?

- SI..... () 20
- NO..... () 0

81. ¿Considera que el nivel tecnológico de la empresa es adecuado?

- SI..... () 20
- NO..... () 0

82. ¿Tiene actualmente la empresa problemas con su maquinaria y equipos por alguno de los siguientes motivos?:

- Obsolescencia del equipo
- Compra de equipo usado
- Poca capacidad de producción
- Subutilización de capacidad instalada
- Distribución física inadecuada
- Mantenimiento inadecuado

- SI..... () 0
- NO..... () 20

| PORCENTAJE DE EFICIENCIA | INTERVALOS DE PUNTOS OBTENIDOS | NIVEL DE EFICIENCIA |
|--------------------------|--------------------------------|---------------------|
| 70% a 100% ----- | 50 a 80 ----- | Muy bueno |
| 40% a 69% ----- | 30 a 49 ----- | Regular |
| 0% a 39% ----- | 0 a 29 ----- | Deficiente |

1) GESTION DE LA CALIDAD

83. ¿Existen controles de calidad para la materia prima por parte del proveedor?

- SI..... () 20
- NO..... () 0

84. ¿Existen controles de calidad para la materia prima por parte de la empresa al momento del recibo?

- SI..... () 20
- NO..... () 0

85. ¿Tiene la empresa conocimiento de las normas de calidad para sus productos?

- SI..... () 20
- NO..... () 0

86. ¿Utiliza normas y técnicas nacionales y/o internacionales en forma sistemática?

- SI..... () 20
- NO..... () 0

87. ¿Existe dentro de la estructura organizativa de la empresa una unidad responsable del control de calidad?

- SI..... () 20
- NO..... () 0

88. ¿Utiliza la empresa alguna de las técnicas siguientes para el control de la calidad?

- Círculos de calidad
- Observación total
- Muestras estadísticas
- Por atributos
- SI..... () 20
- NO..... () 0

89. ¿Se realizan inspecciones en materia prima, producto en proceso y producto final?

- SI..... () 20
- NO..... () 0

90. ¿Existen procedimientos escritos de las actividades de control de calidad?

- SI..... () 20
- NO..... () 0

| PORCENTAJE DE EFICIENCIA | INTERVALOS DE PUNTOS OBTENIDOS | NIVEL DE EFICIENCIA |
|--------------------------|--------------------------------|---------------------|
| 70% a 100% | 110 a 160 | Muy bueno |
| 40% a 69% | 60 a 109 | Regular |
| 0% a 39% | 0 a 59 | Deficiente |

j) GESTION DE LA TECNOLOGIA

91. ¿Hay cifras o alguna estimación sobre los costos de mantenimiento y conservación en comparación con los costos de operaciones de conversión directa?

- SI..... () 20
- NO..... () 0

92. ¿Se ha presentado alguna sugestión o proposición con respecto al mejoramiento de los métodos de trabajo?

- SI..... () 20
- NO..... () 0

93. ¿Se realizan esfuerzos para mejorar la utilización de los subproductos?

- SI..... () 20
- NO..... () 0

94. ¿Se realizan esfuerzos para mejorar la utilización de desperdicios y desechos?

- SI..... () 20
- NO..... () 0

95. ¿Hay en la empresa un procedimiento sistemático para aprovechar la literatura o información técnica corriente y mantenerse al ritmo del desarrollo tecnológico?

- SI..... () 20
- NO..... () 0

| PORCENTAJE DE EFICIENCIA | INTERVALOS DE PUNTOS OBTENIDOS | NIVEL DE EFICIENCIA |
|--------------------------|--------------------------------|---------------------|
| 70% a 100% ----- | 70 a 100 ----- | Muy bueno |
| 40% a 69% ----- | 40 a 69 ----- | Regular |
| 0% a 39% ----- | 0 a 39 ----- | Deficiente |

k) GESTION DE LA ORGANIZACION Y GERENCIA GENERAL.

96. ¿Existe un ambiente de búsqueda de elevados niveles de competitividad entre todos los sectores de la empresa?

- SI..... () 20
- NO..... () 0

97. ¿Se efectúa por lo menos una vez al mes, una junta del cuerpo directivo con objeto de revisar la ejecución mutua de las tareas, y discutir y coordinar los objetivos en los distintos departamentos?

- SI..... () 20
- NO..... () 0

98. ¿Cuenta la empresa con un organigrama formal?

- SI..... () 20
- NO..... () 0

99. ¿Es la estructura organizativa flexible para adaptarse y dar respuesta a la necesidad de cambios de la empresa?

- SI..... () 20
- NO..... () 0

100. ¿Están claramente definidos y transmitidos los objetivos empresariales?

- SI..... () 20

- NO..... () 0

101. ¿Utiliza la empresa un manual de procedimiento y normas internas?

- SI..... () 20

- NO..... () 0

102. ¿Existe formación gerencial y tecnológica de los altos ejecutivos?

- SI..... () 20

- NO..... () 0

103. ¿Durante los últimos seis meses ha surgido algún conflicto o ha aumentado notablemente la tensión entre los trabajadores y la dirección de la empresa?

- SI..... () 0

- NO..... () 20

104. ¿Dentro de la contabilidad, proporciona el estado contable mensual, la información con respecto a los productos y sus rendimientos?

- SI..... () 20

- NO..... () 0

105. ¿Muestra el estado contable mensual, el volumen de las existencias de productos terminados y aún no vendidos?

- SI..... () 20

- NO..... () 0

106. ¿El estado mensual revela el costo real de fabricación por departamento de producción y/o por productos manufacturados?

- SI..... () 20
- NO..... () 0

107. ¿Se ha hecho algún intento satisfactorio para analizar las cifras de los costos con respecto a los gastos fijos y variables?

- SI..... () 20
- NO..... () 0

| PORCENTAJE DE EFICIENCIA | INTERVALOS DE PUNTOS OBTENIDOS | NIVEL DE EFICIENCIA |
|--------------------------|--------------------------------|---------------------|
| 70% a 100% ----- | 160 a 240 ----- | Muy bueno |
| 40% a 69% ----- | 90 a 159 ----- | Regular |
| 0% a 39% ----- | 0 a 89 ----- | Deficiente |

1.5 PROCEDIMIENTO PROPUESTO PARA ALCANZAR UN MEJOR NIVEL DE EFICIENCIA PARA LA PREINVERSION.

A. LLEVAR A CABO LA EVALUACION POR AREA:

El primer aspecto a considerar para mejorar la eficiencia empresarial, es realizar un evaluación exhaustiva en cada una de las áreas de la empresa con

el propósito de determinar el nivel de eficiencia, a través del uso adecuado que se le están dando a los recursos técnicos, humanos y materiales.

La evaluación que se propone, ya ha sido detallada anteriormente, en ella se clasifican las áreas en MUY BUENA (70% a 100% de eficiencia), REGULAR (40% A 69% de eficiencia) Y DEFICIENTE (menos del 40% de eficiencia).

B. PRIORIZAR QUE AREA DE LA EMPRESA REQUIERE MAS ATENCION.

Una vez realizada la evaluación para medir el nivel de eficiencia de la empresa, se puede dar el caso que resulten varias áreas deficientes, pero en el medio en que vivimos, donde el recurso monetario es escaso, es de vital importancia que defina a cual área de la empresa debe dársele más atención, todo esto de acuerdo a criterios que den una ventaja significativa en el quehacer empresarial, criterios tales como: a) Beneficio, b) Posición ventajosa en el actual ambiente de competitividad, c) Posición para ser sujeto de crédito y d) Recuperación futura de la inversión.

A continuación, se detallan cada uno de los criterios:

a) Criterio Beneficio

Este criterio se aplica cuando el área a elegir proporcione significativos beneficios; este criterio solo enfoca a que los resultados esten en función de obtener las más altas utilidades, es criterio de gran importancia para el área de mercadotecnia y ventas.

b) Posición ventajosa en el actual ambiente de competitividad

Este criterio, lo que mas le interesa es que la empresa tenga una posición que le ayude a tener un nivel de competitividad, para poder sobrevivir en un ambiente cde constantes cambios; este criterio, por ejemplo, le daría mucha prioridad a la gestión de la calidad, operaciones y la gestión de la tecnología.

c) Posición para ser sujeto de crédito.

Este criterio elige el área, de acuerdo a la agilidad para poder obtener crédito. Las empresas pueden aprovechar las líneas vigentes de crédito para poder apoyar el área que este relacionada; para el caso específico, se puede aprovechar el financiamiento paraq materia prima, equeipo, maquinaria e infraestructura. Las áreas más relacionas son

operaciones, logística interna y externa, actividades tecnológicas y abastecimiento, gestión de la información e infraestructura.

d) Recuperación futura de la inversión

Este criterio se refiere a la rapidez con que se va a recuperar una inversión; o sea, se le va a dar prioridad al área en donde se recupere la inversión a la mayor brevedad posible; para este caso, las áreas que se acomodan más a esta situación son logística interna, operaciones y mercadotecnia y ventas.

De todos los criterios anteriormente planteados, es necesario dar en una forma lógica y sistemática, el orden en que deben priorizarse las áreas de la empresa; lo que se trata de buscar es hacer una combinación de criterios, de tal manera que las empresas se favorezcan significativamente, por tal razón, a continuación se presenta el orden propuesto de las áreas a las que debe dársele prioridad.

- 1- Operaciones
- 2- Logística Interna
- 3- Mercadotecnia y Ventas
- 4- Gestión de la calidad
- 5- Actividades tecnológicas

- 6- Logística externa
- 7- Abastecimiento, gestión de la información e infraestructura
- 8- Desarrollo de los recursos humanos
- 9- Gestión de la organización y Gerencia General
- 10- Gestión tecnológica
- 11- Servicios.

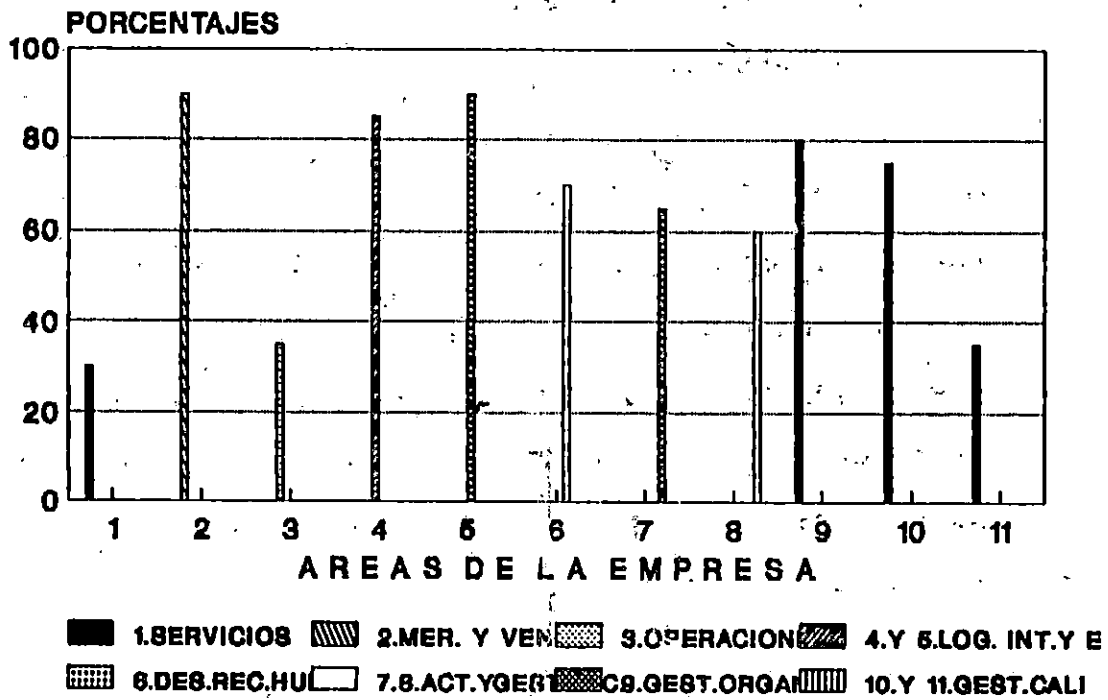
C. ⁵ GESTION DE FINANCIAMIENTO

Una vez detectadas las áreas deficientes y elegida la de más prioridad, se prosigue a la elaboración de proyectos que vayan encaminados a mejorar las deficiencias y por ende a la búsqueda de recursos monetarios que hagan posible dichas mejoras. (Ver opciones de financiamiento en pag.No.323).

A continuación, para tener mayor claridad de la aplicación del procedimiento propuesto anteriormente, se dará un ejemplo, para tener una mejor comprensión.

Una empresa "X", hace una evaluación para medir la eficiencia en cada una de sus áreas. A continuación, se presenta en forma gráfica la situación de eficiencia alcanzada por cada una de las áreas.

NIVELES DE EFICIENCIA



Gráfica No. 39

De acuerdo a los resultados presentados en el gráfico de barras, se puede ver claramente que las áreas: a) servicios, b) operaciones y c) gestión de la calidad, tienen niveles de eficiencia menores del 40%, lo que indica que se tienen que tomar medidas encaminadas a aumentar dichos niveles, lográndose con ello aumentar el nivel global de toda la empresa, precisamente porque todas las áreas están íntimamente relacionadas, actuando como subsistemas dentro del sistema empresa.

Para poder mejorar el nivel de cada una de las áreas deficientes, es necesario contar con recursos monetarios que hagan posible la realización de proyectos de renovación surgidos de la evaluación; pero en el medio, las empresas no cuentan con suficientes recursos monetarios para poder financiar varios proyectos a la vez, por esta razón, es necesario desarrollar un plan, en donde se considere financiar los proyectos en una forma ordenada y sistematizada con el objeto de obtener mayores beneficios.

Para poder determinar, el proyecto que deberá desarrollarse y financiarse en primera opción, es necesario elegirlo a través de los criterios antes detallados (beneficio, posición ventajosa en el actual medio de competencia, posición para ser sujeto

de crédito y recuperación futura de la inversión); en base a estos criterios, la primera área a mejorar sería operaciones, después gestión de la calidad y posteriormente servicios.

El área de operaciones fue elegida como primera opción, precisamente por ser una de las áreas vitales, en donde se fundamenta el sentido del quehacer empresarial, siendo esta área la que más se acomoda a los cuatro criterios elegidos, debido a:

- a) Si se mejora esta área los beneficios obtenidos serían muy significativos.
- b) Se tendría una posición más ventajosa, porque se mejorarían los productos a través de la mejora de métodos, distribución en planta adecuada, mejora del diseño del producto, etc.
- c) Por medio del mejoramiento de esta área se podría aprovechar las líneas de financiamiento de reconversión industrial y asistencia técnica.
- d) La recuperación futura de la inversión será en un corto o mediano plazo, ya que los resultados obtenidos a través de la mejora de las operaciones, son muy significativas, reflejándose esto en un incremento en las utilidades de la empresa, consecuentemente se podría recuperar más rápidamente la inversión.

Después de haber elegido el área a través de los

critérios anteriores, se procede a pedir el financiamiento a la institución o líneas que más se adapte a la necesidad específica (ver opciones de financiamiento en pag.No.323).

Para poder mejorar el nivel de eficiencia en el área de operaciones, es necesario la aplicación de técnicas de Ingeniería Industrial, para lo cual se darán algunas recomendaciones específicas.

OPERACIONES :

- Implantar técnicas de planificación y programación de la producción.
- Llevar a cabo registros estadísticos de la demanda y venta de los productos.
- Mantener registros de desperdicios, proceso de cada producto y de tiempos ociosos de cada máquina y/o equipo.
- Implantar métodos de análisis de productividad de mano de obra y maquinaria.
- Revisar la distribución en planta,

almacenamiento y manejo de materiales con el fin de delimitar áreas de producción para materia prima, producto en proceso y producto terminado; además, llevar a cabo registros sobre tiempos y movimientos del recorrido de materiales y un control de las existencias de materias primas.

- Llevar a cabo programación y control del suministro de materias primas desde las bodegas al área de producción.
- Implantar estudios de tiempos y movimientos para establecer la duración de las actividades, los índices de rendimientos nominales y los métodos de trabajo.
- Realizar investigaciones sobre el diseño de nuevos productos o mejorar los productos existentes.
- Llevar a cabo un sistema de mantenimiento preventivo.
- Elaborar programas para el mantenimiento de maquinaria y/o equipo o buscar asesoría técnica para tal fin.

- Evaluar la capacidad de la planta con el fin de determinar la capacidad productiva actualmente utilizada.

Un análisis de pre-inversión también puede ser llevado a cabo a través del enfoque de Análisis Factorial, en el cual se considera a la empresa como un sistema de 10 factores interactuando, a continuación se dan los lineamientos para poder llevarlo a cabo según sea el caso de cada empresa. Se da la definición de los factores, su función asignada y el cumplimiento óptimo de la función.

1.6 FACTORES DE OPERACION EN UNA EMPRESA

La empresa no sólo es un negocio basado en el principio de obtener una ganancia, sino también un establecimiento que sirve para la producción de bienes y, por consiguiente una institución subordinada a los intereses económicos y sociales de una comunidad.

Cuando se analizan deficiencias en la operación de las empresas, se descubre que las fallas pueden provenir de factores como la política económica, la dirección, las actividades de la empresa, o bien a insuficiente financiamiento, inadecuados productos o procesos, ventas insatisfactorias, defectos en el control financiero o contable de las operaciones, o a influencias adversas que

sobre la empresa ejerce el medio ambiente: los elementos de insumo de la empresa -fuerza de trabajo, medios de producción y abastecimientos- así como la actividad productora, el financiamiento, el control financiero o contable, la política y dirección, los productos y procesos, el mercado de esos productos y el medio ambiente, constituyen aspectos vitales del funcionamiento de una empresa a los que llama factores de operación. En seguida, se describen cada uno de ellos.

- A. MEDIO AMBIENTE: Conjunto de influencias externas que actúan sobre la operación de la empresa.

Función asignada: Mantener oportunamente informada a la empresa sobre los cambios que ocurren en las condiciones externas, para su debida orientación, e informar a su vez al exterior acerca de sus actividades.

Cumplimiento óptimo de la función: La empresa posee la información pertinente acerca del desarrollo y situación de las condiciones físicas, económicas, políticas y sociales que atañen a su operación, e informa al exterior, de modo conveniente, sobre sus propias actividades.

- B. POLITICA Y DIRECCION (GERENCIA GENERAL): Orientación y manejo de la empresa mediante la dirección y vigilancia de sus actividades.

Función asignada: Fijar a la empresa objetivos razonables y proveerla de los medios necesarios para alcanzarlos de manera económica.

Cumplimiento óptimo de la función: Los Gerentes 1) han establecido un conjunto de disposiciones o políticas equilibradas que incluya el campo de acción, su justificación, los medios y los objetivos que persigue, 2) ha instituido y opera una organización coordinada y eficiente, y 3) mantiene esta última bajo una vigilancia conveniente.

- C. DISEÑO DE PRODUCTOS Y PROCESOS: Selección y diseño de los bienes que se han de producir y de los métodos usados en la fabricación de los mismos.

Función asignada: Seleccionar para su producción los artículos que al mismo tiempo que presten servicios a los consumidores, rindan beneficio a la empresa, y asimismo determinar los procesos adecuados de producción.

Cumplimiento óptimo de la función: Mediante procesos ad-hoc: 1) elabora productos que económicamente satisfacen las demandas de los consumidores, y 2) emplea servicios de investigación tecnológica para mejorar sus productos y procesos.

- D. FINANCIAMIENTO: Manejo de los aspectos monetarios y crediticios.

Función asignada: Obtener y asignar donde sea óptimo el uso de los recursos monetarios para efectuar las inversiones necesarias, así como para desarrollar las operaciones propias de la empresa.

Cumplimiento óptimo de la función: La empresa, mediante una política consciente con respecto a sus necesidades monetarias y a las fuentes financieras accesibles, a) está adecuadamente provista de recursos monetarios en condiciones y a costos óptimos y b) hace una prudente utilización de los mismos en sus actividades.

- E. MEDIOS DE PRODUCCION: Inmuebles, equipos, maquinaria, herramientas e instalaciones de servicio.

Función asignada: Dotar a la empresa de terrenos, edificios, maquinaria y equipo que le permitan efectuar eficientemente sus operaciones.

Cumplimiento óptimo de la función: Con una política cuidadosa de inversiones y de reposición que toma en cuenta los servicios externos disponibles, la empresa está dotada de los servicios internos necesarios, terrenos, edificios, maquinaria y otros bienes de producción, en cantidad suficiente y calidad adecuada para una elaboración eficiente de sus productos.

- F. FUERZA DE TRABAJO: Personal ocupado por la empresa.

Función asignada: Seleccionar, adiestrar y organizar un personal idóneo, tratando de alcanzar la óptima

productividad en sus labores.

Cumplimiento óptimo de la función: Teniendo una política consciente en sus relaciones con el personal, la empresa ha organizado y mantiene en operación, y dentro de una estructura equilibrada, una fuerza de trabajo adecuada para la óptima utilización de los bienes de producción, satisfaciéndose así los objetivos de la empresa en un ambiente de mutua cooperación.

- G. SUMINISTROS: Materias primas, materias auxiliares y servicios.

Función asignada: Proporcionar a la empresa una corriente continua de materiales y servicios de calidad a precios convenientes.

Cumplimiento óptimo de la función: Con una política de compras consciente y con el empleo de métodos apropiados, 1) la empresa provee a sus departamentos de producción de materiales y otros abastecimientos adecuados en cantidad, calidad, costo y tiempo, conservando inventarios a un nivel económico y 2) utiliza la investigación para mejorar las condiciones de los abastecimientos.

- H. ACTIVIDAD PRODUCTORA: Transformación de los materiales en productos que puedan comercializarse.

Función asignada: Organizar y efectuar las operaciones de producción en una forma eficiente y

económica.

Cumplimiento óptimo de la función: Usando los métodos de transformación apropiados, la empresa ha organizado y mantiene en operación sus departamentos de producción en condiciones de óptima eficiencia, aprovechando ventajosamente los servicios de la investigación tecnológica.

- I. **MERCADEO:** Orientación y manejo de la venta y de la distribución de los productos.

Función asignada: Adoptar las medidas que garanticen el flujo continuo de los productos al mercado y que proporcionen el óptimo beneficio tanto a la empresa como a los consumidores.

Cumplimiento óptimo de la función: Con una política consciente de promoción de ventas y aprovechando las oportunidades y condiciones que presenta el mercado, la empresa realiza operaciones de venta en cantidades, precios, plazos y condiciones adecuados a las necesidades de la negociación, y hace uso de la investigación de mercados con objeto de mejorar sus actividades de promoción.

- J. **CONTABILIDAD Y ESTADISTICA:** Registro e información de las transacciones y operaciones.

Función asignada: Establecer y tener en funcionamiento una organización para la recopilación de datos, particularmente financieros y de costos,

con el fin de mantener informada a la empresa de los aspectos económicos de sus operaciones.

Cumplimiento óptimo de la función: La empresa 1) tiene una organización eficiente para la elaboración de presupuestos, el registro de las operaciones financieras y la contabilidad de costos, produciendo informes contables y estadísticos en lapsos y forma convenientes, y 2) asimismo proporciona los medios y facilidades para la auditoría de sus operaciones.

2. FUNCION FINANCIERA

La función financiera dentro de una empresa juega un papel decisivo al ser la encargada de planear la adquisición y uso de fondos de manera que se maximice el valor de la empresa. Es importante recalcar que siempre se debe buscar aumentar la eficiencia de Ingeniería de la empresa antes de querer incrementar la eficiencia financiera, de tal modo que no exista desperdicio de recursos financieros en actividades de baja rentabilidad.

Cuando una empresa logra un alto nivel productivo debido a un cuidadoso análisis y revisión de la Ingeniería aplicada, es que cobra importancia el papel que desempeña la gestión financiera.

2.1 LA ESTRUCTURA FUNCIONAL DE LA FUNCION FINANCIERA

La estructura funcional de la función financiera que se pretende dar es diferente al esquema tradicional optado por la mayoría de empresas, este esquema pretende dar énfasis a las subfunciones financieras y no a la estructura orgánica, esto es debido a que las funciones están intrínsecamente relacionadas con el quehacer empresarial, independientemente del tamaño y naturaleza de la empresa, mientras que una estructura orgánica específica va a variar dependiendo del tamaño y naturaleza de la empresa; por lo tanto para dar un aporte objetivo a

las empresas de la industria manufacturera, a continuación se presenta un esquema que contribuye a dinamizar una gestión financiera que se proyecte no solo en el corto plazo sino en el mediano y largo plazo.

2.2 SUBFUNCIONES ESPECIFICAS DE LA GESTION FINANCIERA

En todas las empresas se llevan a cabo en alguna medida las subfunciones de la gestión financiera, la magnitud de éstas dependerá del tamaño, complejidad y volumen de sus operaciones así como también del ámbito en el cual desarrollan sus actividades.

Para el caso de las pequeñas empresas el encargado de las decisiones relacionadas con la asignación de los recursos financieros, es el propietario o dueño.

Las empresas de tamaño mediano, y dado su volumen de operaciones, ya el propietario delega a un contador para que dirija las subfunciones financieras; pero normalmente el propietario continúa ejerciendo la toma de decisiones respecto a la asignación de recursos para inversiones presentes o futuras.

Considerando la gran empresa, se encuentra que sus volúmenes de operación son mayores y sus actividades más complejas que los de la mediana empresa, ya que éstas no solo abastecen al mercado local sino a amplios mercados internacionales, su producción es elevada y en la mayor parte de los casos diversificada, requiriendo sistemas

fabriles y de especialización de mano de obra. Por lo antes expuesto la gestión financiera es compleja y es necesario tener un profesional al frente de cada subfunción.

Las subfunciones de la gestión financiera se especifican a continuación.

- a) Pronóstico de necesidades.
- b) Gestión de capitales para financiar operaciones.
- c) Distribución o asignación de los recursos.
- d) Control de la utilización de los recursos.
- e) Registro de los movimientos financieros.
- f) Comprobación de lo efectuado a posteriori (auditoría).

En seguida se detallan cada una de las subfunciones.

A. PRONOSTICO DE NECESIDADES

Esta subfunción es la encargada de sondear en que área de la empresa existen o existirán necesidades de financiar algún rubro que contribuya a que ésta siga operando en condiciones actuales o futuras, para el logro de esto es necesario que el encargado interactúe con todas las áreas básicas de la empresa, para que determine las necesidades reales y de esta manera pueda establecer planes que den forma a la posición de la empresa en el futuro.

Esta subfunción es clave para detectar si existe la necesidad de llevar a cabo un proyecto de inversión ya sea éste de renovación o expansión. En esta parte es una gran ayuda el Análisis de Eficiencia propuesto, pues a través de él puede conocer el área deficiente donde comenzar a trabajar en la formulación de proyectos.

Para el caso de una empresa que tiene dificultades de abastecer su demanda por que tiene maquinaria ociosa y deficiente que falla frecuentemente debido a los muchos años de antigüedad, es aquí donde esta subfunción adquiere gran importancia, debido a que se puede establecer que se lleve a cabo un proyecto de renovación, cambiando toda maquinaria que presente más deterioro; por otra parte puede suceder que una empresa ya realizó proyectos de renovación de las áreas más deficientes con el objeto de aumentar la producción, ésta se logró aumentar pero no lo suficiente para satisfacer la demanda, es entonces que el encargado de realizar esta subfunción determina que se desarrolle un proyecto de expansión creando una nueva planta, teniendo la opción de contratar los servicios de una empresa consultora para establecer si existe factibilidad técnica-económica de dicho proyecto.

Por otro lado, esta subfunción puede apoyarse en

técnicas de costeo directo y análisis financiero para llegar a determinar la rentabilidad de un proyecto en particular.

El mecanismo fundamental para llevar a cabo esta subfunción es la planificación financiera (ver ampliamente en página No.231).

B. **GESTION DE CAPITALES PARA FINANCIAR OPERACIONES.**

Una vez decidido, de acuerdo a lo planificado, que existe necesidad de obtener fondos monetarios, es que esta subfunción tiene su razón de ser ya que a través de ésta es que se gestiona la adquisición de financiamiento ya sea para capital de trabajo como para inversión fija (capital fijo). Estos capitales pueden obtenerse por medio de fondos internos (generados por la empresa a través de utilidades o aportación de sus accionistas), o fondos externos (generados por fuentes externas). Si los fondos internos no son suficientes se tiene que recurrir a obtenerlos en la opción de financiamiento que más le convenga; esta opción de financiamiento va a depender de su destino, si va a ser para capital de trabajo (corto plazo) o para capital fijo (mediano y largo plazo); por otra parte la opción de financiamiento va a depender del tamaño de la empresa, del conocimiento que se tenga de todas las opciones disponibles, de

las condiciones financieras que ofrezca la empresa, rentabilidad y tipo de proyecto, etc.

Uno de los aspectos claves de esta subfunción es elegir la opción de financiamiento que ofrece mejores ventajas tales como tasas de interés; servicios de capacitación técnica; financiamiento para algunos rubros específicos como estudios de preinversión, capacitación de personal, comercialización de productos, capital de trabajo permanente, etc.

Por otro lado es ventajoso el crear y mantener efectivas relaciones con el Sistema Bancario, precisamente para que la búsqueda de capitales se facilite, para lo cual es determinante que la imagen de la empresa sea aceptable, tener además antecedentes de ser buen usuario y que por supuesto que sus estados financieros muestren un grado mínimo de endeudamiento, que se tengan suficientes garantías y tener una capacidad de pago aceptable.

C. DISTRIBUCIÓN Y ASIGNACION DE RECURSOS.

Después de haber obtenido el financiamiento es necesario distribuirlo y asignarlo a las funciones y actividades que más lo requieran, para lo cual es de mucha importancia que los fondos sean utilizados en una forma eficiente.

Los instrumentos que sirven de guía para la

distribución y asignación de recursos son: el presupuesto de capitales, cálculo del costo de capitales, cálculo de tasas de rendimiento, flujo de efectivo proyectado, etc; con éstas, se estiman las cantidades de dinero que va a necesitar cada una de las áreas de la empresa. Además de determinar la cuantía es necesario establecer la forma de como se distribuirán los fondos. En algunas ocasiones no se logra obtener la cantidad necesaria que se ha planificado, por lo tanto tienen que recortarse los montos presupuestados, es entonces que a través de esta subfunción tienen que evaluarse cuales son los rubros a los que no se les puede dejar desprovistos de lo que requieren, dándose prioridad a aquellos que contribuyan en mayor grado a maximizar la eficiencia empresarial y de esta manera obtener mayor rentabilidad.

Para el caso que se tengan varios proyectos de inversión, el análisis está enfocado en el mismo sentido, ya que debe elegirse el que tenga mayor rentabilidad y mejores expectativas para el bienestar y estabilidad de la empresa.

Es determinante tener los recursos a tiempo, precisamente para poderlos distribuir y asignar eficientemente aprovechando oportunidades presentadas por el medio que generan una posición más ventajosa

para la empresa.

D. CONTROL DE LA UTILIZACION DE LOS RECURSOS

Una vez asignados y distribuidos los recursos financieros en las diferentes áreas de la empresa hay que controlar que éstos se utilicen en una forma óptima; para el logro de ello, el encargado de esta subfunción debe interactuar estrechamente con las demás áreas de la empresa.

En esta subfunción debe considerarse, además de verificar su utilización, que el rubro que fue financiado este dando los resultados que se proyectaron; de lo contrario puede ser un indicio que no se están utilizando adecuadamente los fondos, por otra parte, si se detecta que los recursos monetarios destinados para un rubro no son suficientes y éste da una contribución clave al desarrollo de la empresa, puede reconsiderarse otra asignación.

E. REGISTRO DE LOS MOVIMIENTOS FINANCIEROS.

Las subfunciones antes mencionadas, deben de plasmarse a través de los registros contables, llamados Estados Financieros, los cuales permiten conocer la posición financiera y resultados de la empresa en una fecha dada, generalmente esta subfunción es de carácter estático, ya que contempla

los movimientos financieros pasados y presentes; es importante reconocer que con esta subfunción se recopila una gran cantidad de información que permite llevar una estadística que sirva de base para que la subfunción Pronóstico de Necesidades realice proyecciones hacia el futuro.

Además es parte de esta subfunción la Contabilidad de Costos, la cual permite determinar los costos unitarios por producto, se valorizan las producciones de producto en proceso y terminado; en tales actividades debe mostrarse en detalle los elementos del costo (materia prima, mano de obra y los gastos generales de fabricación); determinarse el costo de productos vendidos y se formulará un cuadro de variaciones de costos de producción, facilitando el control de los rendimientos y la medición de la eficiencia de producción.

Otra parte de esta subfunción es la elaboración y control de registros tributarios como por ejemplo el Impuesto al Valor Agregado (IVA) y la declaración de la renta y viabilidad, y la presentación de los informes respectivos al fisco.

Básicamente esta subfunción sirve de apoyo a las otras subfunciones de la gestión financiera.

F. COMPROBACION DE LO EFECTUADO A POSTERIORI

Esta subfunción es la que legaliza el registro de los movimientos contables a través de una comprobación exhaustiva de lo que muestran los Estados Financieros. Esta subfunción es realizada específicamente por auditores internos y externos, los cuales se encargan de comprobar y darle credibilidad a la información proporcionada en los Estados Financieros.

Sin la existencia de esta subfunción sería imposible que a las empresas les validarán la información financiera presentada.

Todas las operaciones de una empresa se desarrollarán con el auxilio de la función financiera, involucra un constante movimiento de valores que obliga a racionalizar la planeación, uso y control de los recursos financiero; en este sentido, la función financiera se vuelve coordinadora de la presupuestación de las empresas, a efecto de que las previsiones sobre resultados futuros expresados en términos monetarios sean representativos de expectativas sobre una base real.

Las relaciones existentes entre la función financiera y las demás funciones básicas de una empresa, a saber: mercadotecnia, producción y personal, se detallan a continuación.

Las principales relaciones de la función financiera

con la MERCADOTECNIA pueden ser expresadas en términos de las siguientes actividades:

- Vigilar e informar en lo pertinente a que la recuperación de las ventas al crédito, se hagan dentro de los plazos pactados.
- Observar si la recuperación de las ventas en general, están contribuyendo a un flujo de efectivo que permita la liquidez suficiente para el pago de compromisos.
- Señalar la necesidad de cumplir con las cuotas de ventas como medida de presión para que la fuerza de venta obtenga las metas previstas al respecto.
- Destacar que la gestión de ventas no debe ser enfocada únicamente hacia el logro de una meta de utilidad; sino que, además, se optimice el servicio al cliente mediante la entrega oportuna de los pedidos; si existieren canales de distribución, que el producto fluya de tal manera que el consumidor final se sienta satisfecho con los precios, oportunidad y calidad con que éstos le son servidos. Situaciones que parecieran ser no ser de la competencia del financista pero deben ser observadas puesto que en periodos futuros la rentabilidad de la empresa vendrá a mejorarse.

- Puntualizar que las cuotas de ventas no deben alcanzarse utilizando formas de presión al cliente, puesto que ello además de involucrar un pago de comisiones indevolutivas a vendedores, dan lugar a un riesgo de tener que incrementar la partida de devoluciones y los costos de traslado de productos, lo cual va en decremento de la rentabilidad.
- Promover que la función mercadotecnia se ajuste a las políticas de crédito, puesto que éstas fijan los criterios para la selección de clientes calificados, que en alguna medida disminuyen el riesgo de incobrabilidad de las cuentas por cobrar, evitando pérdidas para la empresa.

Con relación a la función PRODUCCION, pueden citarse en los términos más generales las siguientes relaciones de coordinación con la función financiera.

- Analizar conjuntamente y coordinarse en la formulación de los proyectos de inversión en activos fijos de la planta; dado que estos proyectos plantean la necesidad de especificaciones técnicas requeridas por el área de producción, y, demandan sumas cuantiosas de financiamiento que el financista debe procurar

- acorde con la naturaleza de la inversión.
- Concientizar de la economía en costos de producción, que pueda dar lugar a la continuidad en los procesos productivos. Dicha continuidad puede darse si es que las materias primas e insumos fluyen a la actividad productora en forma compatible (cantidad y oportunidad) con el ciclo productivo; más, no debe perderse de vista la cuantía de los fondos que se inmovilizan cuando las inversiones en estos insumos no corresponden a la producción prevista.
 - Es común entre estas dos funciones, las relaciones que se manifiestan cuando se adquiere maquinaria muy tecnificada para la producción, las finanzas cuestionan la probable reducción en los costos de mano de obra y en desperdicio de materia primas, igual que una elevación del rendimiento en general, en relación con la inversión requerida para la compra de la maquinaria.
 - En la búsqueda del objetivo rentabilidad de la empresa el Gerente Financiero debe coordinarse con el de producción a fin de determinar las cantidades óptimas para garantizar la disponibilidad de producto terminado congruente con el plan de ventas, evitando la producción en

un exceso considerado sobre la demanda, que implique la inmovilización de fondos.

- Puesto que la función de compra de materias primas existe para servir a la función de producción, el ejecutivo financiero debe enfatizar sobre la falta técnicas en el establecimiento del nivel y pedido óptimo de inventarios.

En la función PERSONAL, donde se coordina el establecimiento de las necesidades de recursos humanos de la empresa en general el director financiero aportará su asesoría, en el sentido de que se interprete el significado de la cuantía de los gastos involucrados, y su incidencia en el plan de utilidades de la organización; por lo que las necesidades dichas, deben ser muy bien justificadas en lo que se refiere a adiciones de personal, como del gasto programado en lo relativo a la capacitación, desarrollo y prestaciones.

La función de personal sabe que no puede prescindir de los gastos de reclutamiento y selección, así como de los de capacitación y desarrollo, siempre y cuando vengan a propiciar una elevación en la eficiencia.

En resumen, cada ejecutivo de área a través del ejecutivo financiero debe llegar a concebir la importancia

del gasto como un recurso para incrementar la productividad de las áreas a que se encuentra asociado dicho gasto; y, que es de cada uno de ellos la responsabilidad de la variabilidad del gasto involucrado, lo que tiene repercusiones en las finanzas de la empresa, por lo que un conocimiento general en esta área es necesaria.

2.3 REVALUO DE ACTIVOS

La función financiera es la más afectada por el incremento en el nivel general de precios, ya que el efectivo pierde su valor durante la inflación por la disminución de su poder adquisitivo, debiendo tomar los gerentes decisiones rápidas para poder encontrar posibles soluciones a este problema.

Si la información sobre la que se toman las decisiones está distorsionada, los resultados serán erróneos, por lo que se deberá tratar de contrarrestar el impacto sufrido en la moneda y registrar información real para la adecuada toma de decisiones.

A. EFECTO DE LA INFLACION EN LOS INMUEBLES, MAQUINARIA Y EQUIPO

La propiedad, planta y equipo es adquirida por

la empresa por períodos relativamente largos, ya que se utilizan para la adecuada actividad operativa de la empresa; en este sentido, los valores de estos rubros reflejados en los Estados Financieros tradicionales, no son reales en las épocas inflacionarias dado que en el Balance se incluyen activos fijos adquiridos en épocas diferentes, a precios distintos, a pesar de la homogeneidad que pudiera existir entre aquellos, simplemente como consecuencia del impacto de los propios precios cambiantes.

Esta suma evidentemente no es representativa ni de los costos más recientes ni de los más antiguos, ni de los que pudieron responder a una fecha determinada, por lo que al ser analizadas estas cifras provocan interpretaciones erróneas por parte de los accionistas, gerentes y los diferentes usuarios de la información contable.

B. CONCEPTO DE REVALUACION

Los inmuebles, maquinaria y equipo contienen las partidas más antiguas del balance y como consecuencia sufren con mayor incidencia los efectos de la inflación, es por eso que para corregir esos valores, la práctica contable requiere que las empresas utilicen la técnica llamada REVALUACION.

Revaluación es la mecanismo contable que se aplica para corregir los valores de los bienes de la empresa distorsionados por el fenómeno inflacionario.

Revaluar los inmuebles, maquinaria y equipo, es de suma importancia para que los distintos elementos del activo que se han incorporado al patrimonio en épocas diferentes (adquiridos en moneda de distinto poder adquisitivo), se presenten valorados en unidades monetarias homogéneas, logrando reflejar un aumento en el capital por utilidades no realizadas presentando acertadamente la realidad del valor patrimonial, siendo este incremento aceptado por los principios de contabilidad, las leyes mercantiles y tributarias. Sería deseable que la práctica de la revaluación se generalice en el país para que permita la comparabilidad en la información financiera y la actualización de los costos vía depreciación.

C. VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE LA REVALUACION

Ventajas:

a) Facilita la evaluación de nuevos proyectos.

Los activos que han de utilizarse para un proyecto se costearán a su valor corriente, ya que el costo histórico ha perdido su significatividad y para futuras proyecciones proporciona datos irreales.

- b) Incorporación de costos adecuados.
Mediante la incorporación en los costos de operación, del valor de la depreciación a costos actuales se determinan costos razonables.
- c) Determinación de Utilidades razonables.
Al incorporar todos los costos actuales en que la empresa ha incurrido, se obtienen resultados razonables apegados a la realidad operativa de la empresa.
- d) Distribución razonable de dividendos.
Con la obtención de utilidades que reflejen los verdaderos resultados de las operaciones, la empresa logra distribuir dividendos realmente obtenidos, por lo que se evita el riesgo de disminuir excesivamente el efectivo al repartir el capital.
- e) Presentación de valores actuales para efectos de seguros.
La revaluación de inmuebles, maquinaria y equipo, permite presentar en los estados financieros valores actuales, logrando con ello asegurarlos con valores que garanticen la reposición de los bienes.
- f) Permite establecer razones financieras adecuadas.
La revaluación permite que la información

financiera sea real, consiguiéndose con esto obtener razones financieras adecuadas, para que el análisis respectivo sobre esta información ayude a una interpretación correcta y las conclusiones a las que se lleguen sean sobre bases verdaderas.

g) Orienta mejor las decisiones.

Los estados financieros al ser expresados sobre bases adecuadas, permite que la administración de la empresa visualice el futuro operacional de la misma con mejores expectativas.

h) Aminora el impacto del impuesto complementario.

Si la empresa ha revaluado sus bienes, y la Dirección General de Impuestos Internos programa una fiscalización, los recargos, multas e intereses, disminuirán en la medida en que la revaluación se haya realizado razonablemente.

i) Minimizar pérdidas en caso de expropiación o intervención estatal.

Al revaluar los bienes razonablemente, evita tener pérdidas mayores, al reclamar un valor más apegado a la realidad.

Desventajas

a) Incremento de costos para la empresa por la contratación de especialista en revalúo.

Para alcanzar la valuación actual de los inmuebles, maquinaria y equipo, tendrá que hacerse el dictamen por un profesional especialista en el área, ocasionando mayores costos para la empresa.

b) Incremento en el pago de impuesto sobre el patrimonio.

D. REVALUO CON PROPOSITO DE OBTENER CREDITO

Por lo general el valor registrado en libros no es el valor real de los activos fijos de una empresa, mayormente si éstos se adquirieron muchos años atrás; si ésta requiere financiamiento de terceros, casi siempre responde con garantía hipotecaria gravándolos, y dependiendo del valor que éstos representen, en esa proporción obtendrá créditos; es obvio, que la verdadera garantía con la cual la empresa puede responder, es el valor de mercado de los activos gravados, ya que de no cumplirse con el pago de la deuda éstos pasan a poder de la institución que otorga el crédito, el cual los realizará a su valor de mercado y compensará el monto de la deuda.

Por lo anterior, se deduce que una empresa en cuyos planes esté el obtener financiamiento, le conviene hacer un ajuste a los valores de sus activos fijos, si quiere demostrar su verdadera capacidad de garantía.

3. PLANIFICACION FINANCIERA

Sin duda alguna la planificación financiera constituye parte fundamental en el éxito o fracaso de un negocio o una empresa, por esta razón se considera como un punto vital y estratégico del quehacer empresarial, ya que aún en condiciones de estabilización económica, se afrontan problemas de tipo económico-financiero, por falta de un uso adecuado y eficiente de los recursos monetarios; pero esto no es todo, hay algo objetivo e importante que mencionar y es que el verdadero papel de la planificación financiera va más allá de la simple obtención y distribución de recursos monetarios y es que ésta debe interactuar estrechamente con los demás departamentos de la empresa, para conocer de sus necesidades de corto, mediano y largo plazo; es por esta razón que la planificación financiera constituye una de las funciones de valor clave para alcanzar la eficiencia integral de la empresa.

Partiendo de lo anterior, la elaboración bien hecha de un plan, garantiza la obtención de un financiamiento que expresa la cantidad que la empresa en realidad necesitará para sus operaciones y/o expansiones; por lo tanto, una acertada planeación financiera permite:

- a) Determinar con suficiente anticipación las necesidades de fondos para poder buscar las fuentes de financiamiento más adecuadas.
- b) Asegurar el suministro adecuado y permanente de

- materias primas, materiales, equipo, etc.
- c) Tener a disposición fondos que sean destinados a la capacitación del recurso humano.
 - d) Contribuir a mantener la continuidad de las operaciones en la empresa.
 - e) Asegurar la oferta de los productos a los consumidores.
 - f) Preveer el cumplimiento de las obligaciones contraídas con las diferentes fuentes de financiamiento.
 - g) Visualizar las amenazas y oportunidades que ofrece el medio.
 - h) Concretar con éxito la implantación de un proyecto de expansión.
 - i) Proyectar los resultados de la empresa.

Además la conveniencia de tener una adecuada planificación financiera, es de beneficio para los propietarios, acreedores, trabajadores, consumidores y por ende para la economía nacional.

3.1 ACTIVIDADES A REALIZAR EN LA PLANEACION FINANCIERA

La planeación financiera de la empresa requiere de la realización de las siguientes actividades: el diagnóstico de su situación económica y financiera, el pronóstico, la determinación de objetivos, el establecimiento de

políticas, la fijación de metas, la formulación de estrategias, y la elaboración de presupuestos y programas. Este orden de actividades permite conocer la situación de la empresa respecto a: su rentabilidad, el financiamiento de sus activos, la tendencia de sus resultados, los fines que se pretenden alcanzar, los lineamientos generales para el logro de los objetivos, las proyecciones de corto plazo, las formas de actuación para conseguir las metas, las diversas fuentes y usos de fondos y cuando se ejecutarán los planes.

A. ELEMENTOS A CONSIDERAR EN UN DIAGNOSTICO

Mediante el diagnóstico, se pretende determinar la situación económica y financiera de una empresa en un momento dado, con la finalidad de pronosticar su futuro y formular los planes adecuados para alcanzar mejores resultados.

Con el propósito de establecer el diagnóstico de la situación financiera y económica de la empresa se hace necesario identificar los hechos desfavorables que han concurrido para que se manifieste una determinada situación; porque dependiendo de su existencia, gravedad y de la posibilidad de manejarlos, la empresa se encontrará en camino del fracaso o en la posibilidad de transformar una situación negativa en una positiva.

En el diagnóstico de la empresa, es necesario que el analista financiero tenga los conocimientos adecuados sobre finanzas y experiencia suficiente en cuanto a: condiciones de operación de la empresa, el sector económico en que ésta opera y las características de su mercado y competencia; lo que le permitirá examinar con la amplitud requerida, aquellos aspectos que representan las principales deficiencias financieras con que la empresa se encuentra operando.

Entre las principales deficiencias de la empresa se tienen:

- a) Capital de trabajo insuficiente.
- b) Exceso de inversión en cuentas por cobrar, e incobrabilidad de las mismas.
- c) Exceso de inversión en inventarios ya sea por deterioro, obsolescencia, pérdida de valor.
- d) Activos fijos superiores a las necesidades y posibilidades de la empresa.
- e) Deudas a corto plazo agobiantes y exigibles.
- f) Deudas a largo plazo excesivas.
- g) Ventas insuficientes.
- h) Condiciones de operación muy inferiores a las de las empresas competidoras; como

decir, excesivos costos de venta y de distribución.

i) Rentabilidad inadecuada.

B. CIRCUNSTANCIAS QUE INFLUYEN EN LA TOMA DE DECISIONES

Las cifras que presentan los estados financieros son el resultado de las decisiones que fueran adoptadas en el transcurso del período que se está analizando y algunas antes de dicho período; en el momento en que éstas fueron tomadas, existieron circunstancias favorables y desfavorables.

En los estados financieros no encontramos esas circunstancias, puesto que no aparecen reflejadas en las cifras de tales estados; por lo tanto, es necesario hacer las investigaciones apropiadas, para obtener un criterio correcto con respecto a la situación que presenta la empresa.

Los datos presentados en los estados financieros por si solos no bastan para llegar a un diagnóstico adecuado, debido a que algunos elementos que influyen decisivamente sobre la situación económica y financiera de una empresa, no figuran en dichos estados, tales como: las habilidades de la gerencia, la localización de la empresa con respecto a las fuentes de abastecimiento de materia prima y mano de obra, las condiciones de mercado en que opera, las

condiciones de la rama industrial a que pertenece, etc.; circunstancias que pueden ser evaluadas mediante el conocimiento de las incidencias de los factores operacionales en la gestión empresarial, determinándose la capacidad que ésta demuestra por las decisiones tomadas que han generado los resultados, y que vienen a plasmarse en el diagnóstico de la situación de la empresa.

En el gráfico No.40, de los factores operacionales, los límites del medio ambiente se encuentran comprendidos desde la localización de las fuentes de los insumos hasta el mercado de los productos.

El esquema muestra que una empresa industrial requiere de financiamiento para adquirir sus distintos medios de producción, suministros, fuerza de trabajo, y la tecnología sobre productos y de los procesos para elaborarlos; insumos que, mediante la actividad productiva se transforman en productos y servicios con destino a un mercado, hechos que deben quedar registrados contablemente y proporcionar información para la estadística.

La retroalimentación plantea que de las respuestas del mercado, se crea la necesidad de que la empresa incremente y vuelva más dinámicas sus operaciones, llevando al requerimiento de nuevos

insumos para continuar su ciclo operativo.

Para un buen aprovechamiento de los factores operacionales es importante que la gerencia formule políticas de investigación de nuevos productos, como de sus procesos de desarrollo y producción; para este efecto, previamente debe haber determinado la cuantía de fondos y las fuentes que los provean en condiciones convenientes para tales investigaciones; seleccionar la fuerza de trabajo, entrenarla y organizarla de modo que coherentemente con los procesos de producción, proporcionen la más alta productividad.

El proceso anteriormente descrito se encuentra condicionado por el medio ambiente en sus elementos: físico, político, social y económico; y en relación con las características con que éstos se manifiestan, se modificarán las condiciones, la cuantía y el costo de los insumos que la empresa debe adquirir; recíprocamente, la empresa influye al medio ambiente, dependiendo del ciclo y magnitud de su producción, las especificaciones de los productos y la tecnología que requieran sus procesos.

La inferencia del medio ambiente en la actividad de la empresa puede ser ilustrada con un ejemplo: la política cambiaría en un momento determinado estableció trasladar al mercado paralelo la

adquisición de divisas para compra de materias primas; esta política trae como consecuencia para la empresa un encarecimiento de los costos de producción y a la vez necesidades de mayor financiamiento para obtener los niveles de inventarios de materia primas planeados.

Ante tales circunstancias, podrían afrontarse serias dificultades para hacerle frente a la demanda de los consumidores; la repercusión de la política cambiaria referida escapa al control de la gerencia, por lo que esta debe reducir otros costos de operación y aprovechar el incremento en el precio de sus productos si es que existe posibilidad de hacerlo, considerando las regulaciones en tal sentido y la competencia.

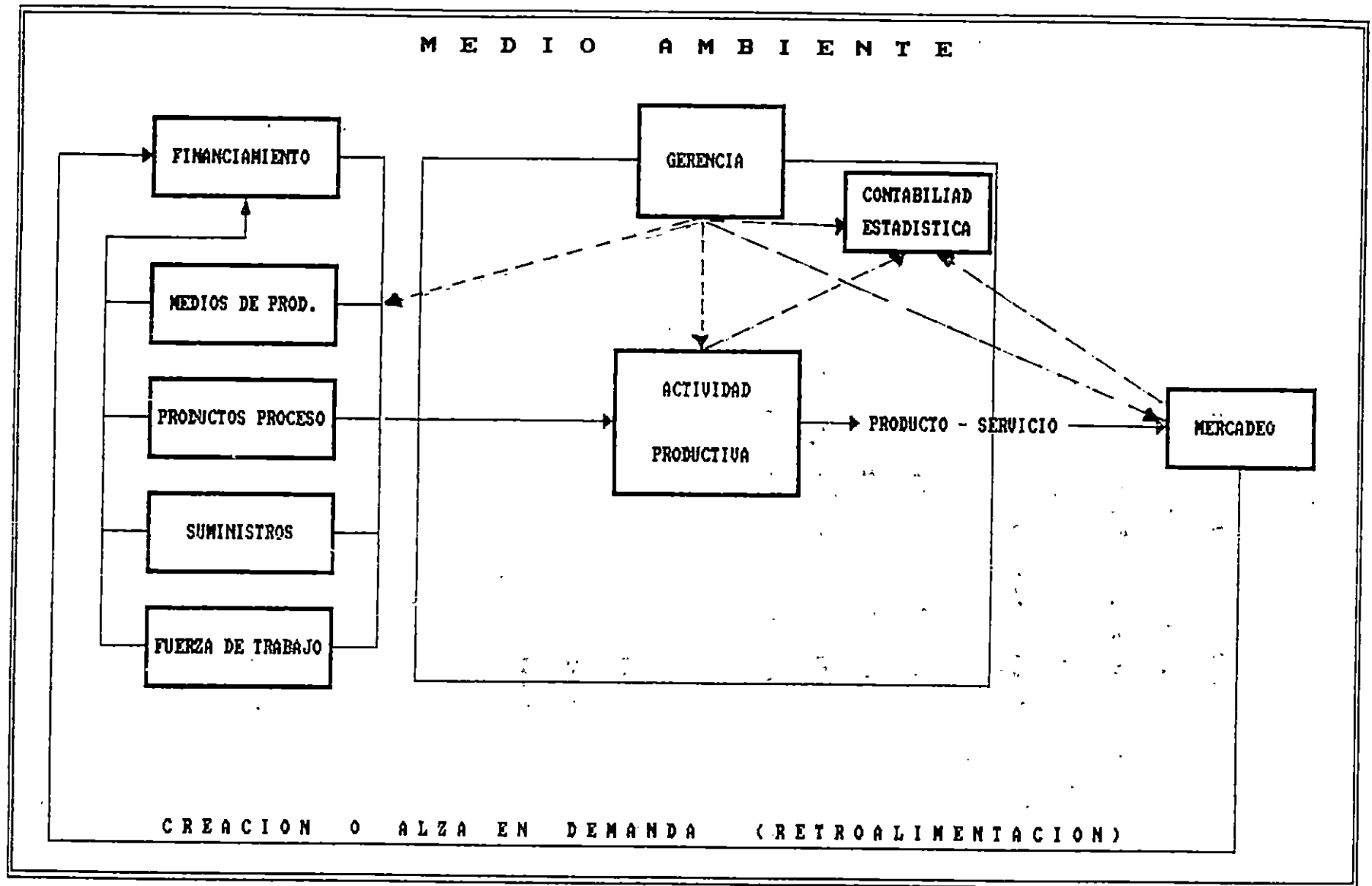


GRAFICO No. 40

C. PRONOSTICO FINANCIERO

En base al diagnóstico se formula el pronóstico de la empresa, el cual consiste en predecir la situación económica y financiera que se tendrá en un futuro determinado si todas las variables actúan con la misma tendencia del pasado.

El proceso de la formulación del pronóstico lleva al análisis de las condiciones en que se ha operado y la proyección de la situación económica y financiera que la empresa podría presentar en los ejercicios venideros, si no ocurren cambios que modifiquen la actuación de las variables que inciden en los resultados.

De conformidad a las técnicas financieras, el pronóstico de las corrientes de fondos, el estado de resultados y el balance general proyectado, reflejan la situación futura de la empresa.

a) Pronostico de las corrientes de fondos

Presenta una estimación proyectada de todos los ingresos y egresos de efectivo que tendrá la empresa en un período determinado.

En este estado se muestra los ingresos de efectivo que espera percibir la empresa provenientes de: ventas al contado, cobro de las cuentas de los clientes, venta de activos fijos

que no representan ninguna utilidad a la empresa, venta de inventarios de materia prima obsoleta que no es utilizada en el proceso de fabricación, venta de productos terminados defectuosos, recuperación de valores de fácil liquidación, venta de una nueva emisión de acciones, préstamos concedidos a la empresa, etc..

El pronóstico de las corrientes de fondos sirve para establecer el déficit o el exceso de fondos que tendrá la empresa después de satisfacer sus compromisos corrientes; también, para mostrar las posibles fuentes y usos de los fondos; además, se utiliza para conocer los periodos en que ocurrirán los ingresos y egresos.

b) Estado de resultados proyectados

Este estado se conoce también como estado de pérdidas y ganancias proyectado y se origina de las estimaciones de proyección con respecto a las ventas, costos y gastos, determinantes de la utilidad de operación de la empresa.

La formulación del estado de resultados proyectado, constituye un enlace de otras estimaciones realizadas, así como: la proyección

de ventas, de costos de producción, gastos de administración, gastos de venta, gastos financieros, otros ingresos provenientes de transacciones que no corresponden a la actividad normal de la empresa, otros gastos y el resultado final esperado.

El pronóstico del estado de resultados proyectado sirve para reflejar la rentabilidad de la empresa y si los resultados son adecuados desde este punto de vista.

c) Balance general proyectado (pro-forma)

El balance general proyectado es el estado que muestra la posición financiera esperada al finalizar el ejercicio pronosticado; y está estructurado en base al aumento o disminución en las cuantías de las partidas principales del activo fijo, pasivo y capital contable.

Para preparar el balance general proyectado es necesario conocer información que sirva de base en su elaboración; esta información se puede obtener del pronóstico de las corrientes de fondos y del estado de resultados proyectado.

El balance general proyectado sirve para conocer como va a estar la situación financiera de la empresa; tal es así, que se podrá

determinar como van a estar financiados los activos: si van a financiarse con pasivo (préstamos, arrendamientos y emisión de bonos) o por medio del capital contable (emisión de acciones comunes y preferentes, uso de utilidades retenidas y reservas) y si existiera un equilibrio financiero favorable a la empresa.

D. PLANES FINANCIEROS

Si existe satisfacción con las cifras que presenta el pronóstico de las corrientes de fondos, el estado de resultados y balance general proyectados; se toma la decisión de adoptarlos como el plan de acción a seguir; e inmediatamente se convertiría en el presupuesto efectivo, presupuesto de resultados y presupuesto de balance general, respectivamente.

Los planes financieros son cursos de acción que se seguirán en un periodo futuro hacia los cuales estarán encañadas las actividades de la empresa, representan lo que se espera alcanzar en el corto, mediano y largo plazo, y están formulados en base al pronóstico financiero.

Los planes financieros sirven para conducir a la empresa en la consecución de las metas fijadas y así poder alcanzar la situación deseada.

La formulación de planes financieros de la empresa requiere del cumplimiento de las siguientes fases: determinación de objetivos, fijación de políticas, establecimiento de metas, formulación del presupuesto y elaboración de un programa de ejecución.

a) Objetivos financieros

Los objetivos financieros son los que sirven de orientación para los de las otras unidades de la empresa, ellos son: la liquidez, la rentabilidad, incrementar el valor comercial de las acciones, maximizar las utilidades, y el de maximización del patrimonio en el largo plazo.

La consecución de estos objetivos, garantiza la continuidad de la empresa y la satisfacción de los propietarios.

i) Objetivo Liquidez

Es la capacidad que tiene la empresa para cubrir oportunamente y a medida que vengán sus compromisos de pago con los trabajadores y empleados, los proveedores, el fisco, instituciones de crédito y todas aquellas personas e instituciones con quien los ha

contraído.

ii) Objetivo Rentabilidad

Es la capacidad de optimizar el rendimiento de la inversión de los propietarios en el corto plazo a través de un mejor aprovechamiento de los activos de operación de la empresa, dando esto como resultado la obtención de márgenes mayores de utilidad expresados en términos porcentuales.

iii) Objetivo Maximización de Utilidades

Se refiere al monto de las utilidades generadas en un período y la retribución que de éstas se destine a los accionistas o propietarios de la empresa, o sea, que se relaciona con la creación de la máxima riqueza de los propietarios y su distribución.

iv) Objetivo Incremento del Valor Comercial de las Acciones.

Este es un objetivo de largo plazo, y consiste en aumentar en el transcurso del tiempo el valor comercial de las acciones.

Como objetivo, el incremento del valor comercial de las acciones presupone

que coadyuva o maximiza el patrimonio de los propietarios en el largo plazo.

El término maximizar el patrimonio es más amplio que la maximización de utilidades, ya que el primero considera el costo de oportunidad en alternativas de inversión con mayor rentabilidad.

b) Políticas o disposiciones

En el campo financiero, las políticas constituyen guías en la toma de decisiones y permiten libertad de acción dentro de ciertos límites sobre aspectos relacionados con el quehacer económico y financiero de la empresa, orientados a alcanzar los objetivos financieros.

A continuación se proponen algunas políticas financieras que podría adoptar una empresa.

i) Efectivo

- Invertir en valores de fácil recuperación, el excedente de efectivo que no sea inmediatamente necesario.
- Mantener un fondo de caja chica para los desembolsos pequeños, que por su mayor conveniencia se realizan en efectivo.

- Contar con el efectivo mínimo necesario para cumplir con las obligaciones de los próximos tres meses.
- Mantener saldos de efectivo convenientes para aprovechar los descuentos por pronto pago ofrecidos por los proveedores.

ii) Activos

- La cantidad de activos circulantes debe ser suficiente para cubrir las obligaciones de corto plazo.
- Los créditos concedidos por la empresa deben contar con garantías razonables.
- Conceder créditos únicamente a cliente calificados como buenos sujetos de crédito.
- El nivel de inventario de materia prima debe ser tal que garantice la continuidad del ciclo de la producción.
- En la adquisición de activos fijos se elegirá la alternativa que ofrezca la más rápida recuperación de la inversión.

iii) Ventas

- Las ventas de la empresa en volúmenes

deberán satisfacer la rentabilidad de las mismas.

- La venta de pedidos a clientes se entregarán en sus establecimientos cuando se justifica el costo de su envío.
- Realizar campañas publicitarias a través de medios masivos de comunicación.
- Implementar planes especiales de promoción para el lanzamiento de productos nuevos.

iv) Producción

- El costo de los desperdicios debe mostrar la más mínima proporción con relación al costo total de la producción.
- Utilizar la capacidad instalada de la planta al máximo de su capacidad técnica.
- El mantenimiento de la maquinaria debe ser preventivo conforme a la programación de la producción.
- El entrenamiento y la capacitación de la mano de obra debe ser afín con los procesos de producción.

- Contar con procedimientos de compra afines con el control de inventarios y que garanticen la oportuna reposición de materias primas.
 - Debe existir un equilibrio entre la producción y los niveles de inventarios.
- v) Depreciación y reemplazo de equipos
- Reemplazar la maquinaria y equipo al término de su vida útil.
 - Sustituir la maquinaria y equipo, cuando los nuevos presenten ventajas tecnológicas.
 - Mantener un fondo equivalente al monto de la depreciación de los activos fijos, para efectos de reposición.
- Más adelante en pág. #265, se desarrolla el tema de "Sustitución y Reemplazo de Maquinaria y Equipo", dándose los lineamientos principales para hacerlo, y con un enfoque especial hacia la utilización de la tecnología local.
- vi) Dividendos y retención de utilidades
- Cancelar dividendos en forma periódica.
 - Determinar un porcentaje de las utilidades obtenidas en el periodo, para la distribución a accionistas y de

retención de las mismas.

- Efectuar el pago de un dividendo estable en cuanto a su cuantía.

vii) Endeudamiento

- Las deudas contraídas en el largo plazo serán exclusivamente para financiar activos fijos.
- Obtener crédito de proveedores con plazos que guarden una relación con el tiempo necesario para la recuperación de las cuentas por cobrar.

Todas las distintas clases de políticas referidas modifican la situación económica y financiera de la empresa, pero es importante agregar que las políticas se hacen obsoletas, y, para mantener su efectividad deben ser revaluadas y enunciarlas nuevamente, de acuerdo con las oportunidades y condiciones que existen.

c) Metas

Las metas están representadas por fines específicos cuantitativos o cualitativos si se establecen con el fin de obtener resultados positivos; para alcanzar estos resultados, es

necesario determinar metas por sección y departamento que contribuyan a lograr las metas divisionales.

Estas metas se deben integrar de tal manera que conforme se alcancen unas, facilitan o contribuyan a alcanzar los objetivos generales de la empresa.

Las metas tienden a ser a corto plazo, algunas veces para más de un año y con frecuencia para un trimestre o un mes.

Para que las metas sean significativas y puedan ser verificables se establecen en términos cuantitativos, así que pueden servir de referencia al evaluar el desempeño en el futuro; determinando, dónde se quiere estar, y qué se quiere lograr.

Las metas no deben ser ni muy fáciles ni imposibles de alcanzar, sino, deben implicar algún esfuerzo para alcanzarlas, así como deben de guardar una relación con respecto a lo usual de la Industria o de la actividad a que pertenece la empresa.

Las estrategias financieras se refieren a la planeación de una forma de actuar ante una situación determinada que faciliten alcanzar metas específicas.

La elección de una estrategia implica definir el camino que ha de seguirse ante las diversas circunstancias que se le presenten a la empresa.

Se necesita analizar con cuidado la situación y condición de la empresa, en cuanto a que los recursos sean aprovechados ventajosamente a fin de alcanzar una mejor posición dentro del mercado, como también detectar las áreas débiles que necesitan ser reforzadas.

Es conveniente evaluar distintos cursos de acción que permitan utilizar las ventajas o recursos claves de la empresa de tal modo que proporcionen la consecución de las metas en forma óptima.

d) Sistema presupuestario y programación

Presupuesto es un proyecto de dirección o un programa financiero estimado para las operaciones de un período futuro, expresado en forma concreta a través de la traducción a términos financieros de los planes de la empresa, tomando en cuenta la disponibilidad de fondos; no solo una mera proyección de lo que va a ocurrir en aspectos financieros, sino un verdadero plan de acción que desde que se formula, incluye los distintos pronósticos y las medidas que tome la empresa en cada oportunidad.

El sistema presupuestario viene a ser el conjunto de planes integrados de operación, los cuales tienen relaciones definidas entre sí, y que se ejecutan sometidos a un conjunto de normas y procedimientos establecidos, de tal forma que garanticen su funcionamiento, a fin de alcanzar los objetivos y metas de la empresa.

El sistema presupuestario es un instrumento que utiliza la dirección para planificar, organizar, coordinar, y controlar las diferentes actividades de los departamentos; contribuye poderosamente en la optimización de las utilidades, que es el objetivo principal de toda empresa.

Dentro del sistema presupuestario se debe trabajar en:

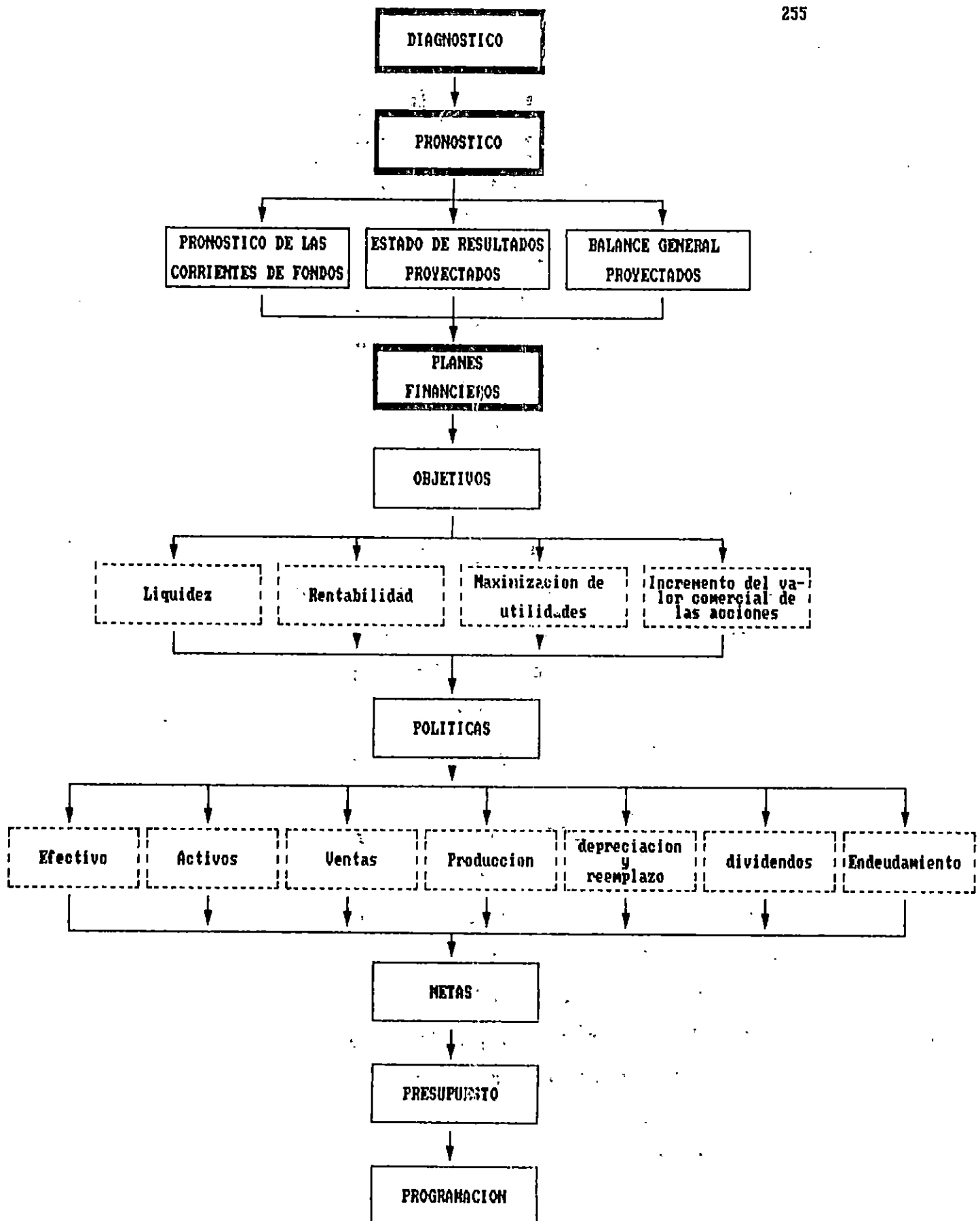
- Pronóstico de ventas .
- Presupuesto de ventas .
- Presupuesto de producción
- Presupuesto de materia prima o de materiales directos
- Presupuesto de mano de obra directa
- Presupuesto de gastos indirectos de fabricación
- Presupuesto de costo de producción
- Presupuesto de compras

- Presupuesto de Inversiones
- Presupuesto de gastos de distribución
- Presupuesto de gastos de administración
- Presupuesto de costo de financiamiento
- Presupuesto de efectivo
- Presupuesto de resultados
- Balance general proyectado
- Presupuesto de cuentas por cobrar
- Presupuesto de cuentas por pagar

Finalmente, la programación constituye un elemento de la planeación financiera que enmarca las operaciones a emprender, las responsabilidades, los recursos necesarios y el tiempo en que deben ejecutarse los planes; es decir, ella es el punto de partida para la realización de los planes y el instrumento direccional para el control de los mismos.

La programación resume: las metas, tras las que debe irse evaluando el desarrollo de los planes en el tiempo; normas y políticas para ser cumplidas; y los procedimientos que representan el camino a seguir y el tiempo requerido en desarrollar los planes; se tiene el auxilio de simulaciones en computador.

A continuación se presenta en forma esquemática, la Planificación Financiera con todos sus componentes.



3.2 CUADRO COMPARATIVO DE COSTOS DE PLANIFICAR VRS. NO PLANIFICAR

El siguiente cuadro presenta dos situaciones en una empresa, la primera es el caso de no tener planificación financiera, y la segunda es el caso de que la empresa cuente con planificación financiera.

Se detallan los aspectos afectados al contar o no con una planificación financiera, y que pueden ser medidos en términos de porcentajes de gastos ya sea para ahorro o para aumento del gasto.

Al no tener una planificación financiera la empresa incurre siempre en mayores desembolsos que los gastos propios de formar la estructura necesaria para tener planificación financiera.

Los porcentajes de gastos depende del caso particular de cada empresa, para unas puede ser más que para otras o menos, por ello se dan intervalos de porcentajes entre los que se puede ubicar el gasto en el rubro de una determinada empresa en estudio.

La determinación de los intervalos se logró con la consulta a la experiencia de industriales salvadoreños dirigentes de empresas de reconocida trayectoria productiva, ya que se necesitaba que la empresa hubiera vivido las dos situaciones (planificar y no planificar) para poder tener parámetros de comparación.

| NO PLANIFICAR PORCENTAJES DE GASTOS INCURRIDOS | PLANIFICAR PORCENTAJES DE GASTOS INCURRIDOS |
|--|--|
| <p>1. VENTAS INSUFICIENTES: (20% a 50%)</p> <ul style="list-style-type: none"> a) Materia Prima insuficiente b) Mano de Obra insuficiente o no calificada. c) Falta de Programación de la producción. d) Carencia de Publicidad. <p>2. EXCESO DE INVERSION EN INVENTARIOS (1% a 8%)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Materia Prima deteriorada. <p>3. FALTA O DEFICIENTE PROGRAMA DE MANTENIMIENTO. (15% a 35%)</p> <ul style="list-style-type: none"> a) Maquinaria Deteriorada b) Capacidad Productiva disminuida <p>4. FALTA O DEFICIENTE PROGRAMA DE CONTROL DE CALIDAD. (5% a 25%)</p> <ul style="list-style-type: none"> a) Productos no competitivos b) Porcentaje elevado de productos defectuosos <p>5. FALTA DE APLICACION DE TECNICAS DE INGENIERIA DE METODOS. (10% a 40%)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Altos costos de fabricación <p>6. AUSENCIA DE NORMAS DE SEGURIDAD (8% a 20%)</p> <ul style="list-style-type: none"> a) Elevados costos por accidentes b) Elevados costos indirectos. <p>7. FALTA DE ESTADISTICA INDUSTRIAL (3% a 10%)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Desaprovechamiento de oportunidades. <p>8. FALTA DE UN SISTEMA DE COSTEO ADECUADO. (2% a 6%)</p> <p>9. ELEVADAS TASAS DE INTERES (21% a 30%)</p> <ul style="list-style-type: none"> a) No existe financiamiento por alternativa con menor tasa de interes. b) Financiar inversión fija con financiamiento a corto plazo. | <p>1. VENTAS A NIVEL DE DEMANDA (10% a 30%)</p> <ul style="list-style-type: none"> a) Materia Prima necesaria. b) Mano de Obra suficiente y calificada. c) Sistemas de Programación de la producción. d) Programas publicitarios. <p>2. ADECUADO NIVEL DE INVENTARIO (2% a 4%)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Materia Prima en buen estado. <p>3. PROGRAMA ADECUADO DE MANTENIMIENTO (2% a 8%)</p> <ul style="list-style-type: none"> a) Maquinaria en buen estado b) Capacidad productiva de acuerdo a demanda. <p>4. ADECUADOS PROGRAMAS DE CONTROL DE CALIDAD. (3% a 10%)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Productos competitivos <p>5. APLICACION DE TECNICAS DE INGENIERIA DE METODOS. (5% a 15%)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Bajos costos de fabricación. <p>6. UTILIZACION DE NORMAS DE SEGURIDAD (4% a 10%)</p> <ul style="list-style-type: none"> a) Minimos costos por accidentes b) Bajos costos indirectos. <p>7. REGISTRO DE ESTADISTICA INDUSTRIAL (1% a 5%)</p> <p>8. USO DE UN SISTEMA DE COSTEO ADECUADO. (1% a 3%)</p> <p>9. TASA DE INTERES VIGENTE (19% a 21%)</p> |

A. USO DEL CUADRO "COSTOS DE PLANIFICACION FINANCIERA "

A través de la planificación financiera la empresa podrá experimentar una reducción en una diversidad de costos.

Al inicio la planificación acarreará un desembolso en ciertos rubros pero éste se compensa con creces al lograr por medio de ella, una disminución de los gastos actuales que tiene la empresa en esos mismos rubros.

Se tiene presente la diversidad de situaciones que existen en las empresas de la industria manufacturera del país, y que ninguna empresa es igual a otra; por ello al trabajar con los beneficios de planificar vs no planificar, reflejados en los costos, se dan intervalos de porcentajes y no un porcentaje exacto; el monto exacto de los beneficios obtenidos lo tendrá el empresario con los informes de contabilidad de la empresa: Estados financieros y balance general.

A continuación se detalla la forma de cómo usar el cuadro de costos, en los rubros de mayor relevancia, y se presentan ejemplos ilustrativos por rubro.

a) Ventas

Al no planificar las ventas no se logra cubrir la demanda del mercado pues éstas son

insuficientes, porque se afrontan situaciones como falta de materia prima, falta de mano de obra, falta de una programación efectiva, carencia de publicidad, etc.; con esto se esta aumentando el costo de lo vendido entre un 20% a 50% del monto actual. Si se planifica se tendrá un desembolso del 10% al 30% del mismo monto, pero se compensa con el ahorro en el costo de lo vendido, así:

| | |
|-----------------------------------|----------------|
| <u>Costo de lo vendido</u> = | ¢100,000 |
| a) No planifica : costo del 25% = | ¢25,000 |
| b) Planifica : invierte el 10% = | ¢10,000 |
| | <hr/> |
| | y gana ¢25,000 |
| Ganancia Neta = | ¢15,000 |

b) Inventarios

Los inventarios es un rubro que se ve muchas veces afectado al no planificar, ya que se presenta el deterioro de parte de la materia prima, esto puede representar una pérdida entre el 1% al 8% del monto total de inventario de materia prima. Cuando se planifica se elimina el problema ya que se tienen cantidades óptimas a pedir de materia prima, aunque se incurre en un gasto entre el 2% y el 4% del monto de inventarios actual. La planificación siempre

rinde beneficios, así:

Inventarios = ₡50,000

a) No planifica: pierde en m.p.deteriorada

el 5% = ₡2,500

b) Planifica : invierte el 2% = ₡1,000

y no pierde ₡2,500

Ganancia Neta ₡1,500

c) Mantenimiento

Este es otro factor afectado al no planificar, pues se presenta maquinaria deteriorada y se disminuye la capacidad productiva, lo que tiene un aumento del gasto de mantenimiento actual entre el 15% al 35%. En cambio al planificar se tiene maquinaria en buen estado y una capacidad productiva acorde a la demanda que le significa un costo entre el 2% y el 8% del monto actual de mantenimiento. Los resultados se observan con el siguiente ejemplo:

Gastos por mantenimiento = ₡10,000

a) No planifica : costo del 30% = ₡ 3,000

b) Planifica : costo del 5% = ₡ 500 ahorra ₡3,000

Ganancia neta = ₡2,500

d) Control de Calidad

La calidad de los productos es baja cuando no se tiene una planificación adecuada en la empresa, ya que no existen o son deficientes los programas de control de calidad y esto trae como resultado: Productos no competitivos y un porcentaje elevado de productos defectuosos. Lo anterior se refleja en un costo adicional entre el 5% al 25% del monto actual de gastos indirectos de fabricación.

Cuando ya se planifica se consiguen adecuados programas de control de calidad y con ello los productos son más competitivos, así se mejora la posición de la empresa en el mercado, y pese a haber incurrido en un gasto entre el 3% al 10% del monto de gastos indirectos. Se ilustra lo anterior, así:

Gastos Indirectos = ₡ 50,000

a) No planifica : pierde 20% = ₡ 10,000

b) planifica : gasta 5% = ₡ 2,500

ganancia neta: ₡ 7,500

d) Normas de seguridad

La ausencia de normas de seguridad cuando una empresa no planifica es algo que no sólo

representa un gasto, sino que también es un peligro porque se pone en juego la vida de los trabajadores, y cada accidente le resta a la empresa mano de obra entrenada y tiempo de producción, lo que es un costo entre el 8% y 20% del monto de gastos indirectos.

Al planificar, se asignarán recursos para normas de seguridad con lo que se reducirán al mínimo los accidentes y los costos implícitos a ello, así se tendrá una disminución de costos indirectos, aunque se haya dado un desembolso entre el 4% y el 10% del monto de gastos indirectos; se tendría entonces lo siguiente:

| | |
|--------------------------------------|---|
| <u>Gastos indirectos de fábrica:</u> | ¢50,000 |
| a) No planifica : | costo del 10% = ¢ 5,000 |
| b) Planifica : | <u>gasta un 5% = ¢2,500 ahorra ¢5,000</u> |
| | Ganancia Neta = ¢2,500 |

e) Tasas de Interés

La tasa de interés a la cual se consiguen los préstamos, es un factor de vital importancia para la subsistencia de una empresa pues marca el costo al cual se ha obtenido el financiamiento ya sea para continuar operando o

para realizar expansiones. Es lamentable que muchos empresarios adquieren compromisos financieros a elevadas tasas de interés que en un principio parecen accesibles a pagar pero a medida que pasa el tiempo la deuda crece por no pagar intereses y se llega un momento en que es imposible la recuperación y se llega a un embargo. Todo esto se puede evitar con una efectiva planificación financiera que le permita utilizar las opciones del medio con menores tasas de interés considerando el tiempo de trámite necesario, de tal forma que los recursos monetarios se obtengan oportunamente. El ejemplo siguiente refleja lo anterior:

Monto del préstamo : ¢1,000,000

a) No planifica : consigue financiamiento

al 25% anual

Interés anual = ¢250,000

b) Planifica : Consigue financiamiento al 19% anual

Interés anual = ¢190,000

Ahorro anual = ¢ 60,000

Con todo lo anterior se puede observar que una efectiva planificación financiera, aunque represente un gasto inicial, siempre trae beneficios a la

empresa ya que cuando se comparan los costos de no planificar y los costos de planificar en distintos rubros, siempre se obtiene una ganancia o un ahorro con la planificación. Además el gasto inicial que lleva la planificación financiera se irá reduciendo con el tiempo porque solo se van a mejorar o renovar los sistemas y ya no se tratará de la implantación de la subfunción "planificación financiera" dentro de la función financiera.

4. SUSTITUCION Y REEMPLAZO

El propósito es encontrar el momento óptimo para retirar o reemplazar un activo de la empresa. El énfasis es usualmente hecho con respecto a los costos.

El reemplazamiento es importante en :

- 1) Deterioro, uso, cambios tecnológicos en equipo y procesos.
- 2) Cambio de demanda en el mercado
- 3) Incremento en competencia.
- 4) Nuevas oportunidades para alquilar, etc.

Los problemas de reemplazamiento pueden ser divididos en tres grandes grupos:

- a) Reemplazo o Retiro: Activos que se deterioran con el tiempo pero que pueden ser parcialmente o totalmente restaurados a través de mantenimiento; ejemplo: máquinas industriales, vehículos, etc.
- b) Reemplazamiento Individual o de grupo: Activos que fallan completamente después de un período de uso y la probabilidad de fallo se incrementa como una función del tiempo de servicio; ejemplo: tubos electrónicos, focos.
- c) Mantenimiento preventivo: Activos que pueden fallar en servicio y deben ser reparados, reemplazados o revisados, por lo tanto incurren a costo de

reparación, costo de pérdidas, etc; y se hace necesario un servicio programado de mantenimiento.

Se deben analizar los diferentes factores que influyen en la decisión de cambiar o modificar maquinaria o equipo, a continuación se presentan los más importantes y relevantes de tal forma que cuando uno de ellos falla, es el momento de pensar en el cambio o modificación de la maquinaria.

1. Capacidad :

La capacidad del equipo o maquinaria va directamente relacionada con un incremento en la demanda del producto terminado, así si la maquinaria no da cobertura a las exigencias de la demanda, es necesario un cambio o modificación para aumentar la capacidad instalada.

2. Obsolescencia :

La maquinaria se encuentra en buen estado, su funcionamiento es correcto, y su capacidad y eficiencia es aceptable, pero las exigencias cambiantes de mercado demandan productos con características que no concuerdan con los elaborados con esta maquinaria.

3. Eficiencia :

Cuando la eficiencia de la maquinaria tiene un valor

menor al estipulado por el fabricante según el período de vida útil en que se encuentra y en condiciones normales de operación, esto es un parámetro para evaluar un cambio o modificación de maquinaria.

4. Calidad :

La calidad de la maquinaria se evalúa a través de los productos terminados en el sentido de ser competitivos en el mercado, tanto en precio como en especificaciones técnicas; así como también, en el porcentaje de desperdicios.

5. Costos de Mantenimiento :

Si se tienen elevados costos de mantenimiento (personal, insumos, repuestos, etc.), se evalúa contra el valor de lo producido por la maquinaria en un período determinado de tiempo.

6. Políticas de cambio :

La empresa puede determinar un cambio parcial o total de maquinaria cada cierto tiempo aún cuando la vida útil de la misma, no se haya terminado y su rendimiento sea aceptable.

Una vez determinada la necesidad del cambio o modificación

de la maquinaria y/o equipo, es conveniente seguir ciertos lineamientos:

1. Planificación estratégica :

Se elaboran planes de cambio sistemáticos en períodos de 5 a 10 años que vayan de acuerdo a los objetivos y políticas de la empresa.

2. Informarse de la tecnología existente :

Esta información tiene que ser a nivel tanto nacional como internacional y además considerar aspectos de capacidad productiva (datos del mercado) y calidad de los productos elaborados (productos competitivos).

3. Aspectos de Costo :

El costo de un equipo va a estar determinado por los aspectos considerados en la selección del mismo, tales como: Quién lo vende, que garantías ofrece, vida útil, capacidad productiva, repuestos, manuales, etc.

Mas adelante se va a detallar los lineamientos para establecer el precio de la maquinaria y/o equipo que se necesite.

4. Ubicación de la maquinaria y/o equipo :

Se tiene que tomar en cuenta además, si la infraestructura y las instalaciones son las adecuadas para el tipo de maquinaria y/o equipo.

5. Costos de Mantenimiento.

6. Evaluación Financiera y Económica :

Es necesario detallar la estructura de costo y justificar la compra o modificación a través de la rentabilidad que se va a obtener, utilizando para ello, los métodos básicos: Valor Presente, Tasa Interna de Retorno (TIR), la tasa mínima atractiva de rentabilidad (TMAR).

Una vez realizado el análisis y justificado por cualquiera de los diferentes métodos utilizados, el cambio de uno o varios equipos, es conveniente evaluar si es posible el rediseño y la sustitución de algunas o parte de ellas por equipo construido localmente. Al pensar en maquinaria construida en el país, se tiende a suponer que existe una falta de conocimiento de parte de los Ingenieros, diseñadores y fabricantes salvadoreños; que no se tiene la creatividad suficiente y que es más fácil importar; un prejuicio de que lo importado es mejor que lo hecho en el país; y a todo esto se le suma las malas experiencias pasadas por empresarios con maquinaria nacional. Sin embargo, la capacidad de los técnicos salvadoreños ha mejorado de tal forma que es posible decir que en la época actual la mayoría de equipo "no especializado" y algunos "especializados" pueden ser fabricados en el país; teniendo estos equipos ciertas ventajas sobre los importados como:

- Precio, normalmente más barato.
- Menor costo de mantenimiento
- Facilidad de Montaje, en menor tiempo

- Garantía de operatividad

La maquinaria y equipo construidos localmente, se puede dividir en tres grupos:

I. Fabricación local + tecnología importada.

- Se importan planos de construcción y diseño de partes para ser construidos localmente.
- Se importan partes vitales y se diseña y construye el resto localmente.
- Se copia maquinaria importada y se mejora el diseño localmente.

II. Fabricación local + tecnología local.

- El diseño es local y se proporciona al fabricante.
- El diseño y la fabricación son realizados por el fabricante.

III. Fabricación local + tecnología mixta.

- Cuando partes del diseño o de la máquina son extranjeros pero el resto se diseña y construye localmente.
- Cuando se importa maquinaria para ser modificada localmente con diseño local.

También es necesario agregar, que debido a la falta de materias primas y alta tecnología en el país, normalmente es preciso importar la mayoría de partes eléctricas y de transmisión de movimiento, como por ejemplo: motores, cadenas, baleros, etc. Pero antes de proceder a la importación de las

mismas, deberá analizarse detenidamente si es posible el rediseño o la sustitución de algunas o partes de ellas por equipo construido localmente.

4.1 PROCEDIMIENTO PARA ESTABLECER PRECIO EN MAQUINARIA Y EQUIPO

1. Escogitación del tipo de equipo adecuado

La escogitación del equipo adecuado o necesario, la mayoría de las veces en el medio se hace "a priori", sobretodo cuando se refiere a equipo auxiliar o secundario y por lo tanto se pierde la evaluación de equipos o sistemas que podrían ser más baratos y que en algunos casos podrían resolver varios problemas a la vez, o llenar más de una función. Para ser una evaluación objetiva es necesario analizar lo siguiente:

- Distribución en planta
- Distribución de equipo adyacente
- Funciones del equipo existente
- Objetivos actuales y futuros
- Causas del cambio
- Presupuesto

Una vez realizado lo anterior, se tendrá la información necesaria que deberá proporcionarse a la parte diseñadora; en esta etapa el procedimiento que se sugiere es:

- Opciones de distribución en planta

- Opciones de equipo según la distribución en planta
- Evaluación de tipos de equipos según la distribución en planta escogida

Se sugiere que para los primeros dos pasos se contraten los servicios de una o más personas calificadas si no se cuenta con un Ingeniero de planta o un Departamento de ingeniería; y para el tercer paso estén presentes los constructores de maquinaria aún cuando no se haya decidido construirla localmente. En esta reunión deberá decidirse el tipo de equipo más adecuado y la factibilidad de construcción local.

2. Establecimiento del Costo de Equipo

La fuente que normalmente se utiliza es la cotización de fabricantes tanto locales como extranjeros, pero también es necesario saber si lo que se va a comprar realmente tiene ese valor, o solamente se paga NOMBRE o MARCA.

3. Negociación de Compra

Una vez establecido el precio aproximado del equipo deberá discutirse con los fabricantes los detalles de "acabado" que el equipo deberá tener, ya que normalmente existen detalles de apariencia o requisitos de diseño que encarecen el costo sin necesidad y que la mayoría de las

veces pueden eliminarse o sustituirse sin que por ello disminuya la utilidad del equipo o desmejore su apariencia. Algunos aspectos a tener en cuenta son:

- a) Tamaño, Capacidad, largo, alto ancho: son estrictos o pueden modificarse. A veces una ligera disminución produce un ahorro considerable.
- b) Forma: es imprescindible que se mantenga la forma de diseño o puede acomodarse para simplificar la fabricación.
- c) Materiales: son necesarios los tipos, espesores, etc., o pueden sustituirse por otros más baratos sin menoscabo de la calidad.
- e) Equipo eléctrico o motriz: puede simplificarse, sustituirse, ser de segunda mano, etc.

Normalmente el fabricante o constructor de equipo es la persona más indicada para sugerir modificaciones o sustituciones que disminuyen el costo, pero debe hacerse las preguntas pertinentes, así como verificar con otras fuentes si es necesario antes de colocar la orden final de compra.

5. OPCIONES DE FINANCIAMIENTO PARA LA INDUSTRIA

Si las empresas industriales antes de financiar sus proyectos, realizan un análisis profundo de preinversión, llevan a cabo una planificación financiera de corto, mediano y largo plazo y además tienen una Función financiera bien definida, entonces éstas ya están listas para poder financiar sus proyectos de inversión; pero precisamente uno de los aspectos que más preocupa a los Empresarios Industriales es la forma de cómo financiarse. Muchas veces sucede que no tienen información disponible que les pueda guiar a cual posibilidad de financiamiento poder acudir, de acuerdo a las necesidades que se le presentan, y es debido a lo anterior (falta de información), que los costos de financiarse pueden ser elevados como consecuencia de tasas, montos, líneas de crédito y períodos inadecuados.

Es por tal razón, que a continuación se le presenta una guía al empresario Industrial, para que le ayude a elegir la condición de financiamiento más favorable.

5.1 OBTENCION DE FONDOS

A. OBTENCION DE FONDOS POR SU ORIGEN.

En el medio se cuenta con diversas opciones de financiamiento, ya sea a través de Fuentes Internas, como de fuentes Externas.

a. Fuentes Internas de Financiamiento.

Las fuentes de financiamiento internas son los recursos que tiene disponibles la empresa para hacer frente a sus necesidades de financiación.

Estas fuentes, representan los fondos de origen interno de que puede disponer la empresa (utilidades retenidas, reservas y depreciaciones), para distribuir las en cada una de las diferentes necesidades que se le presentan; esta fuente de financiamiento es la más barata, dado que no hay que pagar ningún interés (19% actualmente) e intereses adicionales (2%).

Las fuentes de financiamiento internas se clasifican así:

1) Fuentes Internas de Financiamiento

Inmediatas

- Saldo en Caja y Bancos.
- Conversión de las cuentas por cobrar
- Venta de títulos valores
- Realización de inventarios de producto terminado
- Venta de activo fijo

ii) Fuentes Internas de Financiamiento Futuras

- Depreciación
- Pasivos acumulados
- Utilidades que se generarían en el futuro
- Capital suscrito no pagado

b. Fuentes externas de financiamiento

Dada la dificultad de las empresas para predecir con precisión la cantidad de dinero a necesitar en un período futuro, se pueden generar muchas situaciones imprevistas, creándose por esta razón la necesidad de acudir a efectivo adicional, sin embargo si la empresa tiene buena reputación crediticia, es calificada como buen sujeto de crédito ante sus fuentes externas de financiamiento, por lo tanto contará con la confianza de tales fuentes y le será posible obtener dinero prestado, en la cantidad y oportunidad debida; lo que promovería la estabilidad de sus operaciones.

Este tipo de financiamiento se obtiene a través de la obtención de préstamos o mediante la venta de títulos valores.

B. OBTENCIÓN DE FONDOS DE ACUERDO A SU VENCIMIENTO.

Los fondos de acuerdo a su vencimiento se pueden

clasificar en: corto, mediano y largo plazo.

Realmente no hay una línea definida entre los plazos de los préstamos, pues un préstamo de corto plazo se puede convertir a mediano plazo por la incapacidad del deudor a cancelarlo en el tiempo pactado y por el contrario un préstamo a largo plazo, puede convertirse en un préstamo a corto plazo al ser cancelado antes del tiempo pactado.

a. Fuentes de financiamiento a Corto Plazo

Este tipo de financiamiento es de gran importancia para la continuidad de las empresas, especialmente se utiliza para el desarrollo de las operaciones de las empresas (capital de trabajo). Generalmente el periodo para este plazo no debe ser mayor de un año.

Las fuentes principales de financiamiento en el corto plazo es el crédito bancario (préstamos con fondos propios de bancos comerciales, Hipotecario, FIGAPE, Cajas de Crédito, etc.) y el crédito comercial que son deudas interempresariales que surgen de las ventas al crédito (financiamiento de proveedores), este tipo de crédito es muy significativo para la industria manufacturera (según evidencia obtenida en la labor de campo)

dado que los proveedores suministran a éstas crédito de materia prima y materiales; la ventaja del crédito comercial sobre el crédito bancario es que no hay necesidad de tramitaciones complejas y burocráticas, además no hay que cumplir con requisitos muy exigibles, lo que se requiere es ser un cliente reconocido y puntual con los pagos.

Otro tipo de créditos con el que pueden contar las empresas en el corto plazo, es el obtenido a través de las aportaciones de los propietarios, personas ajenas a la empresa y en algunas ocasiones los ejecutivos de la empresa o compañía afiliadas.

b. Financiamiento a mediano plazo

Entre las fuentes de financiamiento a mediano plazo, las más comunes son: préstamos bancarios, préstamo para financiamiento de maquinaria y/o equipo por parte de proveedores y los arrendamientos que son fuentes de financiamiento externo, ya que la empresa dispone de él cuando su capacidad financiera le impide adquirir un activo fijo, realizando para ello un contrato para una arrendadora, comprometiéndose a hacer pagos periódicos

mensuales durante un periodo máximo de 5 años.

El periodo generalmente utilizado para este plazo, es aquel no mayor de 5 años.

Es recomendable usar esta fuente de financiamiento cuando la empresa requiere financiar inversiones de maquinaria y/o equipo que posee una vida media estimada que coincide con el pago del préstamo, no es aconsejable usar este tipo de financiamiento para financiar capital de trabajo.

c. Fuentes de financiamiento a largo plazo

En general, las empresas de la industria manufacturera requieren considerables cantidades de capital para la adquisición de maquinaria y equipo, terreno y edificios. Para poder generar este capital es necesario el financiamiento a largo plazo.

Se considera este plazo el periodo entre 5 años ó más.

Existen dos tipos de financiamiento a largo plazo que los industriales deben seleccionar y éstos son: el pasivo y el capital contable

- 1) El pasivo: Son obligaciones que se adquieren a través de préstamos y emisión de bonos.

Los préstamos a largo plazo, difícilmente se pueden obtener a través de fondos propios de las Instituciones bancarias del sistema financiero (bancos comerciales, Hipotecario, Instituciones Oficiales de Crédito y financieras), esto se debe principalmente a que la captación de fondos que obtienen son de corto plazo; sin embargo éstas otorgan financiamiento a largo plazo pero a través de fondos del Banco Central de Reserva, obteniéndose plazos hasta de 15 años y montos hasta \$25 millones.

Con respecto a la emisión de bonos, ésta se encuentra autorizada por el Código de Comercio en el Art.678, pero en la práctica su aplicación es incipiente, a pesar de existir ya en el medio una Bolsa de Valores.

Los pasivos tienen fecha de vencimiento y deberán ser cancelados conforme se acuerde entre la empresa y los acreedores.

- ii) El capital contable: Representa los dineros aportados por los propietarios o socios a través de la emisión de acciones comunes, acciones preferidas, utilización

de reservas y utilidades retenidas. La ventaja sobre el pasivo es que no hay exigibilidad, ya que cuando los socios o propietarios invierten en la empresa, no se hace ningún acuerdo de que se les va a devolver su capital invertido en cierto período de tiempo.

En el caso que las empresas industriales no puedan cancelar los pasivos, los acreedores pueden embargar sus activos, lo que la obligaría a realizar todo o parte de sus activos y llevarla a la quiebra si la deuda es mayor que los bienes de la empresa.

5.2 LAS DECISIONES PREVIAS AL FINANCIAMIENTO

Es de gran importancia definir que antes de decidirse a solicitar un financiamiento, es necesario determinar si el uso de los recursos ofrece una rentabilidad aceptable, para que valga la pena adquirir el compromiso; por otra parte puede suceder que se quiera financiar más de un proyecto, pero hay que decidirse por uno, para tomar una decisión al respecto es necesario hacer una cuantificación que permita evaluar cual es la posibilidad que conviene financiar.

Para lograr lo antes expuesto se hace necesaria la

utilización de técnicas que contribuyan a una toma de decisiones certera, de un curso de acción que más convenga, siendo estas técnicas Costeo Directo y Análisis Financiero.

A. COSTEO DIRECTO COMO TECNICA PARA LA TOMA DE DECISIONES

El costeo directo es una técnica de la gerencia moderna con que cuenta la función financiera a fin de facilitar la toma de decisiones del curso de acción más rentable para la empresa.

a) Características del costeo directo

- i) Los costos de la empresa: producción, distribución, y financieros, se clasifican en dos grupos principales: fijos y variables. Existiendo costos intermedios o sea los semivariables cuyas fluctuaciones, en relación al volumen, son bruscas y no proporcionales a éstos, asimilándose a los primeros o a los segundos, a través de diversas técnicas.
- ii) Se incorporan al producto, unitariamente considerado, sólo los costos variables de producción o sea la materia prima directa, mano de obra directa y cargos indirectos

variables de fabricación. Por consecuencia queda fuera del costeo unitario los cargos indirectos fijos de fabricación.

- iii) La valuación de inventarios de la producción en proceso y terminada, así como el costo de lo vendido, se hace con base al costo unitario directo de producción.
- iv) En lo que respecta a los costos directos de venta y eventualmente los financieros, no se incorporan al costo unitario para fines de valuación; sin embargo, se consideran en forma específica dentro de la política de planeación de utilidades, de precios de venta y de control, incorporándose en el estado de resultados en seguida del costo de producción con el fin de determinar la verdadera aportación de los artículos para absorber los costos fijos existentes.
- v) Los costos fijos tanto de producción, distribución, administración y financieros, se cargan directamente a los resultados del período en que se originan.
- vi) Estructurados los costos bajo las normas antes señaladas puede adoptarse cualquiera

de los sistemas de costos de producción conocidos.

- vii) La clasificación de los costos fijos y variables de las distintas funciones, se registran en cuentas y no se encierran en simples datos estadísticos y colaterales.

En conclusión se puede decir que la técnica del costeo directo consiste en incorporar al costo unitario de un producto, únicamente los costos directos en los que se incurrió tanto en la producción como en la venta y/o servicio, y cuya finalidad es la de proporcionar elementos a la dirección de la empresa, para coadyuvar a la planeación de utilidades, orientación de la política de precios de ventas y el control de las operaciones de las mismas.

b. Finalidad de la técnica del costeo directo

- i) Alcanzar una planeación adecuada de las operaciones para llegar al objetivo trazado.
- ii) Evaluar los productos individualmente en relación a la contribución de cada uno en cuanto a la utilidad de la empresa.
- iii) Juzgar las diversas opciones que se le presentan al empresario y así elegir las

más productivas.

- iv) Facilitar la gerencia por excepción.
- v) Establecer cual es la combinación óptima de precios y volumen que reporta mayor contribución.
- vi) Establecer la relación entre las utilidades y los principales factores que la afectan: costos, volumen, precio, combinación de productos, y sobre esta base tomar decisiones, con el objeto de maximizar las utilidades.

c. Estructura de costos en el costeo directo

- 1. Costos variables (varían dependiendo del volumen de producción)
 - Materiales directos
 - Mano de obra directa
 - Cargos indirectos:
 - * Producción
 - * Distribución
 - * Administración
 - * Financieros
- 2. Costos fijos (se mantienen constantes independientemente del volumen de producción)
 - Producción

- Distribución
- Administración
- Financieros

d. Relación costo-volumen-utilidad

La siguiente ecuación enuncia lo que sucede en toda empresa:

$$\text{UTILIDAD} = \text{VENTAS TOTALES} - \text{COSTOS TOTALES}$$

Por lo tanto, la relación utilidad se verá afectada por la influencia de: relación volumen y relación costos.

La relación utilidad estará sujeta a:

- i) Cambios en las ventas. Motivos: 1. cambios en el precio unitario, 2. cambios en el volumen y 3. cambios en la mezcla de productos elaborados.
- ii) Cambios en los costos. Motivos: 1. cambios en los costos directos, 2. cambios en los costos fijos, 3. cambios en la mezcla, 4. cambios en el volumen y 5. cambios en el costo unitario.

De lo anterior, se detecta que los puntos básicos que alteran o modifican las utilidades de la empresa son: precio, volumen, mezcla,

costos directos, y costos fijos o periódicos.

¿Cómo logrará la empresa controlar esos elementos que alteran la estructura de sus utilidades?

La respuesta a esta interrogante solo se obtiene con la adecuada conjunción de estos elementos, eso exige el adecuado manejo de una de las técnicas más útiles y necesarias al gerente financiero de hoy en día: la Técnica del Punto Crítico y sus diversas modalidades.

El punto crítico es sin duda una de las técnicas que mayor utilidad reporta a la gerencia para analizar y evaluar los cursos de acción en la dirección de la empresa, planificando simultáneamente las utilidades de la misma.

e. Análisis del punto crítico

Las relaciones entre tamaño y desembolso de inversión y el volumen de ventas requeridos para lograr la rentabilidad, se exploran en la planeación de costo, volumen y utilidad, o análisis de Punto de Equilibrio.

El análisis de punto de equilibrio es un método para determinar el punto exacto en el cual las ventas cubrirán los costos; es decir, el punto en el cual la empresa logra la

recuperación de sus costos. Pero también es útil para mostrar el tamaño de las utilidades o pérdidas que tendrá la empresa si las ventas resultan estar por arriba o por abajo de ese punto. El análisis de punto de equilibrio es importante en el proceso de planeación porque la relación costo, volumen y utilidad puede verse muy influenciada por las magnitudes de la inversiones fijas de la empresa, y los cambios de estas inversiones se establecen cuando se preparan los planes financieros. Un volumen suficiente de ventas debe ser anticipado y logrado si los costos fijos y variables han de ser cubiertos, o la empresa incurrirá en pérdidas. En otras palabras, si una empresa ha de evitar las pérdidas contables, sus ventas deben cubrir todos los costos (aquellos que varían directamente con la producción y aquellos que no cambian en la medida que se modifican los niveles de producción). (ver gráfico de punto crítico en anexo No.5, pág.No.543).

Aplicación del Análisis del punto crítico

Cuando se usa apropiadamente, el análisis de punto de equilibrio proporciona información acerca de tres importantes tipos de decisión : 1) cuando se

toman decisiones de nuevos productos, el análisis de punto de equilibrio ayuda a determinar la magnitud de ventas de un nuevo producto para que la empresa logre rentabilidad; 2) el análisis de punto de equilibrio puede ser usado como amplio marco de referencia para estudiar los efectos de una expansión general en el nivel de operaciones de la empresa; 3) cuando la empresa contempla proyectos de modernización y automatización, en los que la inversión en equipo se aumenta con la finalidad de disminuir los costos variables, particularmente el costo de mano de obra, el análisis de punto de equilibrio ayudará a evaluar la consecuencia de tal acción.

Selección de opciones

La mayor parte de las decisiones en los negocios se toman mediante la selección de la mejor de varias opciones; pero gran cantidad de decisiones se toman en forma intuitiva y en otras, las menos, se hacen sobre bases cuantitativas para evaluar cada una de las opciones y tener elementos de juicio para tomar decisiones. Es, en este caso, donde interviene la técnica contable y muy particularmente la del Costeo Directo.

Al tomar decisiones en forma intuitiva se corre el riesgo de afectar la trayectoria de la empresa de

manera errónea, por lo que se hace necesario la utilización de métodos de análisis que muestren las características de cada opción para así estar en condición de elegir la más adecuada.

Los pasos a seguir en la mayoría de los problemas de selección de opciones, pueden ser los siguientes:

- Definición del problema y de las posibles soluciones.
- Medir y evaluar las consecuencias de cada opción que puedan expresarse en términos de cantidad.
- Evaluar las consecuencias que puedan expresarse en términos cuantitativos para reflexionar sobre ellas y comparar contra las consecuencias mensurables.
- Tomar la decisión.

Los problemas de selección de opciones y toma de decisiones son muy variados, de acuerdo al tipo de empresa de que se trate. Se encuentran problemas de determinación de políticas de fijación de precios, de producir o comprar determinados artículos, etc.

Producir o Comprar

Existen variadas razones que justifican que una empresa desee comprar parte de su trabajo de producción:

Falta de capacidad en un turno o el tener que recurrir a un segundo turno. Deseo de utilizar su capacidad en un turno o el tener que recurrir a un segundo turno. Deseo de utilizar su capacidad en un trabajo más rentable. Deseo de utilizar las instalaciones y destreza de los vendedores. Volumen insuficiente para el pleno empleo de la mano de obra de la empresa, etc.

Es usual que se subcontrate un trabajo sólo cuando el costo de comprar sea igual o inferior al costo total de fabricar en la empresa. Esto tiene poco sentido, especialmente, en el caso de que la compañía tenga una capacidad sin utilizar. La decisión debe basarse en el costo efectivo adicional que supone fabricar. Este costo efectivo adicional no surge si se ha optado por comprar, y los demás costos no cambian, independientemente de que se trate de una compra o de una fabricación. Es decir, los costos fijos no quedan eliminados con la opción de comprar o de fabricar, como ocurre en cambio con los costos variables.

La mejor manera de valorar esta opción de "comprar o fabricar", consiste en comparar los costos variables de fabricación con los costos variables de compra, comparando después los ahorros en efectivo con el capital adicional necesario para fabricar, a

fin de dilucidar si se va a conseguir o no el rendimiento adecuado.

Sustitución del trabajo manual por mecánico

Existen empresas en las cuales se realiza su producción con equipo manual, la cual también puede realizarse con equipo mecánico. En estos casos los empresarios harían las siguientes preguntas: ¿Cuál de los equipos es el más eficiente y cuál representa menor costo?

Para dar respuesta deberá realizarse un análisis de los costos que genera cada tipo de equipo.

Ejemplo : La empresa La Típica, S.A. pretende adquirir la máquina Z para producir su artículo A; dicha máquina tendría un costo de ₡2,000,000, una vida probable de 10 años, y su capacidad de producción anual sería de 300,000 artículos.

Los costos marginales fijos de operación anual de la máquina son:

| | |
|-------------------|-----------|
| Energía eléctrica | ₡ 225,000 |
| Mantenimiento | ₡ 45,000 |
| Supervisión | ₡ 37,500 |
| Depreciación | ₡ 200,000 |
| Intereses del 22% | |
| anual s/costo de | |

operación (¢307,500) ¢ 67,650

Intereses del 22 %
 anual s/la inversión
 (¢2,000,000) ¢ 440,000

Costo estimado inicial
 de poner en marcha la
 máquina ¢ 22,850

Costo total de opera-
 ción marginal de la
 máquina ¢ 1,038,000

Menos:

Energía eléctrica que
 esta considerada cargo
 indirecto variable e
 incluida en el estudio ¢ 225,000

Total de costos fijos
 relevantes ¢ 813,000

Comparando los costos unitarios que reportaría
 el trabajo manual con la máquina Z, se tendría:

Costo Unitario del artículo

| | Trabajo mecánico | Trabajo manual | |
|----------------------|---------------------|-------------------|------------|
| Diferencia | | | |
| * Materiales | ¢ 15 | ¢ 18 | ¢(3) |
| **Mano de obra | 8 | 38 | (30) |
| *Cargos directos | | | |
| energía eléctrica | 2 | | 2 |
| otros | <u>2</u> | <u>5</u> | <u>(3)</u> |
| Total costo directo: | ¢27 | ¢61 | (34) |
| **Costos fijos de la | | | |
| planta | <u>53</u> | <u>14</u> | <u>39</u> |
| Costo total: | ¢ 80 | ¢ 75 | ¢ 5 |

* Costos Relevantes

**Costos irrelevantes

Consideraciones:

El personal obrero está contratado de planta, por lo que la mano de obra "no utilizada" se empleará en funciones "no productivas".

Al analizar el costo total que reportaría la máquina Z, contra lo reportado por el trabajo manual, se observa que el uso de la máquina obliga a incurrir en un costo adicional de ¢ 5.00 por unidad.

Sin embargo, hay que tomar en cuenta que para

efecctuar un estudio de esta naturaleza, es necesario eliminar costos que permanecen fijos ante cualquier decisión, es decir, los costos irrelevantes, y así"

| | Costos Unitarios | |
|---------------------------|---------------------|-------------------|
| | Trabajo mecánico | Trabajo manual |
| Costo Total | ¢ 80 | ¢ 75 |
| menos: | | |
| Costo irrelevante: | | |
| Mano de obra | (8) | (38) |
| Costos fijos de la planta | <u>(53)</u> | <u>(14)</u> |
| Costo relevante | ¢ 19 | ¢ 23 |

Diferencia por artículo a favor
del trabajo mecánico : ¢ 4.00

Esta diferencia indica que conviene utilizar la máquina, pero hay que tomar en cuenta que existe un costo fijo marginal de ¢813,000 que se incurrirá por la decisión de adquirir la misma, por lo que es conveniente preguntar: ¿Cuántas unidades tendrá que producir la máquina para estar en punto crítico?

$$PC = \frac{\text{Costos fijos relevantes}}{\text{Diferencia entre costos relevantes}}$$

$$PC = \frac{\text{¢813,000}}{4} = 203,250 \text{ unidades}$$

4

Conclusiones:

Si se selecciona esta opción, la máquina produciendo a niveles superiores a 203,250 unidades en el primer año, generará beneficios para la empresa.

Cabe preguntarse: ¿Cuál es el ahorro total si se producen las 300,000 unidades, capacidad de la nueva máquina?

| | Costo relevante | |
|---------------------------|-----------------|------------------|
| | unitario | Total |
| Trabajo manual 300,000 | ¢ 23 | ¢6,900,000 |
| Trabajo mecánico 300,000 | 19 | <u>5,700,000</u> |
| Ahorro marginal | | 1,200,000 |
| Costos fijos disgregables | | <u>813,000</u> |
| Ahorro total: | | <u>¢ 387,000</u> |

Una vez tomada la decisión de la opción más conveniente, comienza la actividad de gestionar el financiamiento.

Cambio de Equipo:

Otro de los usos del empleo del costeo marginal, es que permite visualizar la conveniencia de cambiar el equipo actual por alguno otro nuevo con ciertas ventajas en relación al antiguo. Así por ejemplo, una compañía X, cuenta con una máquina, la cual fue adquirida hace cinco años en ¢1,500,000, su depreciación acumulada -10% anual en línea recta- es de ¢750,000 y la producción anual de la máquina es de 100,000 unidades.

El valor actual de mercado de la máquina es de:

¢250,000

A los directivos de la empresa se les presenta la oportunidad de cambiar esta unidad por otra que aparece en el mercado, que tiene un costo igual de ¢1,500,000 y produce los mismos 100,000 artículos anuales, la pregunta sería: ¿Convendría cambiar la maquinaria antigua, considerando los costos de operación de la nueva máquina?. Es de hacer notar que para este caso, la empresa ya tiene definida la opción de financiamiento más conveniente, siendo a través de la banca comercial.

Analizando los costos de operación:

| | Máquina <u>antigua</u> | Máquina <u>nueva</u> |
|---------------------|---------------------------|-------------------------|
| Luz y fuerza | ¢ 356,500 | ¢300,000 |
| Mantenimiento | 67,000 | 7,000 |
| Supervisión | 62,500 | 115,000 |
| Depreciación | 150,000 | 150,000 |
| Gastos de edificios | <u>50,000</u> | <u>50,000</u> |
| Total costo: | ¢ 686,000 | ¢622,000 |

$$\text{Costos unitarios} = \frac{686,000}{100,000} = 6.86 \quad \frac{622,000}{100,000} = 6.22$$

Se observa que considerando los costos totales de operación de cada una de las máquinas, no conviene adquirir la nueva. Sin embargo, para poder decidir es

necesario analizar sólo los costos relevantes, ya que si se incluyen los irrelevantes se induce a decisiones erróneas.

Datos:

| | |
|--|-------------------|
| Costo de adquisición de la máquina nueva | <u>¢1,500,000</u> |
| Valor neto de libros de la máquina antigua | 750,000 |
| Valor de mercado, máquina antigua | <u>250,000</u> |
| Pérdida de valor en libros | ¢ 500,000 |
| Tasa de interés anual: | 22 % |

Costos marginales de operación anuales:

| | <u>Máquina antigua</u> | <u>Máquina nueva</u> |
|------------------------------|----------------------------|--------------------------|
| Luz y fuerza | ¢ 356,500 | ¢ 300,000 |
| Mantenimiento | 67,000 | 7,000 |
| Supervisión | <u> **</u> | <u>52,500 *</u> |
| Suma de erogaciones | 423,500 | 359,500 |
| *Depreciación | 40,000 @ | 150,000 |
| ** Gastos de edificios | - | - |
| *Costo de oportunidad | 250,000 @@ | - |
| * Costos de financiamiento:: | | |
| 22% s/erogaciones | 93,170 | 79,090 |
| 22% s/inversión, | - | 330,000 |
| * 22% s/costo de oportunidad | <u>55,000</u> | <u>-</u> |
| Total costo marginal: | 861,670 | 918,590 |

$$\text{Costos Unitarios: } \frac{861,670}{100,000} = \text{¢}8,62 \quad \frac{918,590}{100,000} = \text{¢}9,19$$

* Costos relevantes

**Costos irrelevantes

@ Considerando que el valor de la máquina es de ¢200,000 y le restan cinco años de vida.

@@ Cantidad que se deja de percibir (valor de mercado en caso de venta) por usar la máquina.

Ante este resultado, la decisión sería no adquirir la nueva máquina. Para este caso ya no es necesario hacer el préstamo bancario.

Mezclas de Productos y volúmenes para la planeación de utilidades.

La mayor parte de las empresas subsisten por la producción y venta de diversos artículos. Pero existen algunos factores que pueden limitar en un momento dado la producción irrestricta de bienes o servicios de una empresa determinada, como pueden ser:

- Capital
- Demanda
- Escasez de una materia prima básica
- Escasez de mano de obra especializada o

altamente calificada

- Limitaciones del equipo fabril de manufactura
- Limitaciones gubernamentales
- Otros.

Los directivos de empresas, ante esas limitaciones se preguntan: ¿Cuál es la mezcla de productos que proporcionará la mayor utilidad?

Para poder dar respuesta a esta interrogante, se hace necesario elaborar un estudio, individualmente por producto, para observar las características que ofrecen cada uno de ellos en relación a los márgenes de contribución, considerados al factor restrictivo que predomina en la empresa.

Ejemplo:

La empresa "Estampados, S.A." desea conocer cuál es la mezcla de producción y venta de artículos que le reportará un mayor beneficio en sus utilidades, tomando en consideración que se producen cinco líneas de artículos que son: C110, C111, C112, C113, C114, cuya estructura de costo y venta unitaria es la siguiente:

ESTAMPADOS, S.A.

| Cifras por unidad | C110 | C111 | C112 | C113 | C114 |
|-------------------------------------|--------------|-------------|--------------|--------------|--------------|
| Precio de venta | 45,00 | 19,50 | 75,00 | 52,50 | 105,00 |
| Costo directo de manufactura | 18.50 | 12.00 | 6.75 | 6.75 | 43.50 |
| Costo directo de distribución | <u>4.50</u> | <u>3.50</u> | <u>30.25</u> | <u>5.75</u> | <u>30.50</u> |
| <u>Contribución marginal</u> | <u>22.00</u> | 4.00 | 38.00 | 40.00 | 31.00 |
| Horas máquina para su elaboración. | <u>2</u> | <u>1</u> | <u>5</u> | <u>6</u> | <u>4</u> |
| Cargos indirectos fijos por unidad. | <u>6.00</u> | <u>3.00</u> | <u>15.00</u> | <u>18.00</u> | <u>12.00</u> |
| Utilidad bruta por unidad * | 20.50 | 4.50 | 53.25 | 27.75 | 49.50 |

* Determinación de utilidad bruta

por unidad:

Precio de venta:

- Costo directo de manufactura

- Cargos indirectos fijos

= Utilidad bruta por unidad

Considerando:

- La capacidad total de producción de la fábrica es de: 150,000 horas-máquina.

- El mercado de ventas de sus productos es:

| | | |
|------|---------|----------|
| C110 | 27,000 | unidades |
| C111 | 180,000 | unidades |
| C112 | 22,000 | unidades |
| C113 | 45,000 | unidades |
| C114 | 37,000 | unidades |

- El tiempo de producción de cada artículo es de:

| | | |
|------|---|---------------|
| C110 | 2 | horas-máquina |
| C111 | 1 | horas-máquina |
| C112 | 5 | horas-máquina |
| C113 | 6 | horas-máquina |
| C114 | 4 | horas-máquina |

- Por consecuencia, la producción total que se alcanzaría por cada producto si se produjera unos solo, sería:

| | | |
|------|---------|----------|
| C110 | 75,000 | unidades |
| C111 | 150,000 | unidades |
| C112 | 30,000 | unidades |
| C113 | 25,000 | unidades |
| C114 | 37,500 | unidades |

- Los costos fijos totales de producción son de \$450,000.

- La aplicación de costos fijos a cada uno de los productos se hizo en base a horas-máquina utilizada:

Cuota promedio por hora-máquina:

$$450,000 : 150,000 = \text{¢}3.00$$

| <u>Artículo</u> | <u>Horas-máquina</u> | <u>Costos fijos</u> |
|-----------------|----------------------|---------------------|
| C110 | 2 | ¢ 6.00 |
| C111 | 1 | 3.00 |
| C112 | 5 | 15.00 |
| C113 | 6 | 18.00 |
| C114 | 4 | 12.00 |

RESOLUCION:

Primera opción

Esta consiste en jerarquizar los artículos en función de la utilidad bruta unitaria, para así observar cuáles son los que mayor utilidad bruta generan.

| <u>Artículo</u> | <u>Utilidad bruta por unidad</u> |
|-----------------|----------------------------------|
| C112 | 53.25 |
| C114 | 49.50 |
| C113 | 27.75 |
| C110 | 20.50 |
| C111 | 4.50 |

Considerando la capacidad de producción y la penetración en el mercado de los artículos, se

producirá hasta el límite del mercado potencial el artículo que quedó en primer lugar en la escala jerárquica y en seguida el segundo, y así hasta agotar la capacidad de producción.

Cálculo del efecto:

| | Horas máquina por unidad | Unidades a producir | Total horas | Horas sobrantes |
|-----------------|-----------------------------|------------------------|----------------|--------------------|
| Artículo C112 | 5 | 22,000 | 110,000 | 00 |
| Artículo C114 | 4 | 10,000 | <u>40,000</u> | - |
| Total capacidad | | | 150,000 | |

Observando los resultados que arrojan estos artículos:

ESTAMPADOS S.A.

| | Total | C112 | C114 |
|-------------------|----------------|----------------|----------------|
| Ventas | €2,700,000 | €1,650,000 | €1,050,000 |
| Costeo directo | | | |
| de manufactura | 583,500 | 148,500 | 435,000 |
| Cargos indirectos | | | |
| fijos | <u>450,000</u> | <u>330,000</u> | <u>120,000</u> |
| Utilidad bruta: | 1,666,500 | 1,171,500 | 495,000 |
| Costo directo de | | | |
| distribución | <u>970,500</u> | <u>665,500</u> | <u>305,000</u> |
| Utilidad Neta | 696,000 | 506,000 | 190,000 |

Segunda opción:

Este estudio consiste en jerarquizar los productos en función de la contribución marginal unitaria.

Cálculo del efecto;

Tomando en cuenta la capacidad y mercado se tiene:

| | Horas máquina por unidad | Unidades a producir | Total horas | Horas sobrantes |
|-----------------|-----------------------------|------------------------|----------------|--------------------|
| Artículo C113 | 6 | 25,000 | <u>150,000</u> | - |
| Total capacidad | | | 150,000 | |

ESTAMPADOS, S.A.

Estados de Resultados

| | Artículos | |
|-------------------------------|----------------|----------------|
| | Total | C113 |
| Ventas | ¢ 1,312,500 | ¢ 1,312,500 |
| Costo directo de fabricación | 168,750 | 168,750 |
| Costo directo de distribución | <u>143,750</u> | <u>143,750</u> |
| Contribución marginal: | ¢ 1,000,000 | ¢ 1,000,000 |
| Cargos indirectos fijos: | <u>450,000</u> | <u>450,000</u> |
| Utilidad Neta: | ¢ 550,000 | ¢ 550,000 |

Tercera opción

Consiste en jerarquizar en función de la contribución marginal por hora-máquina (factor restrictivo preponderante), para ello se determina la contribución marginal (margen de contribución) por hora-máquina:

| Artículo | Contribución | Horas | Contribución |
|----------|----------------------|---------|------------------------------|
| | marginal unitaria | máquina | marginal por hora-máquina |
| C110 | ¢ 22.00 | 2 | ¢ 11.00 |
| C111 | 4.00 | 1 | 4.00 |
| C112 | 38.00 | 5 | 7.60 |
| C113 | 40.00 | 6 | 6.67 |
| C114 | 31.00 | 4 | 7.75 |

Cálculo del efecto:

Considerando la capacidad y mercado:

| Artículo | Horas máquina por unidad | Unidades a producir | Total horas | Horas sobrantes |
|----------|-----------------------------|------------------------|----------------|--------------------|
| C113 | 2 | 27,000 | 54,000 | 96,000 |
| C114 | 4 | 24,000 | <u>96,000</u> | |
| | | | 150,000 HM | |

ESTAMPADOS S.A.

| | Total | C110 | C114 |
|-------------------|----------------|----------------|----------------|
| Ventas | €3,735,000 | €1,215,000 | €2,520,000 |
| Costeo directo | | | |
| de manufactura | 1,543,500 | 499,500 | 1,044,000 |
| Cargos directo | | | |
| distribución | <u>853,500</u> | <u>121,500</u> | <u>732,000</u> |
| Contrib. marginal | 1,338,000 | 594,000 | 744,000 |
| Cargos indirecto | | | |
| fijos | <u>450,000</u> | <u>162,000</u> | <u>288,000</u> |
| Utilidad Neta | 696,000 | 506,000 | 190,000 |

Comparación de opciones

| | Importe |
|---|------------------|
| Primera opción: según utilidad bruta: | € 696,000 |
| Segunda opción: Según contribución marginal | <u>€ 550,000</u> |
| Tercera opción: Según contribución marginal por hora-máquina | <u>€888,000</u> |

Por lo tanto, la mezcla de productos más adecuada es la que presenta la opción tercera.

Conclusión:

Cuando en una empresa existe un factor restrictivo preponderante, la utilidad alcanza su nivel óptimo, al jerarquizarse la producción de bienes o servicios en orden decreciente de contribución marginal por unidad de ese factor restrictivo preponderante.

B. DECISIONES EMPRESARIALES FUNDAMENTADAS EN EL ANALISIS FINANCIERO.

El análisis financiero es un conjunto de principios y técnicas que se utilizan para transformar la información reflejada en los estados financieros en información procesada útil para la toma de decisiones económicas.

Criterios para la selección de Inversiones

Sin duda alguna dentro de la economía aplicada a una empresa, uno de los temas que más interés despierta es la "selección de inversiones".

¿Cómo distinguir las inversiones rentables de las no rentables?, algunas veces esta decisión se complica pero el objetivo consiste en clasificar correctamente los proyectos de inversión de los de más o menos rentabilidad.

A continuación se proponen dos criterios que facilitan a las empresas de la industria manufacturera la selección de proyectos de inversión.

a) Criterio de Valor Actual Neto (VAN)

El método del valor actual neto, reconoce que una suma de dinero recibida ahora tiene preferencia a esa misma cantidad recibida en cualquier otra fecha futura, razonamiento que descansa en el concepto de Valor Actual (VA).

Por consiguiente, no sólo toma en cuenta la cuantía de los fondos sino su temporalidad, o sea en que períodos ocurren los ingresos y los egresos, denominados de manera general: flujos de fondos.

El significado de valor actual es el de una cantidad tomado en una fecha básica, que resulta equivalente a una programación de futuros flujos de fondos (ingresos o desembolsos).

Criterio de Aceptación

La empresa debe de aceptar aquellos proyectos que presentan un valor actual neto positivo o mayor que cero. Dicho de otra manera, las propuestas de inversión son potencialmente aceptables si el valor actual de los ingresos es superior al valor actual de los desembolsos, ambos descontados al tipo de costo

de capital. Si el valor actual de los beneficios no supera la inversión, entonces no debería invertir.

Fórmula y notación

La fórmula matemática mediante la cual se determina el valor actual neto de los proyectos de inversión es la siguiente:

$$(1) \quad VAN = \frac{F_1}{(1+k)} + \frac{F_2}{(1+k)} + \dots + \frac{F_n}{(1+k)} - I_0$$

o también

$$(2) \quad VAN = \sum_{t=1}^n \frac{F_t}{(1+k)^t} - I_0$$

Notación

- VAN = Valor actual neto del proyecto
- F = Flujo de fondos para el periodo 1,2,3....n
- I₀ = Inversión en el momento cero. (hoy)
- n = Periodos o años de la vida del proyecto
- ∑ = Símbolo de suma, significa la suma de los flujos considerados.
- k = Costo del capital

Caso Práctico

Un proyecto promete flujos de efectivo por ₡1,700 anuales durante 5 años, vida útil del proyecto el cual requiere una inversión de ₡5,500. Se desea determinar su Valor actual neto para efectos de decidir sobre su aceptación o rechazo. Sabiendo que el costo de capital es del 12%, se tendrá lo siguiente de acuerdo a fórmula (2)

$$VAN = \sum_{t=1}^5 \frac{1,700}{(1+0.12)^t} = 5,500$$

Para un mejor control del desarrollo de la fórmula anterior se ordenan los datos en la siguiente tabla para seguir el flujo año tras año y llegar al cálculo del Valor Actual Neto del proyecto en cuestión.

| ANO | FLUJO DE FONDOS (1) | FACTOR DE DESCUENTO (2) $\{1/(1+K)^t\}$ | VALOR ACTUAL (1) X (2) |
|-----|------------------------|--|---------------------------|
| 1 | 1,700 | 0.893 | 1,518.10 |
| 2 | 1,700 | 0.797 | 1,354.90 |
| 3 | 1,700 | 0.712 | 1,210.40 |
| 4 | 1,700 | 0.636 | 1,081.20 |
| 5 | 1,700 | 0.567 | 963.90 |

Total de valores actuales = 6,128.50

Por lo tanto el valor actual neto del proyecto es:

VAN = Valor actual de los ingresos - inversión inicial

VAN = ¢ 6,128.50 - ¢ 5,500.00 = ¢ 628.50

Como el criterio del Valor Actual Neto consiste en que si el VAN de un proyecto da un valor positivo o mayor que cero, tal proyecto es aceptable. En este caso, la propuesta evaluada deberá ser aceptada, porque:

$$¢ 628.50 > 0$$

b) Tasa Interna de Rentabilidad (TIR)

El método denominado tasa interna de rentabilidad se conoce también usualmente como: tasa interna de rendimiento, tasa interna de descuento, tasa de rendimiento descontada, y Fred Weston le llama, tasa de utilidad interna. Van Horne la denomina tasa financiera de rendimiento.

Este método, lo mismo que el método del valor actual neto también reconoce el valor del dinero en el tiempo. Diverge de aquel en que no presupone ninguna tasa a la cual se descuentan los fondos. Por el contrario, el procedimiento del método, tiene por objeto encontrar la tasa de rendimiento que justamente iguala el valor actual los futuros flujos de fondos (de efectivo), con la inversión. La tasa de

descuento no se toma externamente, sino "interna" del proyecto.

En esencia la tasa interna de rentabilidad es un medio para apreciar o medir la conveniencia de una propuesta de inversión, comparando la tasa de rendimiento interno del proyecto, con el costo de capital de la firma.

Criterio de Aceptación

El criterio de aceptación consecuente con el método de evaluación de la tasa interna de rendimiento consiste simplemente en aceptar un proyecto de inversión si su tasa interna de rentabilidad es mayor o igual que la tasa de corte (costo de capital) fijada por la empresa. Caso contrario se rechaza.

Cuando se trata de varios proyectos de inversión éstos se clasifican de acuerdo a su respectiva tasa de rentabilidad en orden de mayor a menor, hasta donde alcancen los fondos. Si se trata de proyectos excluyentes el de mayor TIR desplaza al de menor tasa interna de rentabilidad.

Fórmula y Notación

Si se trata de igualar el valor actual de todos los ingresos con el valor actual de los egresos, lo conveniente será adoptar la ecuación

$$\sum_{t=0}^n \frac{a_t}{(1+r)^t} = 0 \quad (3)$$

Donde:

- a = Flujo de fondos: Ingresos y/o egresos
 t = años 1,2,3,... hasta n
 n = límite de la vida útil del proyecto
 r = Tasa interna de rentabilidad (incógnita)
 k = costo de capital = tasa de corte

La ecuación implica que se sumarían algebraicamente todos los ingresos que tendrán valor positivo y los egresos que también tendrán valor negativo.

La tasa correcta (TIR) será la que iguale la suma de los fondos actualizados a dicha tasa, a cero.

Caso práctico

Una empresa tiene el siguiente proyecto de inversión

| | |
|------------------------------------|---------------|
| Compra de compresor (I) | ¢ 10,000 |
| Rendimientos anuales esperados (F) | ¢ 5,000 c/año |
| Vida útil del proyecto (n) | 4 años |
| Costo de capital (k) | 10% |
| tasa interna de rentabilidad (r) | incógnita |

Aplicando la ecuación (3) y desarrollando la suma se tiene:

$$I_0 = \frac{F_1}{(1+r)} + \frac{F_2}{(1+r)^2} + \frac{F_3}{(1+r)^3} + \frac{F_4}{(1+r)^4}$$

Sustituyendo por los valores del proyecto, se obtiene:

$$10,000 = \frac{5,000}{(1+r)} + \frac{5,000}{(1+r)^2} + \frac{5,000}{(1+r)^3} + \frac{5,000}{(1+r)^4}$$

La TIR (r) del proyecto se encuentra ensayando hasta que cumpla con la condición definida. En este caso como se trata de flujos iguales (anualidades iguales). Se puede ensayar utilizando el factor de descuento de la tabla A en página # 319.

Probando con $i = 20\%$, $n = 4$. La tabla da el factor de descuento 2.589

$$VA = 5,000 \times 2.589 = \text{¢ } 12,945 > 10,000$$

Ensayando con $i = 30\%$, $n = 4$, el factor de descuento es

2.166

$$VA = 5,000 \times 2.166 = \text{¢ } 10,830 > 10,000$$

Probando ahora con $i = 35\%$, $n=4$ se tiene factor de descuento de 1.997

$$VA = 5,000 \times 1.997 = \text{¢ } 9,985 < 10,000$$

La tasa que iguale los futuros flujos de fondos con la inversión se encontrará entre 30% (que excede la inversión) y 35% que da un valor inferior. Para determinar la tasa de descuento exacta se procede a interpolar:

| | | |
|-----|----------|----------|
| 30% | ¢ 10,830 | ¢ 10,830 |
| 35% | 9,985 | 10,000 |
| 5% | ¢ 845 | ¢ 830 |

Una diferencia en las tasas del 5% produce una diferencia de ¢ 845, y una diferencia X% de las tasas produce una diferencia de ¢ 830

Despejando X mediante una regla de tres simple:

$$X = \frac{0.05 \times 830}{845} = \frac{41.5}{845} = 0.0491$$

La tasa interna de rendimiento se obtiene sumando la fracción del valor de X a la tasa próxima inferior.

$$0.30 + 0.0491 = 34.91\%$$

Como se trata de la evaluación de un solo proyecto, se compara la TIR (r) obtenida con la tasa de corte de la empresa para determinar su aceptación o rechazo; teniéndose que:

34.91% > 10%, el proyecto debe aceptarse.

TABLA A

Valor Presente de \$1 Recibida Anualmente al Final de Cada Período durante N Períodos

| ANOS (N) | 1x | 2x | 4x | 6x | 8x | 10x | 12x | 14x | 15x | 16x | 18x | 20x | 22x | 24x | 25x | 26x | 28x | 30x | 35x | 40x | 45x | 50x |
|----------|--------|--------|--------|--------|--------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| 1 | 0.970 | 0.918 | 0.942 | 0.943 | 0.924 | 0.909 | 0.893 | 0.877 | 0.870 | 0.862 | 0.847 | 0.833 | 0.820 | 0.806 | 0.800 | 0.794 | 0.781 | 0.769 | 0.741 | 0.714 | 0.690 | 0.667 |
| 2 | 1.970 | 1.942 | 1.886 | 1.833 | 1.783 | 1.736 | 1.690 | 1.647 | 1.626 | 1.605 | 1.566 | 1.528 | 1.492 | 1.457 | 1.440 | 1.424 | 1.392 | 1.361 | 1.289 | 1.224 | 1.165 | 1.111 |
| 3 | 2.941 | 2.884 | 2.775 | 2.673 | 2.577 | 2.487 | 2.402 | 2.322 | 2.283 | 2.246 | 2.174 | 2.106 | 2.042 | 1.981 | 1.952 | 1.923 | 1.868 | 1.816 | 1.696 | 1.589 | 1.493 | 1.407 |
| 4 | 3.902 | 3.800 | 3.639 | 3.465 | 3.312 | 3.170 | 3.037 | 2.914 | 2.855 | 2.798 | 2.690 | 2.589 | 2.494 | 2.404 | 2.362 | 2.320 | 2.241 | 2.166 | 1.997 | 1.842 | 1.728 | 1.625 |
| 5 | 4.853 | 4.713 | 4.482 | 4.212 | 3.993 | 3.791 | 3.605 | 3.433 | 3.352 | 3.274 | 3.127 | 2.991 | 2.864 | 2.785 | 2.689 | 2.635 | 2.532 | 2.436 | 2.220 | 2.035 | 1.876 | 1.737 |
| 6 | 5.795 | 5.681 | 5.242 | 4.917 | 4.623 | 4.355 | 4.111 | 3.889 | 3.794 | 3.685 | 3.499 | 3.323 | 3.167 | 3.020 | 2.951 | 2.885 | 2.759 | 2.643 | 2.385 | 2.168 | 1.983 | 1.834 |
| 7 | 6.728 | 6.472 | 6.082 | 5.582 | 5.206 | 4.868 | 4.564 | 4.288 | 4.160 | 4.039 | 3.812 | 3.605 | 3.416 | 3.242 | 3.161 | 3.083 | 2.937 | 2.822 | 2.508 | 2.263 | 2.057 | 1.883 |
| 8 | 7.652 | 7.325 | 6.732 | 6.218 | 5.747 | 5.335 | 4.968 | 4.639 | 4.487 | 4.344 | 4.078 | 3.837 | 3.619 | 3.421 | 3.329 | 3.241 | 3.076 | 2.925 | 2.598 | 2.331 | 2.100 | 1.922 |
| 9 | 8.568 | 8.162 | 7.435 | 6.802 | 6.267 | 5.759 | 5.320 | 4.946 | 4.772 | 4.607 | 4.303 | 4.031 | 3.786 | 3.566 | 3.463 | 3.366 | 3.184 | 3.019 | 2.665 | 2.379 | 2.144 | 1.948 |
| 10 | 9.471 | 8.983 | 8.111 | 7.269 | 6.710 | 6.145 | 5.650 | 5.215 | 5.119 | 4.933 | 4.493 | 4.192 | 3.923 | 3.682 | 3.571 | 3.465 | 3.269 | 3.092 | 2.715 | 2.414 | 2.169 | 1.965 |
| 11 | 10.368 | 9.787 | 8.760 | 7.807 | 7.139 | 6.495 | 5.980 | 5.453 | 5.234 | 5.029 | 4.456 | 4.227 | 4.005 | 3.776 | 3.650 | 3.544 | 3.333 | 3.147 | 2.752 | 2.438 | 2.186 | 1.977 |
| 12 | 11.255 | 10.575 | 9.385 | 8.284 | 7.536 | 6.814 | 6.194 | 5.660 | 5.421 | 5.197 | 4.793 | 4.439 | 4.127 | 3.851 | 3.725 | 3.606 | 3.387 | 3.190 | 2.779 | 2.456 | 2.196 | 1.985 |
| 13 | 12.134 | 11.343 | 9.986 | 8.853 | 7.904 | 7.102 | 6.424 | 5.842 | 5.583 | 5.342 | 4.910 | 4.533 | 4.283 | 3.912 | 3.780 | 3.656 | 3.427 | 3.223 | 2.799 | 2.462 | 2.204 | 1.990 |
| 14 | 13.004 | 12.106 | 10.563 | 9.295 | 8.244 | 7.367 | 6.620 | 6.002 | 5.724 | 5.468 | 5.008 | 4.611 | 4.265 | 3.962 | 3.824 | 3.695 | 3.459 | 3.249 | 2.814 | 2.477 | 2.210 | 1.993 |
| 15 | 13.865 | 12.869 | 11.118 | 9.712 | 8.559 | 7.606 | 6.811 | 6.142 | 5.847 | 5.575 | 5.092 | 4.675 | 4.315 | 4.001 | 3.859 | 3.726 | 3.483 | 3.268 | 2.825 | 2.484 | 2.214 | 1.995 |
| 16 | 14.718 | 13.578 | 11.632 | 10.106 | 8.851 | 7.824 | 6.974 | 6.265 | 5.954 | 5.669 | 5.162 | 4.730 | 4.357 | 4.003 | 3.887 | 3.751 | 3.503 | 3.283 | 2.834 | 2.489 | 2.216 | 1.997 |
| 17 | 15.562 | 14.292 | 12.166 | 10.467 | 9.122 | 8.022 | 7.120 | 6.373 | 6.047 | 5.749 | 5.222 | 4.775 | 4.391 | 4.009 | 3.910 | 3.771 | 3.518 | 3.295 | 2.840 | 2.492 | 2.218 | 1.998 |
| 18 | 16.398 | 14.992 | 12.659 | 10.820 | 9.372 | 8.201 | 7.250 | 6.467 | 6.120 | 5.810 | 5.273 | 4.812 | 4.419 | 4.000 | 3.928 | 3.786 | 3.529 | 3.304 | 2.844 | 2.494 | 2.219 | 1.999 |
| 19 | 17.226 | 15.679 | 13.134 | 11.158 | 9.604 | 8.365 | 7.366 | 6.550 | 6.198 | 5.877 | 5.316 | 4.844 | 4.442 | 4.007 | 3.942 | 3.799 | 3.539 | 3.311 | 2.848 | 2.496 | 2.220 | 1.999 |
| 20 | 18.046 | 16.351 | 13.590 | 11.470 | 9.810 | 8.514 | 7.469 | 6.623 | 6.259 | 5.929 | 5.353 | 4.870 | 4.460 | 4.110 | 3.954 | 3.800 | 3.546 | 3.316 | 2.850 | 2.497 | 2.221 | 1.999 |
| 21 | 18.857 | 17.011 | 14.029 | 11.764 | 10.017 | 8.649 | 7.562 | 6.687 | 6.312 | 5.973 | 5.384 | 4.891 | 4.476 | 4.121 | 3.963 | 3.816 | 3.551 | 3.320 | 2.852 | 2.498 | 2.221 | 2.000 |
| 22 | 19.650 | 17.638 | 14.451 | 12.042 | 10.201 | 8.772 | 7.645 | 6.743 | 6.359 | 6.011 | 5.410 | 4.909 | 4.488 | 4.130 | 3.970 | 3.822 | 3.556 | 3.323 | 2.852 | 2.498 | 2.222 | 2.000 |
| 23 | 20.436 | 18.232 | 14.857 | 12.303 | 10.371 | 8.883 | 7.718 | 6.792 | 6.399 | 6.044 | 5.432 | 4.925 | 4.499 | 4.137 | 3.976 | 3.827 | 3.559 | 3.325 | 2.854 | 2.499 | 2.222 | 2.000 |
| 24 | 21.213 | 18.914 | 15.247 | 12.550 | 10.529 | 8.985 | 7.784 | 6.835 | 6.434 | 6.073 | 5.451 | 4.937 | 4.507 | 4.143 | 3.985 | 3.831 | 3.562 | 3.327 | 2.855 | 2.499 | 2.222 | 2.000 |
| 25 | 22.023 | 19.523 | 15.622 | 12.783 | 10.675 | 9.077 | 7.843 | 6.873 | 6.464 | 6.097 | 5.467 | 4.940 | 4.514 | 4.147 | 3.985 | 3.834 | 3.564 | 3.329 | 2.856 | 2.499 | 2.222 | 2.000 |
| 26 | 22.795 | 20.121 | 15.983 | 13.003 | 10.810 | 9.161 | 7.896 | 6.906 | 6.491 | 6.118 | 5.480 | 4.956 | 4.520 | 4.151 | 3.988 | 3.837 | 3.566 | 3.330 | 2.856 | 2.500 | 2.222 | 2.000 |
| 27 | 23.560 | 20.707 | 16.330 | 13.211 | 10.935 | 9.237 | 7.943 | 6.935 | 6.514 | 6.136 | 5.492 | 4.964 | 4.524 | 4.154 | 3.990 | 3.839 | 3.567 | 3.331 | 2.856 | 2.500 | 2.222 | 2.000 |
| 28 | 24.316 | 21.181 | 16.663 | 13.406 | 11.051 | 9.307 | 7.994 | 6.961 | 6.534 | 6.152 | 5.502 | 4.970 | 4.528 | 4.157 | 3.992 | 3.840 | 3.568 | 3.331 | 2.857 | 2.500 | 2.222 | 2.000 |
| 29 | 25.066 | 21.844 | 16.984 | 13.591 | 11.158 | 9.370 | 8.022 | 6.983 | 6.551 | 6.166 | 5.510 | 4.975 | 4.531 | 4.159 | 3.994 | 3.841 | 3.569 | 3.332 | 2.857 | 2.500 | 2.222 | 2.000 |
| 30 | 25.800 | 22.396 | 17.292 | 13.765 | 11.250 | 9.427 | 8.055 | 7.003 | 6.566 | 6.177 | 5.517 | 4.979 | 4.534 | 4.160 | 3.995 | 3.842 | 3.569 | 3.332 | 2.857 | 2.500 | 2.222 | 2.000 |
| 40 | 32.835 | 27.353 | 19.793 | 15.046 | 11.925 | 9.779 | 8.244 | 7.185 | 6.642 | 6.234 | 5.540 | 4.997 | 4.544 | 4.166 | 3.999 | 3.846 | 3.571 | 3.333 | 2.857 | 2.500 | 2.222 | 2.000 |
| 50 | 39.196 | 31.424 | 21.002 | 15.762 | 12.234 | 9.915 | 8.304 | 7.133 | 6.661 | 6.246 | 5.554 | 4.999 | 4.545 | 4.167 | 4.000 | 3.846 | 3.571 | 3.333 | 2.857 | 2.500 | 2.222 | 2.000 |

5.3 LINEAMIENTOS PARA LA GESTION DE FINANCIAMIENTO

El objetivo de estos lineamientos es establecer las actividades internas que deben llevar a cabo las empresas de la industria manufacturera para gestionar un financiamiento.

Los pasos a seguir para el gestionamiento interno para la adquisición de un financiamiento comprende el desarrollo de una serie de actividades, las cuales se muestran a continuación.

A. DETERMINAR LA NECESIDAD DE FINANCIAMIENTO.

El encargado de la subfunción "pronóstico de necesidades" tiene que decidir si existe la necesidad de adquirir financiamiento para algún rubro o actividad dentro de la empresa para lo cual debe establecer la cuantía que se necesita previo análisis de rentabilidad y costos.

B. SELECCION DE LA FORMA DE FINANCIAMIENTO A UTILIZAR.

El encargado de la subfunción "gestión de financiamiento de capitales" tiene que evaluar y decidir si se va a financiar a través de fondos internos o externos. Para el caso de financiarse con fondos internos debe decidir si va a usar las siguientes opciones.

i. Usar las utilidades o reservas generadas

por la empresa.

- ii. Puede solicitar al propietario o a los accionistas la aportación de nuevos fondos a través de la emisión de nuevas acciones.

En el caso de financiarse por fondos externos, debe tener claro si su necesidad es para capital fijo o capital de trabajo, para definir el monto, plazo, tasa de interés, etc.; para lo cual debe conocer todas las opciones de financiamiento existentes en el medio y escoger cuál se adapta a sus necesidades. Para el caso que se desconozcan las opciones de financiamiento se recomienda que se utilice el flujo de información presentado en la página No. del presente estudio.

C. APROBACION DE LA FORMA DE FINANCIAMIENTO.

Habiendo ya decidido si se va a financiar con fondos internos y/o externos, tal decisión requiere de una aprobación; que para la pequeña empresa, es por el propietario ya que él es el quien realiza las actividades descritas anteriormente; por lo tanto, para el caso de financiamiento con fondos externos, es quien gestiona el financiamiento directamente con la institución financiera. Para el caso de las

medianas y grandes empresas la situación cambia: el encargado de la gestión de capitales presenta un informe al encargado de la función financiera, después, la decisión se tiene que comunicar al Gerente General de la empresa, quien a su vez lo comunica a la Junta directiva para que apruebe o no tal decisión.

D. TRAMITES PARA LA GESTION DE FINANCIAMIENTO.

Una vez aprobada la decisión del financiamiento, el encargado de la subfunción "gestión de financiamiento de capitales " se dedica a realizar los trámites para la obtención del financiamiento, siendo necesario tener listos algunos requisitos que a continuación se presentan:

- Estados financieros actualizados y auditados.
- Datos generales de la empresa.
- Monto solicitado.
- Destino
- Garantía ofrecida por la empresa
- Tener cotizaciones para el caso que se quiera solicitar para maquinaria y/o equipo.
- Presupuesto de obra en caso de realizar

edificaciones.

- La empresa debe tener una relación deuda/patrimonio de 4:1.
- Fotocopia de escritura de la constitución de la sociedad.
- Referencias bancarias.

Los requisitos antes mencionados variarán dependiendo de la institución financiera que sea utilizada, si se opta por alguna institución financiera en específico se recomienda ver las que se contemplaron en este estudio, pues en cada una se han especificado los requisitos pertinentes. Para el caso de un proyecto de inversión debe presentarse un estudio de factibilidad técnico-económico.

Una vez se tienen listos los requisitos básicos, el gestor de financiamiento puede presentarse a la institución financiera para solicitar el préstamo, si se tiene alguna duda del procedimiento para tramitar un crédito, se recomienda ver los procedimientos que se presentan en el estudio.

5.4 OPCIONES TRADICIONALES DE FINANCIAMIENTO EN EL PAIS

Dentro del Sistema Financiero (Sistema Formal), las Instituciones Financieras tradicionales son: Los Bancos

Comerciales (Banco Cuscatlán, Banco Agrícola Comercial, Banco de Comercio, Banco Salvadoreño y Banco de Desarrollo e Inversión); Banco Hipotecario, Instituciones Oficiales de Crédito (FIGAPE, FEDECREDITO, BFA y FONAVIPO) y Financieras (CASA, CREDISA, ATLCATL, AHORROMET Y FIDEX); y dentro del Sistema Informal (no contempladas dentro del Sistema Financiero) están: las arrendadoras, las financieras privadas, Bancos Comunales como cooperativas, gremiales como AMPES, PROPEMI-FUSADES, prestamistas particulares, etc..

Dentro de todas estas posibilidades, las que se contemplarán dentro del presente estudio son las que brindan más apoyo al Sector Industrial, como son: Bancos Comerciales e Hipotecario, FIDEX, FIGAPE, FEDECREDITO, PROPEMI-FUSADES y arrendadoras.

A continuación se detallarán algunas de las opciones de financiamiento tradicionales que hay en el país.

A. BANCO CENTRAL DE RESERVA.

El BCR está actualmente dando un gran aporte al desarrollo de proyectos de inversión de la Industria Manufacturera, a través de sus líneas especiales de crédito.

Estas líneas son de gran importancia por que son fondos para financiamiento de mediano y largo plazo, necesarios para los proyectos de expansión de las

empresas. El BCR no otorga financiamiento directamente, sino que los canaliza por medio de las Instituciones financieras.

Por la falta de bancos de desarrollo en el medio, es que el BCR se ha tomado el papel de crear líneas para el financiamiento de proyectos de inversión a través del Fondo de Crédito para inversiones que son recursos provenientes principalmente por el AID, por lo general las tasas de interés de este fondo andan 1 o 2 puntos abajo de las vigentes en el mercado.

El Fondo de Crédito para Inversiones se divide en programas, siendo el programa que apoya la Industria manufacturera el denominado "Programa de Industria y Agroindustria, el cual se divide en tres líneas: a) Financiamiento a empresas industriales y agroindustriales, b) Financiamiento para Reversión Industrial y c) Financiamiento para el desarrollo de zonas francas privadas.

Los aspectos generales concernientes a este fondo, así como el detalle de las líneas antes mencionadas, se muestran en el anexo No.6, pág.#546.

B. BANCO CENTROAMERICANO DE INTEGRACION ECONOMICA (BCIE)

El BCIE obtiene fondos que son donativos de la

Comunidad Económica Europea (CEE) y de los gobiernos centroamericanos, para fortalecer las economías de los países centroamericanos. Estos fondos son depositados por el BCIE al BCR y a las Instituciones Financiera, a través de tres programas denominados: a) Programa Centroamericano de Reactivación y Reconversión Industrial, b) Programa Centroamericano de Fomento de exportaciones de productos no tradicionales y c) Programa de apoyo a la pequeña y mediana industria de Centro América. Estos programas se presentan detalladamente en Anexo No.7, pág.#586.

C. BANCOS COMERCIALES

Dentro de estos bancos figuran:

- Banco Cuscatlán
- Banco Agrícola Comercial
- Banco de Comercio
- Banco Salvadoreño
- Banco de Desarrollo e Inversión

Una institución financiera que está en proceso de convertirse en este tipo de banco es el Banco Hipotecario.

Todos estos bancos ya entraron al proceso de privatización, excepto el Banco Hipotecario que muy pronto lo hará.

Estos bancos con sus fondos propios otorgan financiamiento a la Industria, especialmente a corto plazo (menos de 1 año) y pueden otorgar financiamiento para capital fijo a un mediano plazo (menos de 5 años); pero no pueden otorgar financiamiento a largo plazo porque su naturaleza no se los permite, debido a que no captan recursos del público en el largo plazo, por otra parte el financiamiento a largo plazo es considerado como de alto riesgo especialmente cuando es dirigido a la creación de nuevas empresas, por lo tanto estos bancos por ser instituciones privadas tienen que correr el menor grado de riesgo tratando en la medida de lo posible de obtener la mejor rentabilidad de los proyectos que financian, (la clasificación de los usuarios según el grado de riesgo se detalla en el anexo No.14, pág. #662).

Dado lo anterior, estos bancos otorgan financiamiento especialmente a empresas bien establecidas (grandes empresas) que pueden ofrecerles altas garantías y por ende menos riesgo, pero esto no quita que no puedan dar apoyo a las pequeñas empresas, ahora con más razón que el Banco Central de Reserva les exige que dentro de su cartera de préstamo tiene que ir un porcentaje destinado a la pequeña empresa y si tiene mucho riesgo pueden

utilizar el "Fondo de Garantía para la Micro y Pequeña Empresa" que es un fondo del BCR que responde en un 70% como máximo de garantía para el crédito de las pequeñas y micro empresas que no tuvieran acceso al financiamiento por falta de garantías; por otro lado estos bancos tienen la opción de ofrecer las líneas especiales del BCR.

Si se desea utilizar los bancos comerciales como opción de financiamiento, ver procedimiento para tramitar créditos en Anexo No.8, pág.#602).

D. FINANCIERAS

Debido a los cambios estructurales sufridos por el Sistema Financiero, las Asociaciones de Ahorro y Préstamo se han convertido en Financieras, el objetivo de ello es transformarse en pequeños bancos privados (teniendo que entrar al proceso de privatización), que no solo otorguen financiamiento para la vivienda sino a todas las actividades económicas, es entonces que éstas otorgarán financiamiento a la industria manufacturera, pero no en este momento, debido a que están en proceso de transformación y al llegarlo a dar lo harán de la misma manera que los Bancos Comerciales.

Es importante hacer notar que, las financieras

se constituyen actualmente como bancos de desarrollo para los proyectos de la Industria de la Construcción, ya que otorgan financiamiento a largo plazo para este sector. Por lo tanto, debido a los cambios estructurales que están sufriendo sería factible que éstas se convirtieran como una alternativa de financiamiento a largo plazo para el desarrollo de proyectos de la Industria Manufacturera. Pudiendo entonces constituirse en una red de Bancos de desarrollo para la Industria.

Actualmente de todas las financieras existentes en el medio, hay una institución que se convirtió en Financiera, reconocida en el sistema financiero, sin haber sido Asociación de Ahorro y Préstamo, ésta es FIDEX (Financiera de Inversiones y Desarrollo de Exportaciones) que anteriormente era una financiera privada de exclusiva dependencia de FUSADES (Fundación Salvadoreña para el Desarrollo Económico y Social). Dentro de las Financieras, FIDEX es la que más importancia tiene para efectos del presente estudio ya que cuenta con una línea especial de financiamiento a la Industria Manufacturera, específicamente para la Industria liviana y maquila. Las características de esta línea y el procedimiento para tramitar un crédito en FIDEX, se presentan en el Anexo No.9, pág. # 607.

E. INSTITUCIONES OFICIALES DE CREDITO

Son Bancos especiales reconocidos como Bancos de Fomento, que tienen como tarea fundamental otorgar créditos específicamente a la micro, pequeña y mediana empresa. Algo importante que hay que mencionar es que estos bancos atienden a los pequeños empresarios que no tienen oportunidad de optar a un crédito en la banca comercial por no cumplir con los requisitos exigidos e incluso atienden a los deudores "C", "D" y "E" (ver en anexo No.14, pág.#662); dentro de estos bancos se encuentran:

- Banco de Fomento Agropecuario (BFA)
- Federación de Cajas de Crédito (FEDECREDITO)
- Fondo de Financiamiento y Garantía para la Pequeña Empresa (FIGAPE)
- Fondo Nacional de la Vivienda Popular (FONAVIPO)

Dentro de ellos, los más relevantes para el estudio son FIGAPE y FEDECREDITO, que otorgan financiamiento a la Industria Manufacturera. Manejando éstas, líneas especiales tal como El Programa de Micro y Pequeña empresa del Fondo de Crédito Para Inversiones del BCR. En los anexos No.10 y No.11, págs.#616 y #628 respectivamente, se describen detalladamente los procedimientos e información general de estas instituciones.

F. ALMACENES GENERALES DE DEPOSITO

Los almacenes de depósito son compañías que prestan el servicio de bodegaje de productos (provenientes de proveedores extranjeros), es decir, reciben en sus instalaciones mercadería, materia prima, materiales, maquinaria y equipo, en concepto de depósito y se comprometen a guardarlas velando por su conservación en una fecha posterior.

Estas compañías emiten títulos valores (certificados de depósito) en concepto de la tenencia de la mercadería, otra de las funciones de los almacenes es de servir de intermediarios en las negociaciones de los títulos emitidos, así como tramitaciones aduanales, realizar pagos de fletes, seguros, etc.

¿De qué manera podría ayudar financieramente un almacén de depósito a un empresario industrial?

Un almacén de depósito podría ayudar financieramente a un empresario industrial en forma indirecta de acuerdo a las dos modalidades siguientes:

- a) Al enviar los proveedores extranjeros algún suministro, puede un almacén de depósito prestarle su servicio de bodegaje pero para que el industrial pueda tener una garantía de ese suministro es necesario que el almacén de

depósito emita un título valor por la cantidad dejada en custodia, cuando el industrial ya tiene su título valor perfectamente puede acudir a una institución financiera en donde puede ofrecer el título valor como garantía.

- b) Como uno de los servicios de los almacenes de depósito es de tramitaciones aduanales, este servicio cobra gran importancia debido a que si un industrial tiene un suministro en aduanas, debe pagar altos impuestos y éstos deben de ser pagados en forma total al momento de retirar el suministro, mientras que con el servicio de los almacenes de depósito se pueden pagar en forma parcial en la medida que retira los suministros; por tal razón al usar un almacén de depósito se está financiando indirectamente ya que está dejando de pagar todo el impuesto y tiene la oportunidad de usar el dinero en otras necesidades inmediatas.

G. ARRENDAMIENTO

El Arrendamiento, Arriendo o Leasing consiste en el uso de un activo fijo determinado, como equipo o bienes raíces, sin posesión del título de propiedad del mismo.

Los convenios de arrendamiento pueden tomar

muchas y variadas formas, pero en todos los casos el arrendatario (usuario) se compromete a efectuar una serie de pagos al arrendador (propietario) por el uso de los servicios de un activo durante un período de tiempo determinado.

El pago por arrendamiento es deducible del impuesto sobre la renta para el arrendatario; y al arrendado al conservar la propiedad del bien le esta permitido deducir la depreciación y el interés del préstamo o deuda, en que el arrendador hubiese incurrido, para adquirir el bien.

La utilización del arrendamiento como fuente de financiamiento podrá ser mejor comprendida si se compara el arrendamiento con la compra de un activo determinado.

Si una empresa desea obtener los servicios de tal activo tiene dos alternativas : la compra del activo o el arrendamiento del mismo. En el primer caso, se puede hacer al contado, en donde la empresa deberá efectuar una fuerte erogación de efectivo, pero si lo hace al crédito estará realizándose una deuda. Tanto el activo adquirido, como la correspondiente deuda aparecerán reflejados en el Balance General de la empresa. El arrendamiento del activo deseado provee la utilización del mismo, sin que necesariamente se vea reflejado en los balances

contables.

El arrendamiento es una fuente de financiamiento, ya que este provee un apalancamiento financiero, permitiendo a la empresa la utilización del bien en cuestión sin poseer el título de propiedad del mismo. Pero que conlleva una deuda fija que es el pago de la renta. Si desea mayor información sobre esta opción vea anexo No.12, pág. #644), donde se detallan aspectos generales y el procedimiento para la tramitación operativa del arrendamiento.

H. FUNDACION SALVADOREÑA PARA EL DESARROLLO ECONOMICO Y SOCIAL (FUSADES) Y PROGRAMA DE PROMOCION A LA PEQUEÑA Y MICRO EMPRESA (PROPEMI)

"FUSADES, es una organización privada sin fines de lucro. Sus actividades son financiadas por contribuciones de sus miembros e instituciones nacionales e internacionales. La estrategia de FUSADES es reunir los mejores valores del sector privado, en una institución independiente con suficiente credibilidad y capacidad técnica, para contribuir con una filosofía de libre empresa a

solucionar los problemas económicos y sociales más importantes del país, para tal fin, fue creado PROPEMI, el cual consiste en un Programa de Promoción a la Pequeña y Microempresa".

"PROPEMI constituye la oportunidad para que muchos pequeños y microempresarios, superen su estado de subsistencia y se conviertan en empresarios capaces de alcanzar y mantener un ingreso estable, que llene sus necesidades individuales y familiares; así como estimula el crecimiento de las empresas hasta el punto donde ellas puedan y necesiten generar nuevos empleos". Ver información general y procedimiento para tramitar financiamiento en anexo No.13, pág.#643).

5.5 ORIGEN DE LOS FONDOS DE LAS INSTITUCIONES FINANCIERAS

Todas las Instituciones mencionadas anteriormente, dan un gran aporte al desarrollo de cada una de las actividades económicas del país, pero hay que dejar claro, que los fondos que éstas utilizan para el financiamiento son: Fondos Propios y Fondos Externos, éstos últimos son donaciones o préstamos blandos (préstamos con bajas tasa de interés y largos períodos de gracia), hechos por Instituciones Bancarias multinacionales o directamente de países desarrollados (estos fondos son destinados para

inversiones de mediano y largo plazo). Dentro de éstos podemos mencionar: Banco Interamericano de Desarrollo (BID), Banco Mundial, Fondo Monetario Internacional (FMI), AID, Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE), Alemania, Francia, Canadá, Japón, Suecia, Noruega Dinamarca, Venezuela, Chile, Brasil, etc..

Todas estas entidades otorgan sus fondos al BCR o a las Instituciones Financieras directamente. El BCR después de recibir los fondos , los canaliza a las Instituciones Financieras a través del "Fondo de Crédito para Inversiones" y éstas a su vez los distribuye a los usuarios.

5.6 NUEVAS FORMAS DE FINANCIAMIENTO EN EL PAIS

Las dos nuevas formas de financiamiento contempladas en este estudio son los Bancos de Desarrollo y las Bolsas de Valores, precisamente estas dos formas contribuyen al desarrollo de los mercados de capitales, los cuales son esenciales para el desarrollo de las economías de los países debido a que se propician las inversiones de proyectos en el largo plazo necesarias para que la Industria Manufacturera pueda llevar a cabo sus expansiones fabriles.

Por otro lado, los mercados de capitales dinamizan el proceso ahorro-inversión que es la variable clave del desarrollo de los sistemas financieros.

A. BOLSA DE VALORES

La Bolsa de Valores de El Salvador es una nueva forma de financiamiento en el país, y es en ella precisamente que se fundamenta el presente estudio. Es necesario dar a conocer al empresario salvadoreño sus características y sistema operativo para que sea capaz de utilizarla como medio para la obtención de fondos que contribuyan a suplir sus necesidades de inversión.

Las Bolsas de Valores son los principales entes que participan en los mercados de capitales, los cuales son esenciales para la realización de los proyectos de expansión de las empresas, a través de la obtención de grandes sumas de dinero en el mediano y largo plazo. Además, las Bolsas de Valores son las entidades que esencialmente desarrollan el mercado de capitales, que podría definirse como:

"Aquél a través del cual se venden y compran títulos valores de distintos plazos y diferentes tasas de interés; existen valores de plazo indeterminado, como es el caso de las acciones. Las transacciones que se realizan con esta clase de activos financieros generalmente llevan al financiamiento de los proyectos de inversión de las empresas".

Es decir, que si un industrial quiere

financiarse cierta cantidad de dinero debe emitir y vender una cantidad de títulos valores que representen la cantidad que desea, pero para negociarlos necesita un lugar para hacerlo y es precisamente la Bolsa de Valores con su salón de remate, el lugar ideal.

EL PAPEL DE LA BOLSA DE VALORES EN EL SALVADOR

Básicamente consiste en permitir la canalización del ahorro hacia la inversión y con ello contribuir eficientemente al crecimiento de la actividad económica del país, a través de la creación de fuentes de empleo, el incremento de la producción nacional y un mejoramiento en los niveles de vida.

Para evaluar el papel que está llamada a jugar la Bolsa de Valores en el país, deberá contemplarse su eficiencia, que viene dada por los aspectos siguientes:

a) Facilitar el flujo ahorro-inversión

Esta función tiene por finalidad facilitar la transferencia de recursos entre personas naturales y/o jurídicas, oferentes de fondos o ahorrantes y personas deficitarias, demandantes de fondos o inversionistas.

La citada transferencia se realiza mediante la

emisión de los títulos por parte de las empresas, los que son colocados entre el público. Posibilitándose así la obtención de grandes montos de capital, necesarios para el financiamiento de nuevos proyectos.

A su vez, se constituye el proceso ahorro-inversión en un elemento fundamental para el crecimiento económico del país por contribuir a disminuir la inflación, generar mayor productividad, aumentar las inversiones, evitar la fuga de capitales, disminuir el déficit del Gobierno y generar fuentes de empleo.

Cabe subrayar no obstante lo anterior que el proceso ahorro-inversión es considerado además un elemento fundamental para el crecimiento económico del país, dado que naturalmente para crecer es necesario ampliar la capacidad productiva y para ello debe generarse el ahorro necesario para financiar la inversión.

La capacidad productiva del país se origina en las empresas privadas y en el sector público, que necesitan de recursos financieros para mantener e incrementar su actividad.

b) Optimizar la asignación de recursos

El simple traspaso de fondos de oferentes a

demandantes no garantiza el buen funcionamiento del sistema, lo fundamental además del volumen de fondos obtenidos, es la calidad de la inversión.

Esto implica la imperiosa necesidad de que los recursos disponibles sean asignados a las opciones o alternativas más rentables, tanto desde la óptica privada como social, a efectos de asegurar un incremento en la tasa de desarrollo económico.

c) Liquidez

Garantizar el financiamiento de inversiones que tienen un período de maduración relativamente prolongado, requiere obtener capitales de mediano y largo plazo, mediante la emisión de títulos de larga vida.

Así mismo, la creación o ampliación de una empresa requiere del aporte de capital a plazo indefinido, no exigible a través de la emisión de acciones comunes o preferentes.

Ambas formas de captación de recursos necesitan la existencia de ahorradores dispuestos a comprometer su capital por un plazo relativamente extenso. No obstante cabe destacarse que el incremento estará en función

de que se les asegure previamente su liquidez, a precios convenientes, ante la eventual necesidad de recuperar los fondos aportados. Esta liquidez sólo la puede asegurar un mercado secundario eficiente, donde concurren libremente vendedores y compradores, y en el que los precios establecidos correspondan a un justo equilibrio entre oferta y demanda.

d) Generar confianza para invertir

La inversión en la Bolsa de Valores tiene que generar confianza ya que en dicha entidad sólo se inscribirán empresas de reconocida solidez y prestigio en atención al Reglamento Interno e Instructivo para la Calificación e Inscripción de Valores en la Bolsa, que exigen pureza en el manejo de operaciones, al igual que las Bolsas mismas mantengan en garantía su capital mínimo y si existiese algún déficit, éste se subsane en un lapso no mayor de tres meses.

No obstante como una mayor garantía al público inversionista, la Junta Directiva de la Bolsa analizará la situación de endeudamiento de la Sociedad emisora con relación a su patrimonio, liquidez, solvencia y rentabilidad.

e) Canalizar los recursos

Tratar de encauzar el flujo de fondos excedentes del ambiente empresarial hacia la Bolsa de Valores, mediante el otorgamiento de incentivos y exenciones varias para el público inversionista, contempladas en la Ley del Régimen Fiscal aplicable al mercado de valores.

f) Culturizar financieramente

Proporcionar al empresario salvadoreño el conocimiento básico respecto a riesgo, y al momento oportuno de inversión, al igual que obtención de ventajas al participar en la Bolsa de Valores. La relación directa existente entre riesgo y momento oportuno de inversión que a su vez este último concepto se traduce a rentabilidad, a mayor riesgo mayor especulación y/o rentabilidad de la inversión, y menor riesgo menor rentabilidad.

La maximización del riesgo y especulación del inversionista corresponden a la Casa de Corredores, que para tal efecto deberá tener pleno conocimiento de los antecedentes financieros y bursátiles del emisor del título valor, así como de los diferentes eventos de orden económico, político y social, tanto a

nivel nacional como internacional, que puedan incidir en su inversión y por consiguiente también en la obtención de ventajas al participar en operaciones bursátiles.

OBJETIVOS DE UNA BOLSA DE VALORES

Los objetivos básicos de la Bolsa se fundamentan en:

- a) Organizar, reglamentar y explotar establecimientos mercantiles destinados a emplearse como lugares de negociación de toda clase de títulos valores.
- b) Encauzar la mayor participación de personas en el mercado de capitales.
- c) Facilitar la compra y venta de toda clase de títulos valores.
- d) Proporcionar al inversionista la seguridad y confianza de invertir en Bolsa de Valores dado que en ésta solo concurren empresas de reconocida solidez y prestigio.

PRINCIPALES FACTORES QUE INTERVIENEN EN UN MERCADO DE VALORES

No obstante contemplarse a nivel general la creación e implementación de la Bolsa de Valores,

para cualquier país como una nueva alternativa de inversión que a su vez contribuye a dinamizar los mercados de capitales como fuente de beneficios adicionales, la Bolsa de Valores en términos generales está constituida por los factores principales siguientes:

1. EMISORES

Son empresas que captan recursos y extienden a manera de comprobantes, títulos valores en los que se estipulan los detalles de la negociación. Estas empresas pueden ser las personas jurídicas o sociedades anónimas de economía mixta y de capitales, el gobierno del estado, municipios, instituciones oficiales autónomas, así como las instituciones bancarias y el Banco Central de Reserva.

2. INVERSIONISTAS

Son aquellas unidades con excedentes de recursos que optan por adquirir títulos valores que los Emisores ofrecen, con el propósito de obtener utilidades por la inversión de sus fondos excedentes.

3. CASA DE CORREDORES

Son entidades jurídicas inscritas en la Bolsa de Valores y constituidas para la intermediación de valores en su recinto bajo concesión de la Bolsa.

Las casas corredoras realizan las siguientes operaciones: a) Actuar como intermediarios en la

negociación de los valores que constituye el objeto de la Bolsa; b) recibir fondos y valores por concepto de operaciones que se les encomienda; c) prestar asesoría en materia de operaciones bursátiles y d) hacer operaciones por cuenta propia.

4. SALON DE REMATE

Es el recinto donde se reúnen los Agentes de Bolsa y los Operadores de Piso, que representan a las Casas de Bolsa, para realizar las operaciones de compra-venta de los valores inscritos en la Bolsa.

5. AGENTES DE CASAS DE CORREDORES

Son las personas designadas por la Casa de Corredores para que actúen en nombre, representación y bajo responsabilidad de ésta.

A su vez la Bolsa de Valores opera genéricamente de la siguiente manera:

El proceso de negociación de Bolsa de Valores se realiza mediante la concurrencia de Emisores que captan recursos y extienden los títulos valores que intervienen en la negociación, poniéndolos a la disposición de los Inversionistas con recursos excedentes. Existen Intermediarios Bursátiles o Agentes Corredores de Bolsa quienes ponen en contacto al oferente y demandante de un título valor.

Adicionalmente debe contarse con un espacio físico

propicio para que la intermediación bursátil pueda llevarse a cabo. Este lugar es una Bolsa de Valores, la cual percibe una comisión predeterminada por la intermediación en las operaciones bursátiles que en ella se realicen.

LAS OPERACIONES BURSATILES

Estas se clasifican en:

A) Por el tipo de mercado, donde sus modalidades consisten en Mercado Primario y Mercado Secundario.

- 1) Mercado Primario: se define como un conjunto de operaciones que comprenden la colocación de nuevas emisiones de títulos en el mercado y al cual acuden las empresas para completar los recursos que necesitan para la financiación de sus proyectos de expansión, consolidación o diversificación, o bien para emplearlos en otras actividades productivas. Estas colocaciones se realizan mediante oferta pública, que sólo pueden hacer el Estado y las empresas inscritas en la Bolsa.
- 2) Mercado Secundario: comprende el conjunto de transacciones que representa la transferencia de la propiedad de los títulos ya colocados en el mercado primario, y cuyo objeto es dar liquidez a los tenedores de esos títulos.

B) En función de su liquidación las transacciones pueden realizarse de las cuatro maneras siguientes:

- 1) A Hoy: la operación se liquida el mismo día en que es efectuada. La liquidación corresponde al efectivo, pues la entrega de los títulos se efectúa tan pronto como el emisor los presenta en la Bolsa. El tiempo límite estipulado por la Junta Directiva de la Bolsa, no deberá exceder de 48 horas a la realización de la operación.
- 2) Al Contado: son todas aquellas operaciones que deben liquidarse en el tiempo convenido, a más tardar el día hábil siguiente a la fecha de la operación de conformidad con lo establecido en el Art.15 del Reglamento Interno de la Bolsa de Valores.
- 3) A Plazo Fijo: las operaciones serán a plazo fijo cuando la entrega del dinero o de los títulos debe efectuarse un tiempo después de concluidas. El plazo para la entrega o el pago de los títulos negociados no excede de 60 días.
- 4) Opcionales, de compra o de venta: cuando ya sea el comprador o el vendedor, o ambas partes se reservan el derecho de rescindir el contrato y no llevar a cabo la operación dentro del plazo pactado, sin exceder el plazo también de 60 días. Este tipo de operaciones requiere que el

beneficiario de la opción debe garantizar a la otra parte negociante, una prima no inferior a la tercera parte de la cantidad pactada en la operación.

C) En atención a su forma de liquidación las operaciones se clasifican en:

- 1) Operaciones Cruzadas: este tipo de operación consiste en que un mismo corredor asume la posición de compra y de venta al tener dos clientes diferentes para el mismo título.
- 2) Operaciones Acordadas: son aquellas que se realizan cuando un corredor asume una sola posición, ya sea de compra o de venta, y lógicamente intervienen dos corredores, uno vendedor y otro comprador.

PRINCIPALES OPCIONES DE INVERSION DE BOLSA

A continuación se presentan algunos títulos valores que más comúnmente, son objeto de transacción bursátil:

1. Acciones

Reflejan la participación que cada accionista posee respecto al capital social de una sociedad de capital.

2. Bonos

Conocidos también como obligaciones negociables, son definidos según el Art. 677 del Código de Comercio.

como: "títulos valores representativos de la participación individual de sus tenedores, en un crédito colectivo a cargo del emisor". En condiciones especiales, estos títulos pueden llegar a convertirse en acciones según Art. No.296 del Código de Comercio, (ver anexo No.15,pág.#672).

3. Cédulas hipotecarias

Son producto de créditos hipotecarios y reflejan una obligación garantizada constituida a favor del banco emisor.

4. Certificados de depósito

Son títulos valores que garantizan la propiedad de un artículo recibido bajo la custodia de un Almacén General de Depósito

5. Pagares

Son documentos que se negocian en la Bolsa con descuento y a través de ellos, las personas que los suscriben se comprometen a pagar a otro dentro de un plazo determinado.

6. Certificados de Inversión

Son títulos valores con las mismas características que los bonos con la diferencia que son innominados y su plazo de vencimiento es menor de tres años.

7. Aceptaciones Bancarias y Letras de Cambio Avaladas

Es una orden escrita, incondicional de pago, emitida por una persona llamada librador y dirigida a otra

persona llamada librado ordenándole pagar a la vista o a una fecha futura, a él mismo, a un tercero o a otra persona designada por el tercero la suma declarada en la letra misma.

Características para que un título valor sea objeto de transacción bursátil

Todo título valor, para poder convertirse en objeto de transacción bursátil debe poseer tres características básicas:

- i. Conformar parte de una emisión masiva.
- ii. Como producto de lo anterior, todos los títulos valores deben poseer exactamente las mismas cualidades y a su vez, otorgar los mismos derechos.
- iii. Encontrarse debidamente inscrito en la Bolsa, para que el título valor sea objeto de transacción bursátil.

RAZONES FINANCIERAS UTILIZADAS EN LA EVALUACION DE EMPRESAS QUE SOLICITAN CALIFICACION EN LA BOLSA DE VALORES

Se darán a continuación las diferentes razones que examina la Bolsa de Valores al evaluar una empresa, y a la vez se presenta cual es la situación deseable en la que debe estar cada razón.

A.. SITUACION FINANCIERA A CORTO PLAZO

i. Razón de liquidez:

(Efectivo + Cuentas por Cobrar) / Pasivo Circulante
Deseable: 1:1; un colón de activos de inmediata
conversión (efectivo y cuentas por cobrar) por
cada colón de pasivo a corto plazo, sin embargo puede
ser diferente dependiendo del tipo de empresa.

ii. Índice de solvencia:

Activo Circulante / Pasivo Circulante
Deseable: 2:1; dos colones de activos circulantes por
cada colón de pasivo a corto plazo, sin embargo puede
ser diferente dependiendo del tipo empresa.

iii. Rotación de cuentas por cobrar:

(Cuentas por Cobrar comerciales / Ventas al Crédito)
x 365

iv. Rotación de cuentas por pagar:

(Cuentas por Pagar a Proveedores / Compras de
Inventarios al Crédito) x 365

v. Rotación de inventarios:

a. Materia Prima

[(Existencia de Materia Prima / Materia Prima
consumida) x 365]

b. Producto Terminado

(Existencia de Producto Terminado / Costo de Venta)
x 365

Deseable: para las tres razones anteriores, depende

del giro del negocio y de las políticas definidas al respecto.

B. SITUACION DE ENDEUDAMIENTO

i. Relación de apalancamiento

Pasivo Total / Activo Total

Deseable: depende del tipo de empresa.

ii. Relación deuda-patrimonio

Pasivo Total / Patrimonio

Deseable: 3:1 y como máximo 4:1; la relación mínima es de tres hasta cuatro colones de patrimonio por un colón de pasivo.

iii. Porcentaje de cambio en utilidades netas

Variación porcentual en las utilidades de dos ejercicios pasados.

Deseable: depende del tipo de empresa y de las proyecciones de la compañía.

iv. Cobertura de intereses

Utilidad Neta Proyectada - Proyección de Intereses
sobre Certificados de
Inversión

Deseable: proyección de intereses > utilidad neta proyectada; como mínimo la proyección de intereses sobre certificados de inversión debe ser igual a la utilidad neta proyectada.

C. ANALISIS DE RENTABILIDAD

i. Rendimiento sobre ventas

Utilidad Neta / Ventas Netas

ii. Rendimiento sobre activo total

Utilidad Neta / Activo Total

iii. Rendimiento sobre capital

Utilidad Neta / Capital Social

iv. Rendimiento sobre patrimonio

Utilidad Neta / patrimonio

v. Margen bruto de utilidad

Utilidad Bruta / ventas netas

Deseable: Para las cinco razones anteriores, los índices de rentabilidad deseables dependen del tipo de empresa y de las proyecciones de la compañía.

SISTEMA OPERATIVO DE LA BOLSA DE VALORES

Para que las empresas de la Industria Manufacturera puedan hacer uso de la Bolsa de Valores se darán tres procedimientos que detallan los pasos a seguir: para emitir, vender y comprar títulos valores.

A continuación se explicará en forma breve las tres modalidades para el uso de la Bolsa de Valores.

Como uno de los objetivos primordiales de este estudio es darle a conocer a las empresas del sector manufacturero, mecanismos para que utilice la Bolsa de Valores como alternativa de financiamiento, por lo tanto

el primer paso a seguir es inscribir su empresa en el Registro de la Bolsa para ser aceptada como sociedad emisora.

Luego después, puede solicitar a la Bolsa que le califique y le inscriba los títulos valores que desea emitir para esto es necesario que conozca el procedimiento de emisión de títulos (Procedimiento No.9).

Después de haber emitido los títulos valores, es necesario que el empresario acuda a un Corredor de Bolsa para que le venda los títulos valores que emitió para poder obtener de esta manera el monto de dinero equivalente a los títulos valores que le vendió el Corredor de Bolsa, el procedimiento de venta se detalla en el Procedimiento No.10.

Por otro lado, en el caso de que las empresas tengan excedentes de dinero tienen la opción de colocarlo a través de la compra de títulos valores en la Bolsa de Valores, el procedimiento de compra se observa en el Procedimiento No.11. Además si el empresario no quiere esperar la fecha de vencimiento del título valor que compró, si desea lo puede vender (Procedimiento No.10), a esta forma de vender los títulos valores cuando se desea se conoce como "liquidez bursátil".

Es importante hacer mención que cuando las empresas tienen grandes excedentes de dinero pero que lo emplearán muy pronto (menos de 45 días) tiene la opción de colocarlo en una cuenta de ahorro la cual le generará un 9% como

máximo, pero si adquiere títulos valores en operaciones de reporto a través de la Bolsa puede llegar a obtener rendimientos entre el 12% y 16% (en las operaciones de reporto se establece un período de reventa de los títulos adquiridos).

A continuación, se presentan los procedimientos para la tramitación de la inscripción de Sociedades emisoras en el registro de la Bolsa de Valores (Mercado de Valores de El Salvador, S.A.) y la Calificación e inscripción de títulos valores. Además, los procedimientos para la venta y compra de Títulos Valores.

PROCEDIMIENTO No. 9

BOLSA DE VALORES

PROCEDIMIENTO: TRAMITACION PARA LA INSCRIPCION DE SOCIEDADES EMISORAS EN EL REGISTRO DE LA BOLSA DE VALORES (MERCADO DE VALORES DE EL SALVADOR, S.A.) Y LA CALIFICACION E INSCRIPCION DE TITULOS VALORES.

FECHA
FEBRERO/1993

PAGINA
1 DE 4

| PASOS | RESPONSABLE | DESCRIPCION |
|-------|---------------------|--|
| 01 | EMPRESA | SE PRESENTA A LA BOLSA DE VALORES PARA INFORMARSE DE COMO EMITIR TITULOS VALORES. |
| 02 | GERENTE DE LA BOLSA | LE INFORMA QUE PARA EMITIR TITULOS VALORES DEBE INSCRIBIRSE PRIMERO EN EL REGISTRO DE SOCIEDADES EMISORAS DE LA BOLSA. |
| 03 | GERENTE DE LA BOLSA | INDICA CUALES SON LOS REQUISITOS QUE DEBE CUMPLIR, ADEMAS LE ENTREGA SOLICITUD DE INSCRIPCION DE SOCIEDADES EMISORAS. |
| 04 | EMPRESA | PRESENTA A GERENTE DE LA BOLSA REQUISITOS Y SOLICITUD DE INSCRIPCION DE SOCIEDAD EMISORA. |
| 05 | GERENTE DE LA BOLSA | RECIBE REQUISITO Y SOLICITUD DE INSCRIPCION DE SOCIEDAD EMISORA Y LOS ENVIA A FIRMA DE AUDITORES. |
| 06 | FIRMA DE AUDITORES | RECIBE Y ANALIZA REQUISITOS Y SOLICITUD DE INSCRIPCION. |
| 07 | FIRMA DE AUDITORES | ELABORA RESUMEN DEL ANALISIS REALIZADO Y LOS ENVIA AL GERENTE DE LA BOLSA JUNTAMENTE CON LOS REQUISITOS Y SOLICITUD. |
| 08 | GERENTE DE LA BOLSA | RECIBE RESUMEN, SOLICITUD Y REQUISITOS, LOS REVISA Y LOS ENVIA A JUNTA DIRECTIVA DE LA BOLSA. |
| 09 | JUNTA DIRECTIVA | DE ACUERDO A RESUMEN, SOLICITUD Y REQUISITOS RECIBIDOS, ANALIZA Y DECIDE LA APROBACION O DENEGACION DE LA INSCRIPCION. |
| 10 | JUNTA DIRECTIVA | EN CASO DE DENEGACION, REGRESA RESUMEN, REQUISITOS Y SOLICITUD A GERENTE DE LA BOLSA. |
| 11 | GERENTE DE LA BOLSA | ENVIA COMUNICADO DE DENEGACION DE INSCRIPCION DE SOCIEDAD EMISORA. |

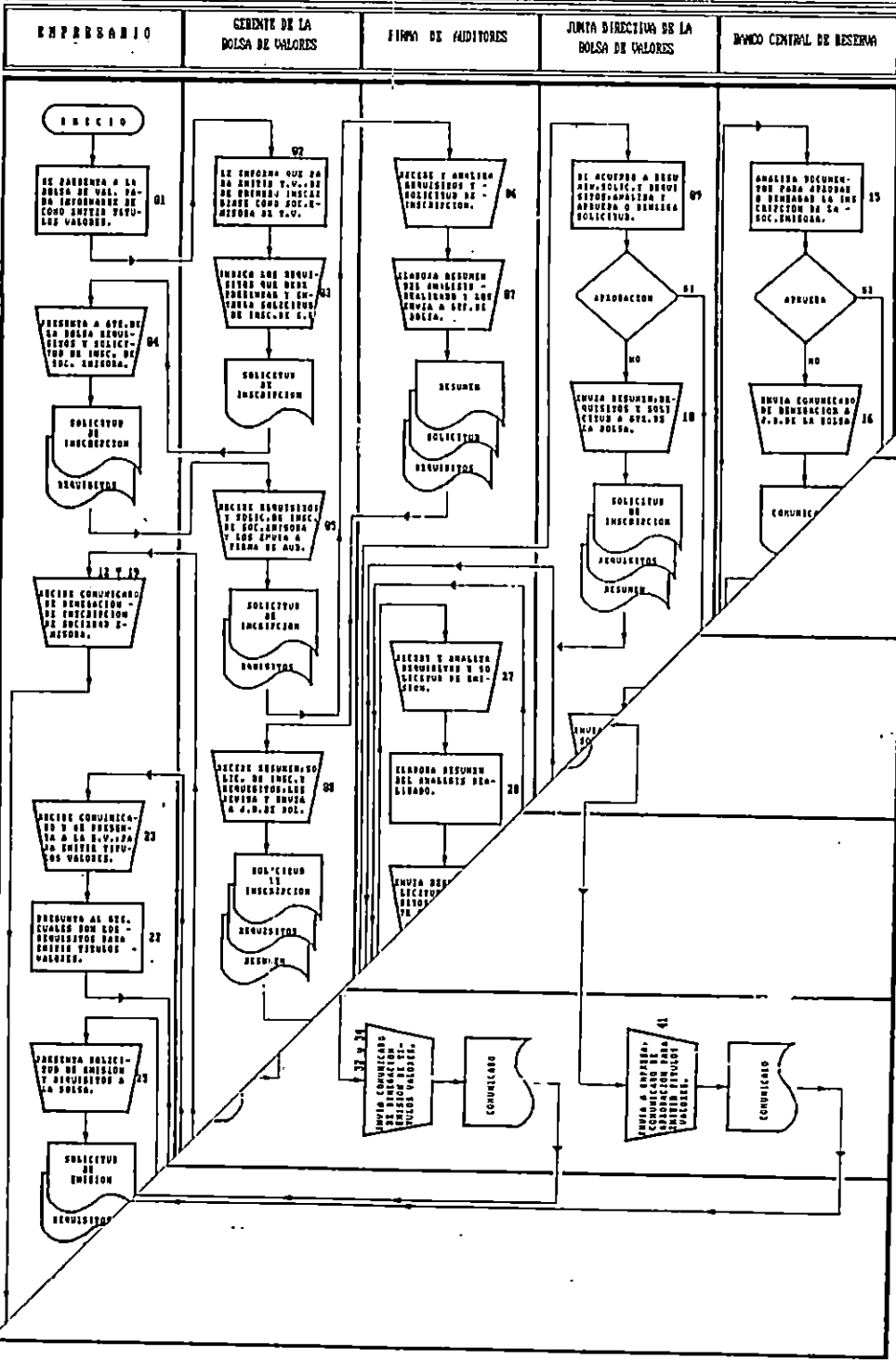
| PASOS | RESPONSABLE | DESCRIPCION |
|-------|--------------------------|---|
| 12 | EMPRESA | RECIBE COMUNICADO DE DENEGACION DE INSCRIPCION DE SOCIEDAD EMISORA |
| 13 | JUNTA DIRECTIVA | EN CASO DE APROBACION, ENVIA DOCUMENTOS APROBADOS AL GERENTE. |
| 14 | GERENTE DE LA BOLSA | ENVIA DOCUMENTOS AL BANCO CENTRAL DE RESERVA. |
| 15 | BANCO CENTRAL DE RESERVA | ANALIZA LOS DOCUMENTOS PARA APROBAR O DENEGAR LA INSCRIPCION DE LA SOCIEDAD EMISORA. |
| 16 | BANCO CENTRAL DE RESERVA | EN CASO DE DENEGACION, EL BCR ENVIA COMUNICADO A JUNTA DIRECTIVA DE LA BOLSA PARA QUE DENIEGUE INSCRIPCION A SOCIEDAD EMISORA. |
| 17 | JUNTA DIRECTIVA BOLSA | COMUNICA A GERENTE DE LA BOLSA PARA QUE ENVIE COMUNICADO DE DENEGACION A LA EMPRESA. |
| 18 | GERENTE DE LA BOLSA | ENVIA COMUNICADO DE DENEGACION DE INSCRIPCION DE SOCIEDAD EMISORA. |
| 19 | EMPRESA | RECIBE COMUNICADO DE DENEGACION DE INSCRIPCION DE SOCIEDAD EMISORA |
| 20 | BANCO CENTRAL DE RESERVA | EN CASO DE APROBACION, EL BCR ENVIA COMUNICADO A JUNTA DIRECTIVA DE LA BOLSA PARA QUE APRUEBE INSCRIPCION DE LA SOCIEDAD EMISORA. |
| 21 | JUNTA DIRECTIVA BOLSA | RECIBE COMUNICADO DE APROBACION Y AUTORIZA A GERENTE A ENVIAR COMUNICADO DE APROBACION A EMPRESA. |
| 22 | GERENE DE LA BOLSA | ENVIA COMUNIADO A EMPRESA DE SU APROBACION COMO SOCIEDAD EMISORA DENTRO DEL REGISTO DE LA BOLSA. |
| 23 | EMPRESA | SE PRESENTA A LA BOLSA CON EL OBJETO DE HACER UNA EMISION DE TITULOS VALORES, PARA LO CUAL PREGUNTA AL GERENTE DE REQUISITOS A CUMPLIR. |
| 24 | GERENTE DE LA BOLSA | INDICA CUALES SON LOS REQUISITOS PARA QUE LA EMPRESA REALICE EMISION, ADEMAS LE ENTREGA SOLICITUD DE EMISION DE TITULOS VALORES. |

| PASOS | RESPONSABLE | DESCRIPCION |
|-------|--------------------------|---|
| 25 | EMPRESARIO | PRESENTA SOLICITUD DE EMISION Y REQUISITOS EXIGIDOS. |
| 26 | GERENTE DE BOLSA | RECIBE SOLICITUD DE EMISION Y REQUISITOS Y LOS ENVIA A FIRMA DE AUDITORES. |
| 27 | FIRMA DE AUDITORES | RECIBE Y ANALIZA REQUISITOS Y SOLICITUD DE EMISION. |
| 28 | FIRMA DE AUDITORES | ELABORA RESUMEN DEL ANALISIS REALIZADO Y LOS ENVIA JUNTAMENTE CON REQUISITOS Y SOLICITUD DE EMISION A GERENTE DE BOLSA. |
| 29 | GERENTE DE LA BOLSA | RECIBE RESUMEN, REQUISITOS Y SOLICITUD DE EMISION, LOS REvisa Y LOS ENVIA A JUNTA DIRECTIVA DE LA BOLSA. |
| 30 | JUNTA DIRECTIVA BOLSA | DE ACUERDO A RESUMEN, REQUISITOS Y SOLICITUD DE EMISION, ANALIZA Y DECIDE APROBAR O DENEGAR LA EMISION. |
| 31 | JUNTA DIRECTIVA BOLSA | EN CASO DE DENEGACION, REGRESA RESUMEN, REQUISITOS Y SOLICITUD DE EMISION A GERENTE DE LA BOLSA. |
| 32 | GERENTE DE LA BOLSA | ENVIA COMUNICADO DE DENEGACION DE EMISION DE TITULOS VALORES. |
| 33 | EMPRESARIO | RECIBE COMUNICADO DE DENEGACION DE LA EMISION DE TITULO VALOR. |
| 34 | JUNTA DIRECTIVA BOLSA | EN CASO DE APROBACION ENVIA DOCUMENTACION AL BANCO CENTRAL DE RESERVA. |
| 35 | BANCO CENTRAL DE RESERVA | ANALIZA LOS DOCUMENTOS PARA APROBAR O DENEGAR LA EMISION DE TITULOS VALORES. |
| 36 | BANCO CENTRAL DE RESERVA | EN CASO DE DENAGACION, ENVIA COMUNICADO A LA BOLSA DE VALORES PARA QUE DENIEGUE LA EMISION. |
| 37 | GERENTE DE LA BOLSA | ENVIA COMUNICADO DE DENEGACION A EMPRESA. |

| PASOS | RESPONSABLE | DESCRIPCION |
|-------|--------------------------|--|
| 38 | EMPRESARIO | RECIBE COMUNICADO DE DENEGACION DE EMISION DE TITULO VALOR. |
| 39 | BANCO CENTRAL DE RESERVA | EN CASO DE APROBACION, ENVIA COMUNICADO A JUNTA DIRECTIVA DE LA BOLSA PARA QUE APRUEBE LA CALIFICACION Y EMISION DE TITULOS VALORES. |
| 40 | JUNTA DIRECTIVA BOLSA | COMUNICA AL GERENTE DE LA BOLSA PARA QUE ENVIE COMUNICADO DE APROBACION DE EMISION DE TITULOS VALORES A EMPRESA. |
| 41 | GERENTE DE LA BOLSA | ENVIA COMUNICADO DE APROBACION DE EMISION DE TITULOS VALORES A EMPRESA |
| 42 | EMPRESARIO | SE PRESENTA A LA BOLSA DE VALORES A EFECTUAR LA EMISION. |

DIAGRAMA DE FLUJO DE INFORMACION

PROCEDIMIENTO PARA LA INSCRIPCION DE SOCIEDADES EMISORAS EN EL REGISTRO DE LA BOLSA DE VALORES Y PARA LA CALIFICACION Y INSCRIPCION DE TITULOS VALORES.



PROCEDIMIENTO No. 10

BOLSA DE VALORES

PROCEDIMIENTO: TRAMITACION DE LA VENTA DE TITULOS VALORES EN LA BOLSA DE VALORES (MERCADO DE VALORES DE EL SALVADOR, S.A.)

FECHA
FEBRERO/1993

PAGINA
1 DE 2

| PASOS | RESPONSABLE | DESCRIPCION |
|-------|-----------------------------|---|
| 01 | EMISOR O INVERSIONISTA | DECIDE VENDER SUS TITULOS VALORES, PARA LO CUAL BUSCA UN CORREDOR DE BOLSA PARA QUE LO ASESORE SOBRE LA FACTIBILIDAD DE DICHA VENTA. |
| 02 | CORREDOR DE BOLSA VENDEDOR | LE INDICA, DE PREVIAS INDAGACIONES EN LA BOLSA, CUAL ES EL MONTO DE DINERO QUE PODRIA OBTENER POR LA VENTA DE SUS TITULOS VALORES. |
| 03 | EMISOR O INVERSIONISTA | SI DECIDE VENDER, LE ENTREGA TITULOS VALORES A CORREDOR DE BOLSA. |
| 04 | CORREDOR DE BOLSA VENDEDOR | EMITE RECIBO A INVERSIONISTA O EMISOR FOR LA ENTREGA DE TITULOS VALORES Y LE INDICA EL DIA QUE DEBE REGRESAR POR EL CHEQUE DE LA LIQUIDACION. |
| 05 | CORREDOR DE BOLSA VENDEDOR | ACUDE A LA SESION DE NEGOCIACION QUE SE LLEVA A CABO DIARIAMENTE EN LA BOLSA DE VALORES. |
| 06 | CORREDOR DE BOLSA VENDEDOR | PREGONA UIVA VOZ, LAS CONDICIONES DE LOS TITULOS VALORES QUE PIENSA VENDER. |
| 07 | CORREDOR DE BOLSA VENDEDOR | CONCERTA OPERACION CON ALGUN CORREDOR DE BOLSA COMPRADOR, QUE ESTE INTERESADO EN COMPRAR SUS TITULOS VALORES. |
| 08 | CORREDOR DE BOLSA VENDEDOR | LLENA BOLETA JUNTO CON CORREDOR COMPRADOR Y LA FIRMAN. |
| 09 | GERENTE DE BOLSA | DIFUNDE TRANSACCION A UIVA VOZ Y ES ANOTADA EN UNA PIZARRA, DONDE PERMANECE DURANTE 30 SEGUNDOS, ESPERANDO UNA MEJOR OFERTA. |
| 10 | CORREDOR DE BOLSA COMPRADOR | SI LA OPEACION ES PUJADA, QUEDA EXLUIDO, A MENOS QUE OFRESCA MEJOR PRECIO QUE ORIGINALMENTE OFRECIO. |
| 11 | GERENTE DE BOLSA | SI OTRO CORREDOR COMPRADOR OFRECE MEJOR OFERTA, AUTORIZA QUE LA BOLETA SEA FIRMADA NUEVAMENTE CON EL NUEVO RENDIMIENTO ESTABLECIDO. |

| PASOS | RESPONSABLE | DESCRIPCION |
|-------|-------------------------------|--|
| 12 | GERENTE DE BOLSA | TRASLADA BOLETA A CENTRO DE COMPUTO, DONDE SE DIGITA PARA QUE SEA EXPEDIDA LA OPERACION DE LIQUIDACION. |
| 13 | CORREDOR DE BOLSA VENDEDOR | OBTIENE LA LIQUIDACION DE LA TRANSACCION EFECTUADA, PRECEDIENDO A CONFECCIONARLE EL CHEQUE CORRESPONDIENTE AL INVERSIONISTA. |
| 14 | EMISOR O INVERSIONISTA | DEPENDIENDO DE LA MODALIDAD DE LA LIQUIDACION, ASI SERA EL TIEMPO QUE ESPERE PARA RECIBIR CHEQUE. |

PROCEDIMIENTO No. 11

BOLSA DE VALORES

PROCEDIMIENTO: TRAMITACION DE LA COMPRA DE TITULOS VALORES A TRAVES DE LA BOLSA DE VALORES (MERCADO DE VALORES DE EL SALVADOR, S.A.).

FECHA
FEBRERO/1993

PAGINA
1 DE 2

| PASOS | RESPONSABLE | DESCRIPCION |
|-------|--------------------------------|---|
| 01 | INVERSIONISTA | SE PRESENTA A UNA CASA CORREDORA PARA QUE LE ASESOREN EN QUE TIPO DE TITULO VALOR DEBE INVERTIR. |
| 02 | CORREDOR DE BOLSA COMPRADOR | PREGUNTA CUALES SON LAS CARACTERISTICAS DE SUS NECESIDADES DE INVERSION. |
| 03 | INVERSIONISTA | DESCRIBE CUALES SON LAS CARACTERISTICAS DE SUS NECESIDADES DE INVERSION (RENTABILIDAD, PLAZO, SEGURIDAD). |
| 04 | CORREDOR DE BOLSA COMPRADOR | ESTUDIA EL CASO E INDAGA DENTRO DEL MERCADO SOBRE LAS MEJORES OPCIONES DE INVERSION. |
| 05 | CORREDOR DE BOLSA COMPRADOR | LE RECOMIENDA AL INVERSIONISTA LAS MEJORES OPCIONES DE INVERSION (ENCONTRADAS EN EL MERCADO), DE ACUERDO A SUS NECESIDADES. |
| 06 | INVERSIONISTA | DECIDE COMPRAR LO QUE LE RECOMIENDA EL CORREDOR DE BOLSA. |
| 07 | INVERSIONISTA | HACE ENTREGA DE DINERO Y PROCEDE A LLENAR ORDEN DE COMPRA, EN DONDE SE INDICA LAS CARACTERISTICAS DE LA INVERSION. |
| 08 | CORREDOR DE BOLSA COMPRADOR | RECIBE DINERO Y LE ENTREGA AL INVERSIONISTA UN RECIBO POR EL MONTO CORRESPONDIENTE. |
| 09 | CORREDOR DE BOLSA COMPRADOR | TOMA LA ORDEN DE COMPRA PARA TRATAR DE OBTENER UN TITULO CON LAS CARACTERISTICAS INDICADAS. |
| 10 | CORREDOR DE BOLSA COMPRADOR | SE PRESENTA A LA BOLSA DE VALORES Y ACUDE A LA SESION DE NEGOCIACION PARA OBTENER TITULO CON CARACTERISTICAS INDICADAS. |
| 11 | CORREDOR DE BOLSA COMPRADOR | PREGONA A UIVA VOZ SU POSICION DE COMPRA, INDICANDO LA CLASE DE TITULO PLAZOS, RENDIMIENTOS, ETC. |

| PASOS | RESPONSABLE | DESCRIPCION |
|-------|--------------------------------|---|
| 12 | CORREDOR DE BOLSA COMPRADOR | CONCRETA LA TRANSACCION CON UN CORREDOR DE BOLSA VENDEDOR, CONFECCIONANDOSE UNA BOLETA DE OPERACION CON TODAS LAS CARACTERISTICAS Y LAS FIRMAS DE LOS DOS CORREDORES. |
| 13 | PREGONERO | RECIBE BOLETA DE OPERACION Y COMUNICA LAS CARACTERISTICAS DE LA TRANSACCION, ANOTANDOLAS EN UNA PIZARRA A ESPERA DE UNA OFERTA. |
| 14 | PREGONERO | ESPERA 30 SEGUNDOS, SI NADIE OFRECE MEDIANTE LAS PUJAS MEJOR PRECIO, LA OPERACION SE CIERRA COMO ORIGINALMENTE SE PACTO. |
| 15 | PREGONERO | SI ANTES DE LOS 30 SEGUNDOS, ALGUIEN OFRECE MEDIANTE PUJAS, MEJOR PRECIO, SE PACTA LA OPERACION CON EL MEJOR POSTOR. |
| 16 | GERENTE DE BOLSA | APRUEBA LA OPERACION Y LA TRASLADA AL CENTRO DE COMPUTO PARA SU RESPECTIVA DIGITACION. |

B. BANCOS DE DESARROLLO

Para efectos del presente estudio se considerarán a los Bancos de Desarrollo como una nueva opción de financiamiento para la Industria Manufacturera a pesar de haber existido en el pasado este tipo de banco, tal como lo fueron el BANAFI (Banco Nacional de Fomento Industrial) y el CORSAIN. En el presente no existen bancos de desarrollo y al llegar a surgir uno, se constituiría como una nueva opción de financiamiento, por lo tanto la orientación que se pretende es dar un perfil general de dichos bancos como entes de desarrollo para la Industria Manufacturera.

PROPOSITOS:

- a) Suministrar capital, principalmente para el sector industrial privado en préstamos con plazos hasta de 20 años, con períodos de gracia hasta de 4 años.
- b) Captar recursos privados (ahorros) y públicos.
- c) Promover o suministrar capacitación para aquellos que quieren ser empresarios y aquellos que ya lo son, principalmente para hacer inversiones realmente productivas.
- d) Dar información sobre oportunidades de inversión y, en general informaciones que sean útiles para todos los empresarios sean ellos micro,

pequeños, medianos o grandes empresarios.

- e) Dar asistencia técnica a empresarios industriales.
- f) Alcanzar independencia económica, conservando identidad nacional y cultural.

MERCADO POTENCIAL PARA UN BANCO DE DESARROLLO

De acuerdo a estadísticas recabadas en el Instituto Salvadoreño del Seguro Social, a enero de 1991, el total de empresas de la industria manufacturera es de 1312, entre pequeñas, medianas y grandes empresas. Teniendo una proporción de 68.14% (894 empresas); 22.82% (299 empresas) y 9.04% (119 empresas), respectivamente.

Estas empresas serían las que podrían hacer uso de esta opción de financiamiento, ya sea a corto, mediano y largo plazo.

Para determinar el No. de créditos que otorgaría este banco, se supondrán las siguientes condiciones:

- a) Se hará una proyección para 10 años.
- b) El Banco de Desarrollo cubrirá el 80% de los créditos a largo plazo, el 30% de créditos a mediano plazo y el 5% para el corto plazo del total de créditos otorgados por el Sistema Financiero.
- c) En el lapso de 10 años, se otorgará un crédito a largo plazo por empresa.
- d) Podrá otorgar dos créditos por empresa a mediano

plazo.

- e) Podrá otorgar 8 créditos a corto plazo por empresa en 10 años.
- f) De acuerdo a la labor de campo realizada en este trabajo de graduación, el 26.67% de las empresas de la Industria Manufacturera, no están haciendo uso de financiamiento a través del Sistema Financiero.

| PLAZOS | No.DE CREDITOS | No.DE EMPRESAS | TOTAL DE CREDITOS |
|---------|-------------------|-------------------|----------------------|
| CORTO | 5 | 48 | 240 |
| MEDIANO | 2 | 289 | 578 |
| LARGO | 1 | 770 | 770 |
| TOTAL | 8 | | 1588 |

De la tabla anterior, se puede observar que el banco otorgaría un promedio de 1588 créditos en 10 años, su equivalente a 159 créditos anuales aproximadamente. De los cuales, el 15% correspondería para créditos a corto plazo, el 36% a mediano plazo y el 49% a largo plazo.

DIRECCION DE LOS BANCOS DE DESARROLLO

Los bancos Internacionales de desarrollo son fundados

por gobiernos naturalmente públicos, por tal razón sus juntas directivas son compuestas por representantes de gobiernos.

Los bancos de desarrollo privado deben estar compuestos por juntas directivas del sector privado; por miembros de los sectores productivos más representativos de la economía nacional, como son la industria, la agricultura, el comercio, etc.

Por otra parte los Bancos de Desarrollo pueden ser combinación de públicos y privados o sea de Economía Mixta; según los establece el Art.No.43 del Código de Comercio, pero a pesar de esto, dependiendo del porcentaje en que este constituida su Junta Directiva, este puede ser público o privado; por ejemplo, si el 51% o más de su Junta Directiva está compuesta por representantes del sector privado, entonces el banco será privado y si se da lo contrario será público.

FINANCIAMIENTO DE LOS BANCOS DE DESARROLLO

Los bancos de desarrollo son financiados por recursos públicos nacionales y extranjeros, pero pueden ser financiados también por recursos del sector privado en un mayor porcentaje; aprovechando fondos de bancos internacionales como es el caso del Banco Mundial que prefiere dar asistencia financiera y técnica a Bancos de desarrollo privado (50% o más de representación privada).

Financiamiento a través de la venta de acciones y cuentas de ahorro.

Si es un Banco de Desarrollo público, su capital en acciones o capital social puede ser suscrito o no por el fisco o tesoro público respectivo a través de contribuciones anuales, anticipos o montos globales únicos. Empresas públicas pueden ser obligadas a contribuir; además empresas privadas pueden ser obligadas a prestar ciertos montos a un Banco de desarrollo o depositar fondos en tal banco.

Si por el contrario, es un banco de desarrollo privado, el capital en acciones o capital social es suscrito totalmente o por lo menos en su mayoría por personas y empresas privadas, nacionales y extranjeras. Una minoría de acciones puede ser adquirida por el gobierno.

Fuentes de capitales nacionales

De empresas e instituciones, las cuales pueden ser los bancos (instituciones financieras) y compañías de Seguros. El gobierno puede dar incentivos tales como incentivos fiscales y garantías de dividendos o por lo menos la garantía de un dividendo mínimo. También gremiales de industriales, pueden suscribir y comprar acciones de un banco de desarrollo.

Además, hombres y mujeres de negocios individuales

pueden también invertir sus ahorros /ganancias en un banco de desarrollo. El gobierno puede dar garantías adicionales para estas inversiones siendo esencial que el banco de desarrollo pague dividendos competitivos y regulares. Además, el actual Fondo de Crédito para Inversiones del Banco Central de Reserva, puede servir de base para iniciar un Banco de Desarrollo.

Con fondos públicos: El gobierno puede financiar enteramente un banco de desarrollo y puede también otorgar incentivos de varios tipos como son los incentivos fiscales, para ahorros, para seguros y crediticios, incentivos en forma de servicios públicos, etc.

Fuentes de capitales extranjeros

Ventajas

1. Resistencia contra presiones políticas nacionales, dando cierto grado de independencia al banco de desarrollo.
2. Promoción del contacto con mercados de capitales extranjeros.
3. Facilitar la transferencia de tecnologías extranjeras (técnicas industriales, agrícolas, de gerencia y otras).
4. Incentivar ahorrantes nacionales de comprar títulos

valores de un banco de desarrollo porque los extranjeros consideran que estos títulos representan un riesgo aceptable.

Estas fuentes de capitales extranjeros pueden ser: Bancos y compañías de seguro extranjeros, además de Gobiernos extranjeros.

Financiamiento a través de la venta de obligaciones o bonos.

Fuentes Nacionales.

Hay buenas condiciones en El Salvador, porque el BCR ha conseguido controlar la inflación pero no totalmente. Por eso los ahorrantes que tienen cuentas de ahorro y títulos valores en forma de obligaciones y bonos deberían recibir indemnización por soportar perjuicios inflacionarios. Esta indemnización puede ser pago a través de tipos de interés más alto. Las obligaciones de un Banco de Desarrollo pueden llevar garantía del gobierno respectivo y pueden ser descontables en el BCR.

Fuentes extranjeras.

En cuanto al uso de fuentes extranjeras, se puede hacer uso del fondo del AID de los Estados Unidos y de la KFW de Alemania, siempre y cuando se hayan agotado el uso de fuentes estrictamente nacionales.

Además, como fuentes extranjeras pueden ser Bancos

Internacionales como el Banco Mundial quien tiene un departamento especial para Bancos de desarrollo y ha otorgado créditos y dado asistencia técnica a tales bancos. El Salvador, no teniendo tal tipo de banco ya perdió mucha asistencia del Banco Mundial.

Otra fuente extranjera son las empresas y personas extranjeras que pueden comprar obligaciones/bonos de bancos de desarrollo para inversión de sus fondos de reserva. La venta depende en cual medida estos títulos son suficientemente seguros y negociales en las bolsas de valores respectivas.

SELECCION DE LAS EMPRESAS PARA FINANCIAMIENTO

Los bancos de desarrollo deben escoger proyectos los cuales tienen los riesgos más bajos y las ganancias más altas posibles; pero tienen más responsabilidad social que bancos comerciales. Por tal razón, ciertas actividades indispensables que elevan sus costos deben ser subsidiados preferentemente por gremiales privadas y si es inevitable con fondos públicos; actividades tales como: otorgar crédito a micro y pequeñas empresas, dar asistencia técnica, capacitación e informaciones, hacer investigaciones, promoción y planificación incluso identificación sistemática de proyectos.

Es necesario, por un lado, evaluar con criterios

puramente económicos y por otro , aplicando técnicas de costo-beneficio, evaluar el impacto de un proyecto sobre la región respectiva y el país entero (empleo, uso de materiales, nacionales, generación de divisas, protección del medio ambiente, distribución de rentas, transferencia de tecnologías, etc.)

Las grandes empresas pueden ofrecer mayores garantías, proyectos mejor elaborados, solicitar montos de préstamos mayores y con eso causar costos más bajos para el banco de desarrollo; pero en la país no hay muchas empresas grandes ni tampoco muchas medianas empresas. Por otra parte, los préstamos a micro y pequeñas empresas causan altos costos por lo tanto es necesario que gremiales y/o el gobierno deben subsidiar estos préstamos, contribuyendo a pagar sus costos y bajando la tasa de interés cobrada de los micro y pequeños deudores.

Los bancos de desarrollo pueden dar financiamiento a empresas ya sean estas privadas o públicas, extranjera o nacional, firma individual/familiar o personalidad jurídica (razón social).

Se ha observado que las firmas extranjeras presentan solicitudes de crédito de mejor calidad simplemente porque tienen un personal más calificado para esa labor, no obstante el banco de desarrollo puede preferir dar sus servicios a empresas nacionales. En general los bancos de desarrollo privados han preferido solicitudes extranjeras

y los bancos de desarrollo públicos, las solicitudes nacionales. La Nacional Financiera de México, por ejemplo, financia empresas que tienen por lo menos 50% de participación con capitales nacionales pero puede financiar empresas extranjeras en nuevos campos de actividad que tienen hasta 100% de capitales extranjeros.

Establecer o expandir/mejorar empresas: Los bancos de desarrollo no hacen distinción entre las dos formas de asistir empresas. En la práctica algunos favorecen la fundación de nuevas empresas porque deben abrir nuevas áreas de actividad económica y crear nuevas habilidades del personal y nuevos empresarios o grupos empresariales. Para el caso del BANAFI, no existieron restricciones para financiar empresas nuevas.

A veces un banco de desarrollo comienza sus actividades financiando empresas ya existentes, y más tarde financia también empresas completamente nuevas como ocurrió en Turquía.

En general un banco de desarrollo debe animar a los empresarios a entrar en nuevos campos de actividad para los cuales, en general, no encuentran fuentes de financiamiento. Dado lo anterior, algunos bancos de desarrollo, ya sean éstos públicos o privados, emprenden las actividades siguientes:

1. Hacer estudios regionales y sectoriales.

2. Hacer un inventario de todos los recursos humanos y materiales de una región, de todos los recursos de infraestructura social y económica y de los recursos financieros, de las empresas y estadísticas ya existentes.
3. Identificar, sistemáticamente, oportunidades de producción en base de la oferta de estos factores y de la demanda encontrada en la región en el país y en el exterior.
4. Promoción de estas oportunidades entre los empresarios ya existentes y aquellos que tienen la intención de convertirse en empresarios.
5. Dar asistencia técnica para hacer diagnósticos, planes empresariales, proyectos, solicitudes de crédito, control de cancelación de cuotas e intereses y de morosos para reactivación o refinanciamiento.
6. Dar capacitación empresarial y técnica.

A parte de las actividades antes descritas, los bancos de desarrollo, deben motivar a la realización de la Ingeniería del Proyecto que las empresas presentan en sus proyectos de factibilidad, al hablar de la Ingeniería del proyecto, se refiere a la aplicación tanto de la ingeniería técnica como a la ingeniería financiera. Para que un proyecto esté correctamente realizado, es necesario la aplicación de las dos ingenierías antes mencionadas.

Es importante hacer notar que la aplicación eficiente de la ingeniería técnica, no garantiza el éxito de un proyecto, por tal razón las empresas deben aplicar eficientemente la ingeniería financiera y esto puede lograrse a través del uso de las diferentes técnicas como son el análisis financiero, la planificación financiera, costeo directo, ingeniería económica, etc.

NORMAS DE FINANCIAMIENTO.

Límites máximos y mínimos de préstamos.

Los costos referentes a montos pequeños son altos al igual que para montos grandes (entre el 5% y el 10% del monto) y aún un poco más ya que los préstamos necesitan las mismas investigaciones, estudios de análisis previos, etc. Por lo tanto los bancos de desarrollo si podrían prestar tanto para montos pequeños como grandes.

Para capital social normalmente los bancos de desarrollo deberían financiar nada más que el 50%. En caso de expansiones o mejoramientos pueden prestar un poco más pero siempre y cuando la inversión total sea financiada en la mayor parte por la misma empresa.

En cuanto al financiamiento para capital de trabajo para los bancos de desarrollo no es su especialidad pero utilizando un subsidio con fondos gremiales privados o fondos públicos y un fondo de garantía pueden y deberían otorgar este tipo de crédito a las micro y pequeñas

empresas.

El monto financiable se determina en base a los siguientes parámetros:

- a) Para la pequeña empresa, se considera un monto máximo financiable a largo plazo de ₡ 500,000; para la mediana empresa de ₡ 5,000,000 y para la gran empresa de ₡ 10,000,000.
- b) Se financiará a las empresas de la Industria manufacturera de acuerdo a la proporción en que se encuentran según su tamaño especificada, en la página No. de este documento.
- c) De acuerdo a los parámetros establecidos en los literales a) y b), el banco de desarrollo otorgará en un lapso de 10 años, un monto total de 1,203 millones de colones.

Políticas de tasas de interés

En general un Banco de desarrollo aplica la Tasa Corriente del Mercado; dicha tasa cobrada deberá cubrir:

1. Gastos administrativos del banco de desarrollo.
2. Costo de fondos prestados por el banco.
3. Un margen para poder acumular una reserva. Cubrir riesgos.
4. Ganancia para poder pagar dividendos a los accionistas del banco. Los dividendos deber ser de tal monto que permita al banco vender más acciones en

el futuro.

5. Fondos para poder aumentar los créditos del banco.

Políticas de garantías.

Los terrenos y edificios pueden servir como garantía real, así mismo equipo, maquinaria y muebles

También inventarios (existencias) pueden servir de garantía prendaria, las prendas son evaluadas solamente con 15% hasta 75% del valor contable asentado en los libros. Con porcentajes menores para mercancías que son muy especiales o se encuentran en el proceso de producción.

En cuanto a fiadores, los bancos prefieren fiadores asalariados aunque estos pueden de un día para otro ser despedidos y ser desempleados. Aceptan también garantías personales de dueños, accionistas y directores. En El Salvador en muchos casos los fiadores ayudan al banco a hacer presión sobre el deudor.

Contratos de Crédito

Las grandes y medianas empresas, deben suministrar informes periódicos (mensuales, trimestrales o semestrales) al banco de desarrollo, escritos por ingenieros y contadores/administradores de empresas, para describir el uso del crédito otorgado. Deben también autorizar visitas de funcionarios del banco al proyecto

financiado.

Para controlar las micro y pequeñas empresas financiadas, el banco puede emplear empresas de consultoría para esa labor, siendo los costos subsidiados con fondos de gremiales o públicos. Este control sirve para suministrar asistencia técnica y capacitación. Este fondo de gremiales es conocido como "Servicio de Extensión Industrial", fundado preferiblemente por asociaciones gremiales privadas y no por el gobierno. Este servicio, tendría entonces la tarea y obligación de asistir a las Instituciones financieras con su labor de hacer diagnósticos, análisis, estudios de proyectos y solicitudes de crédito presentados por micros y pequeños empresarios, controlar cancelación de cuotas e intereses, evitar moras, reactivar o financiar empresas con dificultades, dar otras asistencias técnicas y capacitaciones, dar informaciones técnicas y gerenciales, etc.

En sustitución de garantías hipotecarias y de fiadores asalariados, puede ser usada la fianza solidaria de grupos y la investigación si el solicitante cumple las condiciones siguientes:

1. Honestidad comprobada
2. Puntualidad ya comprobada en los pagos de las fechas de vencimiento.
3. Capacidad y experiencia profesional comprobada.

4. Cuenta de ahorro en una institución financiera.
5. Promesa de hacer ahorros para acumular una reserva para contingencias adversas.
6. Hacer contrato de seguros con una compañía de seguros especializada y de excelente reputación.

Es de hacer resaltar que el Banco Centroamericano de Integración Económica, a través de la Unidad Nacional de Asistencia Técnica del Programa de Apoyo a la micro y pequeña empresa (PAPIC) de El Salvador, ya tiene un servicio de "Extensión Industrial", porque ya asiste a microempresarios con sus solicitudes de crédito, haciendo diagnósticos y llenando solicitudes de las instituciones financieras intermediarias (Bancos comerciales y financieras). También ya se consiguió que las instituciones financieras acepten fianza solidaria (grupo de 12 microempresarios solicitantes y una cooperativa de artesanos indígenas).

Desembolsos: Es política recomendable que el banco de desarrollo controle los desembolsos y sus usos por los deudores, exigiendo comprobantes referentes a las mercaderías que fueron adquiridas y para las cuales el banco ha otorgado un crédito.

Asistencia Técnica: Las grandes y medianas empresas por lo

general no necesitan asistencia técnica para elaborar sus proyectos, ya que cuentan con personal calificado y con recursos monetarios para poder trabajar. Por otra parte, las micro y pequeñas empresas, no cuentan con personal calificado para elaborar adecuadamente los proyectos, razón por la cual tienen más probabilidad de que se les denieguen las solicitudes por no presentar proyectos bien elaborados. Para subsanar esta situación es necesario que el Banco de desarrollo otorgue financiamiento para una asistencia técnica que elabore diagnósticos y evalúe los proyectos.

Venta (colocación) de títulos-valores

Los títulos valores, los cuales el banco de desarrollo tiene en su cartera, pueden ser vendidos en montos y pequeñas cantidades. Además un banco de desarrollo puede vender sus propios títulos. Los inversionistas, en este caso, tienen que decidir si pueden tener confianza en estos bancos o no pero no necesitan estudiar empresas individuales para decidir si quieren o no comprar títulos de esas empresas.

LOS BANCOS DE DESARROLLO COMO INCENTIVADORES DE ACTIVIDADES INDUSTRIALES.

Entre las actividades no financieras que debe

realizar un banco de desarrollo, se encuentran:

1. Hacer investigaciones/estudios/análisis sobre todos los recursos materiales del país a donde son ubicados para llegar a un inventario lo más completo posible.
2. Identificar oportunidades para proyectos industriales, agrícolas, de infraestructura social y económica.
3. Comunicar estas oportunidades a empresarios ya existentes y aquellas personas las cuales quieren establecer un negocio, una empresa, una cooperativa, etc.
4. Identificar primero las oportunidades en base de las ventajas naturales, competitivas las cuales un país tiene y en base de las ventajas de mercadeo que pueden aprovecharse, tanto para el mercado nacional como para exportaciones y la sustitución de importaciones.

PROCEDIMIENTO Y PERSONAL DE LOS BANCOS DE DESARROLLO

Procedimiento

Es la costumbre de los bancos de desarrollo entregar al solicitante un cuestionario bien detallado sobre su persona, su empresa y su proyecto para el cual solicita financiación. El banco hace su análisis económico-financiero en base de este cuestionario que es un diagnóstico y hace un análisis previo a la solicitud. Es

importante hacer notar, que el fracaso del BANAFI se debió fundamentalmente al ineficiente análisis económico financiero como criterio técnico para la selección de créditos, trayendo esto como consecuencia un alto grado de riesgo en la recuperación de los créditos otorgados.

Algunos bancos usan solamente folletos para información y tienen un cuestionario especial para cada tipo de proyecto si quieren obtener más detalles del cliente. Otros bancos usan un cuestionario general más sencillo y detallado el cual contiene capítulos especiales para determinadas actividades o industria. Se usan analistas financieros, los cuales elaboran informes sobre los aspectos

1. económicos (mercadeo, etc.),
2. financieros (balances, resultados, razones, VAN, TIR, puntos de equilibrio, capital de trabajo, flujo de efectivo por mes en el futuro, capacidad de pago, etc.)
3. gerenciales, de administración, de personal, etc.,
4. legales (estatutos, Junta Directiva, Junta de Vigilancia, contabilidad legalizada, registros, etc.

Estos informes son analizados por un jefe, quien hace recomendaciones a la Junta Directiva y su Comité de crédito o directamente al Presidente.

Algunos bancos constituyen Comités de Consultoría para cada rama como confección, calzado, azúcar,

ingeniería, productos alimenticios, químicos, etc. Los comités reciben todas las informaciones tecnológicas, económico-financiero, etc., sobre el proyecto respectivo y proyectos semejantes. Los Comités hacen recomendaciones a un Comité de la Junta Directiva, el cual aprueba o rechaza el proyecto respectivo o hace sugerencias para cambiar algo en el proyecto.

Personal

Un banco de desarrollo (según su propósito), necesita usar una mezcla de profesionales más variada, que un banco comercial:

1. Economistas generales especializados en industria, agricultura, servicios, infraestructura económica, infraestructura social, etc.
2. Administradores de empresas.
3. Analistas de Mercadeo
4. Analistas financieros, contadores.
5. Ingenieros de todas las especializaciones o de las ramas más usadas como Ingeniería Industrial, mecánica, eléctrica, química, civil, agrícola, industria textil, de calzado, etc.
6. Jurisperitos/Jurisconsultos, Juristas en general.

El banco puede emplear expertos individuales o firmas de consultoría si no tiene el personal calificado propio.

En el último caso, puede actuar como una empresa de consultoría para su propio trabajo y para clientes fuera del banco, ganando honorarios los cuales financian no solamente costos de personal sino también posiblemente otros costos financieros y no financieros disminuyendo así la necesidad de financiación mediante subsidios con fondos públicos o de gremiales.

CONDICIONES PARA QUE FUNCIONE UN BANCO DE DESARROLLO EN EL MEDIO

1. Ahorro: debe existir por parte del sistema financiero, incentivos para el ahorro, ofreciendo tasas atractivas al público y de esta manera haya inversión productiva
2. Personal calificado: con conocimientos especializados, para el análisis de los proyectos, utilizando métodos crediticios adecuados a proyectos de largo plazo (oficiales de crédito).
3. Personas con iniciativa, interés y conciencia.

EXPERIENCIAS DE BANCOS DE DESARROLLO EN EL PAIS

En la década de los años 50, nace en El Salvador el primer Banco de Desarrollo llamado "Instituto Nacional de Fomento Industrial" (INSAFI), el cual contribuyó de gran manera al crecimiento de la industria manufacturera en el otorgamiento de créditos. Esta institución se convertiría en la década de los ochenta en el Banco Nacional de Fomento Industrial (BANAFI), el cual funcionó otorgando créditos hasta 1990.

A continuación se presenta una tabla, en donde se muestra el financiamiento otorgado a la Industria manufacturera desde 1960 hasta 1990 por este banco. Además, se presentan los números de empleos generados con dichos préstamos.

| AÑO | MONTOS | EMPLEOS GENERADOS |
|------|-------------|-------------------|
| 1960 | ¢ 677,361 | 167 |
| 1961 | ¢ 6,477,910 | 1365 |
| 1962 | ¢ 3,697,434 | 666 |
| 1963 | ¢ 8,177,867 | 1259 |
| 1964 | ¢10,829,616 | 1425 |
| 1965 | ¢14,342,764 | 1613 |
| 1966 | ¢11,744,128 | 1128 |
| 1967 | ¢10,903,910 | 953 |
| 1968 | ¢10,677,340 | 741 |
| 1969 | ¢ 7,166,184 | 382 |

| AÑO | MONTOS | EMPLEOS GENERADOS |
|------|-------------|-------------------|
| 1970 | ¢12,330,075 | 632 |
| 1971 | ¢14,033,311 | 615 |
| 1972 | ¢17,441,568 | 654 |
| 1973 | ¢28,767,912 | 921 |
| 1974 | ¢47,744,948 | 1307 |
| 1975 | ¢53,973,273 | 1263 |
| 1976 | ¢59,323,625 | 1186 |
| 1977 | ¢65,433,721 | 1140 |
| 1978 | ¢10,677,340 | 1062 |
| 1979 | ¢72,732,502 | 791 |

| AÑO | MONTOS | EMPLEOS GENERADOS |
|------|--------------|-------------------|
| 1980 | ¢37,273,921 | 398 |
| 1981 | ¢31,525,673 | 288 |
| 1982 | ¢28,923,143 | 225 |
| 1983 | ¢22,432,913 | 149 |
| 1984 | ¢19,432,525 | 110 |
| 1985 | ¢17,802,200 | 86 |
| 1986 | ¢17,148,800 | 71 |
| 1987 | ¢17,094,954 | 61 |
| 1988 | ¢42,407,161 | 129 |
| 1989 | ¢29,464,561 | 76 |
| 1990 | ¢ 29,464,561 | 65 |

Para dar más objetividad a los datos antes presentados, es necesario considerar el valor cronológico que tiene el dinero a través del tiempo, tomando en cuenta una tasa inflacionaria promedio, para este caso el 17%. Para obtener este valor, se aplicó el factor Simple Cantidad Compuesta (SPCAF) ver anexo No.16, pág.#675, el cual trae la cantidad invertida del pasado al futuro, considerando una tasa compuesta de rendimiento, que para este caso es la tasa inflacionaria.

En base a esto, se muestra las siguientes tablas,
para las cuales se tomó como año base 1990.

CREDITOS OTORGADOS POR INSAFI-BANAFI APLICANDO EL FACTOR
SPCAF

| AÑO | MONTOS | EMPLEOS GENERADOS |
|------|--------------|-------------------|
| 1960 | ¢ 75,227,712 | 167 |
| 1961 | ¢614,928,562 | 1365 |
| 1962 | ¢299,913,661 | 666 |
| 1963 | ¢567,094,187 | 1259 |
| 1964 | ¢641,871,340 | 1425 |
| 1965 | ¢726,575,739 | 1613 |
| 1966 | ¢508,274,115 | 1128 |
| 1967 | ¢403,444,670 | 953 |
| 1968 | ¢337,724,624 | 741 |
| 1969 | ¢193,773,615 | 382 |

| AÑO | MONTOS | EMPLEOS GENERADOS |
|------|--------------|-------------------|
| 1970 | ¢284,898,713 | 632 |
| 1971 | ¢277,129,825 | 615 |
| 1972 | ¢294,396,226 | 654 |
| 1973 | ¢415,005,848 | 921 |
| 1974 | ¢588,695,208 | 1307 |
| 1975 | ¢568,824,324 | 1263 |
| 1976 | ¢534,357,552 | 1186 |
| 1977 | ¢503,754,588 | 1140 |
| 1978 | ¢478,587,136 | 1062 |
| 1979 | ¢356,197,564 | 791 |

| AÑO | MONTOS | EMPLEOS GENERADOS |
|------|--------------|-------------------|
| 1980 | ¢179,168,283 | 398 |
| 1981 | ¢129,520,075 | 288 |
| 1982 | ¢101,563,600 | 225 |
| 1983 | ¢ 67,298,739 | 149 |
| 1984 | ¢ 49,848,313 | 110 |
| 1985 | ¢ 39,029,543 | 86 |
| 1986 | ¢ 32,135,136 | 71 |
| 1987 | ¢ 27,379,278 | 61 |
| 1988 | ¢ 58,051,162 | 129 |
| 1989 | ¢ 34,473,536 | 76 |
| 1990 | ¢ 29,464,561 | 65 |

Como puede observarse en las tablas anteriores, el aporte dado por este banco a la industria manufacturera, ha sido muy significativo, principalmente en las décadas de los sesenta y los setenta disminuyendo considerablemente en la década de los ochenta, debido a causas político-socio-económicas, como lo fue el conflicto armado y las deficientes políticas administrativas.

Pero en términos generales, dichas cifras reflejan la contribución que dió este banco y la necesidad de que exista un Banco de Desarrollo en el país que fomente el desarrollo de la Industria Manufacturera, generando con ello más fuentes de trabajo (los números de empleos generados que se presentan en los cuadros, se calcularon en base a un índice promedio de los montos otorgados y el No. de empleos generados en los años 1967, 1968 y 1969, de los cuales se tenían las estadísticas).

5.7 POSIBILIDADES DE FINANCIAMIENTO PARA LA INDUSTRIA MANUFACTURERA DE ACUERDO A SU TAMAÑO Y NECESIDADES.

A. PEQUEÑAS EMPRESAS.

Este sector es el que más se ha descuidado en cuanto al otorgamiento de créditos, precisamente por no poseer las garantías suficientes para respaldar los préstamos. Este descuido se ha reflejado con más relevancia por parte de los Bancos Comerciales, pero hay que reconocer que FIGAPE (ver en detalle en Anexo No.11, página #628), Banco de Fomento Agropecuario y FEDECREDITO (ver en detalle en Anexo No.10, página No.616) han sido instituciones que han dado atención a este sector.

Dado el comportamiento de este fenómeno, el Gobierno de la Nación actual a través de su "Programa Monetario y Financiero" ha contemplado dentro de su "Política de crédito", el apoyo de este sector por medio del "Fondo de Crédito para Inversiones" (ver en detalle en Anexo No.6, página #546), en donde las pequeñas empresas pueden obtener fondos para capital fijo y capital de trabajo, pudiendo obtener montos hasta de ₡300,000 y plazos hasta 8 años con periodos de gracia de dos años. Por otro lado, dentro de la política de crédito se ha creado el "Fondo de Garantía de Crédito para la Micro y Pequeña empresa",

este fondo se creó precisamente porque los bancos les piden a las empresas hasta el 125% de garantía por los préstamos realizados, y muchas pequeñas empresas no alcanzaban a cubrir dicha garantía. Con el uso del Fondo de Garantía, se puede respaldar un préstamo hasta con un 70% de garantía. Lo anterior significa que las pequeñas empresas ya tienen acceso a las Instituciones Financieras en las que les era difícil obtener financiamiento.

El Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE), tiene una línea especial denominada "Programa de Apoyo a la Pequeña y Mediana Industria" (ver en detalle en Anexo No.7, pág.#597), en donde las pequeñas empresas (reconociendo como pequeñas empresas a las que tengan activos fijos de menos de US\$25,000), pueden obtener financiamiento para capital fijo y capital de trabajo montos hasta de US\$75,000, con plazos hasta de 5 años y períodos de gracia de 1.5 años; además las empresas que lo deseen pueden tener Asistencia Técnica específicamente cuando tienen problemas en el pago de las cuotas de los préstamos.

FUSADES, a través de su "Programa de Promoción a la Pequeña y Micro Empresa" (PROPEMI) (ver en detalle en Anexo No.13, pág.# 655), esta dando un significativo apoyo financiero a las Micro y pequeñas

empresas, dando montos a los microempresarios (entendiéndose como microempresas a las que tengan activos menores de ₡100,000) hasta ₡50,000 y para los pequeños empresarios (activos entre ₡100,000 y ₡750,000), montos hasta de ₡250,000; apoyando con ello a actividades tanto para Capital de Trabajo como de Capital Fijo, teniendo para estas actividades plazos de 2 y 3 años respectivamente, además hay que hacer notar que a través de este programa, las empresas pueden obtener si lo desean, Capacitación Administrativa y Asesoría Empresarial.

Por otra parte, para optar al Programa ofrecido por el BCIE y el BCR, las empresas tienen que acudir necesariamente a las Instituciones Financieras (Banco Cuscatlán, Banco Agrícola Comercial, Banco de Comercio, Banco Salvadoreño, Banco Hipotecario, FIGAPE, FEDECREDITO, y Bancos Extranjeros), ya que son éstas las que manejan estas líneas.

Las Instituciones antes mencionadas, además de manejar las líneas especiales de crédito, poseen fondos propios (ver en detalle en Anexo No.8, pág. #602), con los cuales pueden otorgar financiamiento a los proyectos que deseen; de las instituciones anteriores, solamente FIGAPE no posee fondos propios, ésta solamente maneja las líneas especiales externas, cabe hacer mención que esta institución maneja una

línea del Banco Mundial, específicamente para las pequeñas empresas que no excedan sus activos de \$155,000, los montos máximos que pueden obtenerse son hasta \$125,000, destinados tanto para Capital de Trabajo como para Capital Fijo, con plazos de 2 y 5 años respectivamente; similarmente el Banco de Fomento Agropecuario (BFA) tiene una Línea especial para microempresarios (incluyéndose microempresarios industriales) con fondos alemanes, esta línea es reconocida por siglas alemanas KFW, otorgándose con ella hasta \$36,000 para financiar Capital de Trabajo con plazo hasta de 2 años y para Capital Fijo con plazo hasta de 4 años.

La preocupación para fortalecer este sector está tomando tanta importancia que hasta Instituciones Gremiales como AMPES (Asociación de Medianos y Pequeños Empresarios Salvadoreños) están otorgando créditos con montos hasta \$100,000 para Capital de Trabajo o Capital Fijo, con un plazo máximo de hasta 2 años, anteriormente solo financiaban a las micros y pequeñas empresas afiliadas a la sociedad, pero actualmente se financia a las Micro y Pequeñas empresas que lo soliciten.

B. MEDIANAS Y GRANDES EMPRESAS .

Las medianas y grandes empresas cuentan con una

gama de posibilidades de financiamiento que podrían ser utilizadas para llevar a cabo proyectos de expansión, así como también para suplir sus necesidades operativas inmediatas (Capital de Trabajo).

Los Bancos comerciales e Hipotecario, con sus fondos propios financian a estos sectores, en donde los montos máximos financiables va a depender de las garantías ofrecidas, capacidad de pago, tipo de deudor (A,B,C,D ó E) (ver en detalle en Anexo No.14 pág.#662), antecedentes crediticios, prestigio empresarial, volumen de actividad, etc; los plazos para capital de trabajo son de 2 años como máximo, y para Capital Fijo parcial son de 4 a 5 años como máximo (Los Bancos comerciales difícilmente otorgan financiamiento para expansiones fabriles totales, sino para cambios parciales de sus infraestructuras, dado que los montos para expansiones a gran escala exigen plazos de por lo menos 8 años); por otra parte El Banco Central de Reserva obtiene fondos externos de Bancos Multinacionales de Desarrollo y especialmente de la AID, estos fondos que recibe el BCR son canalizados a través de las Instituciones Financieras del medio, dentro de éstos fondos se contempla un Programa para financiar a la Industria y Agroindustria (ver en detalle en Anexo No.6,

pág.#564), preferentemente a proyectos que lleven a la diversificación de las actividades productivas y a las exportaciones tradicionales y no tradicionales; específicamente los rubros financiables son para empresas industriales y agroindustriales, Reversión Industrial (ver condiciones en Anexo No.6,pág.#566), Desarrollo de Zonas Francas Privadas (ver condiciones en Anexo No.6, pág.#568) y Comercialización de Productos Industriales y Artesanales (ver condiciones en Anexo No.6,pág.#573); los montos máximos financiables para una empresa es de 5 millones y para grupos de empresas es de 10 millones, pero para el otorgamiento de estos financiamientos se requiere que haya un aporte de parte de la empresa por lo tanto para optar a este programa la política establece que para financiamiento hasta de ₡3 millones es necesario que la empresa financie el 20%, de ₡3 millones a ₡10 millones el 30% y en casos especiales para ₡10 millones en adelante el 40%; los destinos pueden ser Capital de Trabajo e Inversión fija, con plazos máximos para éstos de 5 años y 20 años respectivamente; es importante mencionar que a través de estas líneas se puede obtener financiamiento para Estudios Técnicos y Capacitación de Personal. Por lo general la tasa de interés de este fondo esta

aproximadamente un punto abajo de las tasas activas de la Banca Comercial.

De igual forma que el BCR, el Banco Centroamericano de Integración Económica también recibe fondos externos de los países miembros y especialmente de la Comunidad Económica Europea (CEE), estos fondos son canalizados a través de las Instituciones Financieras, por medio de tres Programas definidos como "Programa de Apoyo a Pequeña y Mediana Empresa" (ver condiciones en Anexo No.7, pág.#597), "Programa Centroamericano de Fomento de Exportaciones de Productos no Tradicionales" (ver condiciones en Anexo No.7, pág.#590) y el "Programa Centroamericano de Reactivación y Reconversión Industrial" (ver condiciones en Anexo No.7, pág.#587). Para el caso del "Programa de Apoyo a la Pequeña y Mediana Empresa", en cuanto a la mediana empresa (entendiendo como medianas empresas aquellas cuyos activos sean menores de US\$250,000, excluyendo terrenos, edificios y vehículos), la cual podrá obtener montos máximos de US\$200,000 tanto para Capital de trabajo (2 años plazo) como para Capital Fijo (5 años plazo); los montos otorgados serán dados en colones equivalentes al cambio en dólares previamente establecido; para el caso de los otros dos programas el monto máximo financiable es del 80%

de la Inversión total del Proyecto, financiando Capital de Trabajo a un plazo máximo de 4 años y para Capital Fijo un plazo máximo de 10 años; algo importante para destacar es que a través de estos dos Programas se puede obtener financiamiento para Estudios de Pre-Inversión y para Asistencia Técnica, con plazos hasta por 4 años; además, si una empresa utiliza uno de estos programas, si lo desea, podrá obtener capacitación y Asistencia Técnica de asesores técnicos del BCIE, además la tasa de interés esta casi siempre un punto abajo de las tasas activas de los préstamos de los bancos comerciales.

Por otra parte, la Financiera FIDEX, S.A. (Financiera de Inversiones y Desarrollo de Exportaciones), maneja las líneas del BCR, además tiene a su disposición una línea específica para la Industria Manufacturera, en donde los fondos son de origen AID, esta línea es destinada para la Industria Liviana y Maquila (ver condiciones en Anexo No.9 pág.#607), pero para proyectos que destinen su producción fuera del área Centroamericana, pudiéndose obtener para Capital de Trabajo o Inversión fija montos mínimos de US\$50,000 y máximos de US\$3 millones; en donde para Capital de Trabajo la empresa debe de dar un aporte mínimo del 40% y para inversión fija un 25%, los plazos para estos destinos como

mínimo es de 3 años y como máximo es de 4 años para capital de trabajo, 8 años para maquinaria y equipo y 15 años para edificaciones. Es muy importante advertir que los fondos que reciben las empresas a través de esta línea es en US Dólares, por esta razón es necesario que el empresario sepa que el adquirir este compromiso lleva un riesgo implícito y es que debido a que en nuestro país es muy difícil mantener la estabilización del cambio del dólar, observándose a medida que pasa el tiempo un incremento en el valor de las divisas; en conclusión, si la empresa adquiere su compromiso hoy, a un precio del dólar, y dentro de un año ha habido un aumento, entonces esta deberá pagar más por este incremento, tornándose más desventajosa la situación de la empresa en la medida que el incremento sea mayor.

Otra posibilidad para estos dos sectores (mediana y Gran empresa), inclusive en algunas ocasiones para las Pequeñas empresas, el uso del Arrendamiento Industrial como fuente de financiamiento (ver condiciones en Anexo No.12, pág.#644), este tipo de operaciones financieras son llevadas a cabo por Instituciones llamadas "Arrendadoras"; estas se encargan de adquirir los activos a su nombre y los transfiere a las empresas para que los usen, adquiriendo las empresas el

compromiso de pagar a la arrendadora cuotas mensuales, hasta completar el monto total del activo, generalmente el plazo máximo para pagar las cuotas es de 5 años; lo más importante que analizan las arrendadoras a las empresas es su capacidad de pago, y en todo caso que la empresa no cumpla con el pago del activo, automáticamente éste pasa a poder de la arrendadora. En el medio, las arrendadoras no compran todo el activo, sino que las empresas deben de poner como mínimo el 15% de su valor; el activo que se puede adquirir es maquinaria, accesorios, equipo y especialmente equipo rodante (vehículos), la ventaja más relevante es que estas instituciones ofrecen un escudo fiscal, además, pueden adquirir un activo que a una empresa le sería difícil adquirir; por otro lado, la empresa no se descapitaliza pues no adquiere el activo pagándolo de una sola vez; a pesar de existir estas ventajas, existe una desventaja muy relevante y es que las empresas deben pagar un interés muy elevado, siendo éste entre el 23% y 29%.

Con la apertura en el medio de una Bolsa de Valores, nace para las grandes empresas (entendiendo como grandes empresas a las que tienen como Capital Social mínimo \$5 millones) de la Industria Manufacturera una nueva opción de financiamiento, que en la actualidad no ha sido usada por ninguna

empresa; probablemente lo harán en el mediano o largo plazo. Para que las empresas puedan hacer uso de la Bolsa, es necesario que sean Sociedades Anónimas, que sean calificadas como sociedades emisoras dentro del registro de la Bolsa y que emitan títulos valores. El Monto máximo que una empresa puede obtener a través de una emisión de títulos valores va a depender de la cantidad de títulos que emitan, y esto va a venir dado por la capacidad financiera que tenga (grado de endeudamiento, relación deuda-patrimonio, rotación de activos, etc.). El destino para el que puede utilizar el monto obtenido, a través de la emisión de títulos, es para suplir sus necesidades, ya sea Capital de trabajo o Inversión Fija; los plazos de los títulos valores que emitan pueden ser a corto, mediano y largo plazo; preferiblemente las empresas que sean aceptadas como sociedades emisoras deben ser de gran solidez, rentabilidad y prestigio; la tasa de interés pagada por el monto obtenido va a ser mayor que la tasa pasiva (tasa que pagan al público ahorrante las Instituciones Financieras), para que sea atractiva a los inversionistas (compradores de títulos valores emitidos), y menor que la tasa activa (tasa que cobran las Instituciones Financieras por los préstamos realizados), para que sea atractiva a los emisores de títulos valores.

5.8 FLUJO DE INFORMACION DE OPCIONES DE FINANCIAMIENTO POR TAMANO DE EMPRESA.

A continuación se presenta un diagrama de flujo de información, en donde se presentan las distintas opciones de financiamiento con que cuentan las empresas de la Industria Manufacturera; dicha información se presenta de acuerdo al tamaño de las empresa.

En el flujo de información se muestran las distintas políticas de crédito por cada Institución Financiera.

A. USO DEL FLUJO DE INFORMACION DE FINANCIAMIENTO.

La industria manufacturera cuenta con una gama de posibilidades de financiamiento, con las cuales puede optar al desarrollo de sus proyectos de inversión, así como para suplir sus necesidades operativas inmediatas; estas alternativas de financiamiento se presentan en una forma resumida en un flujo de información presentado en las páginas No.402 y 403.

En este flujo de información se clasifican las opciones de financiamiento de acuerdo a los tamaños de sectores que más las utilizan; estos son: pequeña, mediana y gran empresa. En el flujo de información se presentan en su orden de izquierda a derecha: tamaños; opciones de financiamiento; la clasificación que debe tener la empresa para poder optar a ser sujeto del financiamiento de parte de la línea, programa o institución; los destinos del financiamiento; monto máximo que se puede llegar a obtener, los destinos del financiamiento, ya sea éste para capital de trabajo como para inversión fija; plazos y periodos de gracia; tasas de interés vigentes en el momento de recabar la información; servicios que ofrecen algunas instituciones aparte del financiamiento y el tiempo mínimo que debe tener

una empresa para optar al financiamiento.

B. EJEMPLO DE USO DEL FLUJO DE INFORMACIÓN

La empresa "La Cuscatleca, S.A." es una mediana empresa dedicada a la fabricación de adornos de cerámica, actualmente solo abastece el mercado nacional; esta empresa tiene dentro de sus planes, abastecer mercados externos, no solo con productos de cerámica sino que también quiere lanzar un nuevo producto, que consiste en un adorno típico de tela y algodón que representen nuestra cultura. Los mercados en proyección son los siguientes:

1. Mercado nacional
2. Mercado Centroamericano
3. Mercado de los tres (México, Venezuela y Colombia)
4. Mercado Norteamericano (Estados Unidos y Canadá)
5. Mercado Europeo.

Para poder decidir que mercados abastecer, la empresa cuenta con un equipo de vendedores, quienes son distribuidos en los 4 mercados externos para investigar sobre las expectativas que tienen los productos.

Realizadas las investigaciones pertinentes, se determina que los productos de cerámica tienen más demanda en el mercado norteamericano y los adornos de tela en el mercado europeo.

Además de comprobar la existencia de la demanda del producto, la empresa hace el respectivo análisis de costos para determinar la más conveniente, resultando de dicho análisis que la exportación de los adornos de tela al mercado europeo le resulta con el índice más alto de rentabilidad.

Las posibilidades de financiamiento que se tienen para el proyecto de inversión de la empresa "La Cuscatleca, S.A.", son las siguientes:

1. Puede optar al "Programa de Industria y Agroindustria" del "Fondo de Crédito para Inversiones". Dentro de este programa tiene la posibilidad de hacer uso de la línea para empresas industriales y agroindustriales, en donde puede hacer un préstamo hasta 5 millones de colones; para este caso la empresa debe financiarse por lo menos el 30% de la inversión. Puede obtener financiamiento para estudios de factibilidad (estudios de pre-inversión); capacitación de personal y capital de trabajo permanente; el plazo para este rubro es hasta de 4 años, además puede obtener financiamiento para

maquinaria y equipo con plazo de 8 años y para edificaciones con plazo para 15 años.

Por otra parte puede utilizar la línea de "Reconversión Industrial", en donde puede obtener un monto máximo de 5 millones de colones; los destinos pueden ser para capital de trabajo permanente, estudios técnicos, capacitación de personal, maquinaria y equipo industrial, equipo de laboratorio y reacondicionamiento de edificios industriales.

2. Tiene acceso a los tres programas del Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE).
 - a) "Programa de apoyo a la pequeña y mediana empresa" siempre y cuando sus activos no superen los US\$250,000, excluyendo por supuesto, terrenos y edificios.
 - b) "Programa Centroamericano de Fomento a Exportaciones de productos no tradicionales".
 - c) "Programa Centroamericano de reactivación y Reconversión Industrial".

En estos tres programas, la empresa debe financiar por lo menos el 20% de la inversión. Los destinos a financiar son para capital de trabajo e inversión fija, con plazos máximos de 4 años y 10 años respectivamente.

3. Otra línea que puede usar es la de "Industria

"Liviana y Maquila" de FIDEX, pudiendo obtener un monto máximo de US\$3,000,000 para lo cual la empresa tendría que financiar el 40% para capital de trabajo y el 25% para capital fijo, con plazos de 8 y 15 años respectivamente.

Para el caso de empresas que quieran ser más competitivas en los mercados que están abasteciendo actualmente; precisamente porque hay otras empresas que le están penetrando su mercado por tener productos de mejor calidad y precio, resultando de ello la necesidad de realizar proyectos de inversión, los programas de financiamiento más indicados son los de Reversión Industrial del Fondo de crédito para la Inversión y el Programa Centroamericano de Reactivación y Reversión Industrial.

Para empresas ya establecidas que quieran comercializar la exportación de sus productos a varios mercados, puede hacer uso de la línea de "Comercialización de productos Industriales y Artesanales de exportación" que está dentro del Programa para Industria y Agroindustria del Fondo de Crédito para la Inversión; además puede hacer uso del "Programa Centroamericano de Fomento de Exportación de productos no tradicionales" ya que dentro de este

Programa se encuentra una Línea para empresas comercializadoras.

Otro caso es para empresas que se quieran dedicar o que se dediquen a prestar sus servicios productivos (maquila) a empresas internacionales. Para este tipo de empresas hay dos líneas de financiamiento, una es la línea de "Desarrollo de zonas Francas Privadas" del Programa para Industria y Agroindustria del Fondo de crédito para Inversiones y la otra es la de "Crédito para Industria Liviana y Maquila" de la Financiera FIDEX.

Para empresas que quieran adquirir alguna(s), máquina(s), vehículo(s), o equipo en particular a un corto plazo (menos de 1 año) y no quieran descapitalizarse al obtener el activo, pueden acudir a una arrendadora para que ésta les adquiera lo que necesitan.

Si la empresa tiene una necesidad en particular (pago de planillas, adquisición de materia prima, compra de algún equipo o maquinaria, etc.) de preferencia de corto plazo, puede acudir a algún Banco Comercial.

Para empresas grandes (Por lo menos de 5 millones de colones de capital social), sólidas, de prestigio, alta rentabilidad, etc., que necesiten financiarse para el destino que deseen, ya sea a corto, mediano o largo plazo, pueden optar por realizar una emisión de títulos valores en la Bolsa de Valores.

Es importante dejar claro que la concepción de los plazos para la obtención de financiamiento, por las empresas de la industria manufacturera, son diferentes a los plazos utilizados por las instituciones financieras; a continuación se presenta un cuadro que muestra estas diferencias:

| PLAZOS | INDUSTRIA MANUFACTURERA | INSTITUCIONES FINANCIERAS |
|---------|-------------------------|---------------------------|
| CORTO | Hasta 3 años | Hasta 1 año |
| MEDIANO | De 3 a 6 años | De 1 a 3 años |
| LARGO | De 6 años a más | De 3 a 5 años |

5.9 POLÍTICAS, OBJETIVOS Y REQUERIMIENTO PARA OPTAR A LAS OPCIONES DE FINANCIAMIENTO

En el medio para poder fortalecer la economía es necesario tener niveles bajos en la inflación; para el

logro de ello, una de las medidas a seguir es disminuir la fuga de divisas, lo cual es difícil de lograr, una de las razones es que las empresas tienen una gran dependencia del sector externo en cuanto a la importación de materias primas, equipo, maquinaria, etc.. Lo anterior no sería ningún problema para el aumento de la inflación, si las empresas contribuyeran a la generación de divisas, exportando sus productos.

Por lo antes expuesto, el Gobierno de Estado dentro de su "Programa Monetario y Financiero" ha establecido en una de sus políticas, la incentivación de financiar de preferencia a proyectos de inversión para productos de exportación, y así poder insertarse con eficiencia al mercado mundial, pero la generación de recursos monetarios internos a través del ahorro no son suficientes para suplir la demanda de proyectos de inversión por lo cual, el Gobierno dentro de su política de financiamiento externo ha tenido que aceptar recursos monetarios del exterior como fuente para impulsar el crecimiento de la economía y la Reconstrucción Nacional.

Uno de los programas de financiamiento que más demanda tiene en el medio es el "Fondo de Crédito para Inversiones" (desde 1990 hasta febrero de 1993 se han otorgado \$675 millones) que son precisamente fondos dados por el AID; con este fondo se está financiando a los sectores de la economía, dentro de estos sectores, la

Industria Manufacturera ha sido la más beneficiada, habiendo obtenido hasta el momento aproximadamente el 60% del total destinado.

Dentro del "Fondo de Crédito para Inversiones" hay cinco programas y el que le corresponde a la Industria Manufacturera es el "Programa para Industria y Agroindustria". Uno de los objetivos del Fondo, es modernizar y fortalecer la Capacidad productiva del sector privado, así como promover la diversificación de las actividades productivas y las exportaciones de productos tradicionales y no tradicionales. Los proyectos elegidos para dicho fondo son los de iniciativa privada preferentemente aquellos cuya producción se destine al mercado externo.

Por otro lado, el objetivo de los tres programas del BCIE, son contribuir mediante la canalización de recursos, al esfuerzo de la capacidad exportadora extrarregional del sector privado, contribuyendo a un nuevo esquema de integración económica regional para la inserción de la zona en el comercio mundial, además incrementar la captación de divisas generadas a través de la exportación de productos.

Otra línea de crédito, que es exclusivamente para exportar fuera del área centroamericana es la Línea de Industria Liviana y Maquila de FIDEX, S.A. (fondos USAID/FUSADES).

Todo lo anterior indica que la mayoría de líneas especiales en este momento están orientadas bajo la misma política, por lo tanto las empresas que más probabilidades de financiamiento tienen son las que tengan dentro de sus planes, Proyectos de Inversión para la exportación. Estas políticas no están desligadas de la realidad que está y estará enfrentando la Industria manufacturera, la cual tendrá que competir con productos extranjeros con igualdad de condiciones, por lo tanto las empresas que se vayan acoplando a este esquema serán las que sobrevivirán en este ambiente de constantes cambios.

El simple hecho de pensar hacer un proyecto de inversión indica el determinar el mercado que se va a abastecer y en nuestro país por tener un mercado reducido, y en algunos casos saturado, por tal razón, realizar un proyecto debe llevar implícito búsqueda de mercados externos.

5.10 VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE LAS OPCIONES DE FINANCIAMIENTO

A continuación se presentan detalladamente las ventajas y desventajas que tiene cada una de las opciones de financiamiento presentadas anteriormente.

| INSTITUCION | VENTAJAS | DESVENTAJAS |
|---|---|--|
| <p>A) INSTITUCIONES BANCARIAS CON FONDOS DEL BANCO CENTRAL DE RESERVA A TRAVES DEL FONDO DE CREDITO PARA INVERSIONES.</p> | <ul style="list-style-type: none"> - LA TASA DE INTERES APLICADA A LOS PRESTAMOS CONCEDIDOS ES MAS BAJA QUE EL INTERES APLICADO A PRESTAMOS CON FONDOS PROPIOS DE LAS INSTITUCIONES FINANCIERAS - CUENTA CON UNA VARIEDAD DE LINEAS ESPECIALES DE CREDITO, CREADAS PARA CADA FIN ESPECIFICO. - LOS MONTOS DE LOS PRESTAMOS SOLICITADOS SON GRANDES, YA QUE CUENTAN CON RECURSOS EXTERNOS Y CON RECURSOS DEL BCR. | <ul style="list-style-type: none"> - EL TIEMPO EMPLEADO EN EL TRAMITE DE LA SOLICITUD DE CREDITO, PARA OBTENER FINANCIAMIENTO, ES MAYOR QUE EL PROCEDIMIENTO NORMAL CON FONDOS PROPIOS DE LAS INSTITUCIONES. - LA EMPRESA QUE NO CUMPLA CON UN REQUISITO QUE ESTE DENTRO DE LA LINEA ESPECIAL DE CREDITO, NO PUEDE SER FINANCIADA, AUNQUE CUMPLA CON LOS DEMAS REQUISITOS. - LAS CONDICIONES DE LA LINEA DE CREDITO LIMITAN EL FINANCIAMIENTO AL AREA ESPECIFICA PARA LA CUAL HA SIDO CREADA. |
| <p>B) INSTITUCIONES BANCARIAS CON FONDOS PROPIOS.</p> | <ul style="list-style-type: none"> - EL PROCEDIMIENTO QUE SIGUE EL TRAMITE DE LA SOLICITUD DE CREDITO ES SENCILLO. - EL TIEMPO QUE TARDA EL USUARIO EN LA ESPERA DE LA APROBACION DEL CREDITO ES CORTO. - SE FINANCIA CUALQUIER RUBRO, SIEMPRE QUE EL SOLICITANTE CUMPLA CON LOS REQUISITOS EXIGIDOS POR LA INSTITUCION FINANCIERA. | <ul style="list-style-type: none"> - LA TASA DE INTERES QUE SE APLICA AL MONTO DEL PRESTAMO SOLICITADO, ES MAYOR QUE LA APLICADA A PRESTAMOS CON CARGO A LINEAS DEL BCR. - EL MONTO DE LAS CANTIDADES A FINANCIAR PUEDE SER MENOR QUE LAS CANTIDADES FINANCIADAS CON LINEAS DEL BCR. - LOS PLAZOS PARA EL PAGO DEL PRESTAMO SUELEN SER MEMORES QUE LOS CONCEDIDOS EN LAS LINEAS DEL BCR. |
| <p>C) FEDERACION DE CAJAS DE CREDITO (FEDECREDITO)</p> | <ul style="list-style-type: none"> - OPERA CON 54 CAJAS RURALES DISTRIBUIDAS EN TODO EL PAIS, LO QUE FAVORECE AL USUARIO, PARA QUE PUEDA SOLICITAR FINANCIAMIENTO EN EL LUGAR QUE LE QUEDE MAS PROXIMO A SU DOMICILIO. | <ul style="list-style-type: none"> - EL USUARIO TIENE QUE SER SOCIO DE LA CAJA RURAL PARA PODER SER SUJETO DE CREDITO. |

| INSTITUCION | VENTAJAS | DESVENTAJAS |
|---|--|--|
| | <ul style="list-style-type: none"> - CUENTA CON OPERACIONES CORRIENTES QUE ABARCA AQUELLOS PRESTAMOS, - QUE NO CONTEMPLAN LAS LINEAS DEL DEL BCR. - PROPORCIONA ASISTENCIA FINANCIERA A LOS SECTORES QUE MENOS POSIBILIDADES TENGAN DE SER ATENDIDOS POR LAS INSTITUCIONES BANCARIAS. - SE LE COMUNICA PERSONALMENTE AL USUARIO QUE SU CREDITO HA SIDO DENEGADO, EXPLICANDOLE LOS MOTIVOS. | <ul style="list-style-type: none"> - EL INTERES APLICADO AL CONCEDER - PRESTAMOS CON OPERACIONES CORRIENTES ES MAYOR QUE LAS LINEAS DEL BCR. - EL TIEMPO QUE TARDA EL PROCEDIMIENTO PARA OBTENER EL FINANCIAMIENTO ES LARGO, YA QUE SU ANALISIS SE EFECTUA PRIMERO EN LA CAJA RURAL Y LUEGO FEDECREDITO. |
| D) FUSADES - PROPEMI | <ul style="list-style-type: none"> - CUENTA CON UNA INSTITUCION INDEPENDIENTE, (PROPEMI), LA CUAL PROMUEVE A LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA. - LOS USUARIOS DE CREDITO RECIBEN UNA CAPACITACION ADMINISTRATIVA SI LO DESEAN. - LA EMPRESA FINANCIADA, CUENTA CON ASESORIA EMPRESARIAL, DE PARTE DE PROPEMI, PARA SU BUEN FUNCIONAMIENTO. - EL TRAMITE QUE SIGUE LA SOLICITUD DE CREDITO PARA OBTENER FINANCIAMIENTO ES SENCILLO. | <ul style="list-style-type: none"> - LA OPORTUNIDAD SE LE NIEGA AL SOLICITANTE AL NO TENER UNA EMPRESA QUE TENGA UN AÑO DE ESTABLECIDA. |
| E) FONDO DE FINANCIAMIENTO Y GARANTIA PARA LA PEQUEÑA EMPRESA. (FIGAPE) | <ul style="list-style-type: none"> - SE PRESENTA UN PERFIL DEL PROYECTO SOLAMENTE EN EL CASO DE QUE SEA MAS DE 100 MIL COLONES. | <ul style="list-style-type: none"> - LA EDAD DEL FIADOR, EN EL CASO DE QUE SE OFRECIERE COMO GARANTIA UNA FIRMA SOLIDARIA, TIENE QUE SER NECESARIAMENTE ENTRE 21 Y 50 AÑOS DE EDAD. |

| INSTITUCION | VENTAJAS | DESVENTAJAS |
|----------------|--|---|
| | <ul style="list-style-type: none"> - LA CLASE DE INFORMACION QUE SE LE ENTREGA AL SOLICITANTE, PARA QUE CUMPLA CON TODOS LOS REQUISITOS QUE SE LE PIDEN, ESTA BIEN ESTRUCTURADA POR LA INSTITUCION, DE ACUERDO AL DESTINO DEL CREDITO. | <ul style="list-style-type: none"> - EL TIEMPO QUE SIGUE EL TRAMITE DE LA SOLICITUD DE CREDITO. |
| F) ARRENDADORA | <ul style="list-style-type: none"> - EL ARRENDAMIENTO LIBERA CAPITAL DE TRABAJO PARA USOS MAS PRODUCTIVOS DENTRO DE LA EMPRESA. - NO ES NECESARIA LA PRESENTACION DE ESTUDIOS DE FACTIBILIDAD - SE EVITAN LAS RESTRICCIONES CONCURRENTES DE UNA DEUDA DEJANDO LIBRES LINEAS DE CREDITO BANCARIAS INTACTAS PARA USO FUTURO. - EL ARRENDAMIENTO NO REQUIERE GARANTIAS PARA LA OBTENCION DEL FINANCIAMIENTO. - CUANDO SE SOLICITA FINANCIAMIENTO LOS TRAMITES SON RAPIDOS Y LA RESOLUCION SE TIENE CASI EN 48 HORAS. - EN ALGUNOS CASOS, SE FINANCIA EL ARRENDAMIENTO EN UN 100% DE COSTO DE LOS ACTIVOS. - PROVEE FINANCIAMIENTO SIN MOSTRAR EL PASIVO CORRESPONDIENTES EN LOS ESTADOS FINANCIEROS DE LA EMPRESA - SIMPLIFICA LA CONTABILIDAD Y LOS CALCULOS FISCALES. - LA ARRENDADORA PROPORCIONA A LA EMPRESA UN ESCUDO FISCAL DEL ACTIVO ADQUIRIDO. | <ul style="list-style-type: none"> - PERDIDA DEL VALOR RESIDUAL, CUANDO SE OBTIENEN BIENES A TRAVES DEL ARRENDAMIENTO. - PARA EL CASO DE OBTENER FINANCIAMIENTO A TRAVES DE UNA ARRENDADORA, LA TASA DE INTERES PAGADA ES MUCHO MAYOR QUE LA VIGENTE EN EL SISTEMA FINANCIERO. - FALTA DE FLEXIBILIDAD EN POSESION Y MODIFICACION DE LOS ACTIVOS ARRENDADOS DURANTE EL PERIODO DE ARRENDAMIENTO. |

| INSTITUCION | VENTAJAS | DESVENTAJAS |
|---------------------|--|--|
| G) BOLSA DE VALORES | <ul style="list-style-type: none"> - BRINDA AL AHORRANTE UNA AMPLIA GAMA DE OPORTUNIDADES DE INVERSION. LAS OPERACIONES BURSATILES EN BOLSA, CONSTITUYEN UN MECANISMO AGIL Y TRANSPARENTE, MEDIANTE EL CUAL SE MOVILIZAN RECURSOS DE LOS INVERSIONISTAS A FAVOR DE LAS EMPRESAS, A TRAVES DE LA NEGOCIACION DE TITULOS VALORES DE ATRACTIVA RENTABILIDAD; PARALELAMENTE SE FOMENTA Y CANALIZA EL AHORRO INTERNO HACIA LA INVERSION. - BRINDA AL EMPRESARIO LIBERTAD FINANCIERA EN EL MANEJO DE SUS RECURSOS. LA CAPTACION VIA BOLSA PUEDE PROGRAMARSE EN FUNCION DE LAS NECESIDADES DE EFECTIVO DE LAS EMPRESAS, DECIDIENDO ESTAS CUANDO OFERTAR SUS TITULOS O RETIRARLAS DEL MERCADO. - ASEGURA RAPIDEZ EN LA OBTENCION DE FONDOS, LA FACILIDAD DE LA OBTENCION DE LOS RECURSOS ES FACTIBLE GRACIAS AL ACERCAMIENTO QUE PROPICIA LA BOLSA DE VALORES ENTRE LOS DISTINTOS TIPOS DE INTERMEDIARIOS, PERMITIENDO QUE ESTOS TRANSEN ENTRE SI. - NO SE REQUIERE DE NINGUNA ESTRUCTURA ADMINISTRATIVA. EL MANEJO DE LAS COLOCACIONES DE TITULOS Y SU DISTRIBUCION ENTRE LOS CLIENTES PUEDE SER CONCEDIDO A UN PUESTO DE BOLSA, POR LO TANTO LA EMPRESA EMISORA NO NECESITA CREAR UNA ESTRUCTURA ADICIONAL PARA LA AD- | <ul style="list-style-type: none"> - UNA LIMITADA OFERTA DE TITULOS. -- NORMALMENTE, LAS COMPANIAS NO DESEAN ABRIRSE AL PUBLICO PARA NO DAR INFORMACION QUE PUEDA SERVIR A LOS OFICIALES TRIBUTARIOS O A LA COMPETENCIA POTENCIAL. ACTUALMENTE ALGUNAS COMPANIAS CAPTAN AHORROS DEL PUBLICO, EMITIENDO TITULOS DE TASA DE INTERES FIJO, SIN EMBARGO, ESTAS EMPRESAS GOZAN DE SOLIDO PRESTIGIO ANTE EL PUBLICO POR LO QUE NO NECESITA ABRIR SU CONTABILIDAD PARA GOZAR DE CREDITO. - UNA LIMITADA DEMANDA DE TITULOS. - ESTO PUEDE DEBERSE A: EN PRIMER LUGAR, LA FALTA DE CONFIANZA EN EL EMISOR O EN LA AUTORIDAD REGULADORA; POR OTRO LADO, UN TRATO TRIBUTARIO DESIGUAL A LOS DIFERENTES INSTRUMENTOS DE INVERSION Y TAMBIEN POR EL TEMOR DE QUE EN UN MERCADO PEQUEÑO NO COMO EL QUE EXISTE ACTUALMENTE, LA VOLATILIDAD DEL PRECIO DE LAS ACCIONES PUEDE SER DEMASIADO ALTA O ESTE MUY INFLUENCIADO POR TRANSACCIONES DE PERSONAS QUE TIENEN ACCESO A INFORMACION PRIVILEGIADA, POR EJEMPLO SOCIOS MAYORITARIOS. - UN LIMITADO MARCO REGULATORIO PARA LOS ASPECTOS LEGALES QUE RIGEN A LA ACTUAL BOLSA DE VALORES. - FALTA EN EL MERCADO DE TITULOS VALORES DE LARGO PLAZO. - INGERENCIA DEL BANCO CENTRAL DE RESERVA, OCACIONANDO ESTO AGILIDAD PARA LA CALIFICACION DE SOCIEDADES EMISORAS Y APROBACION DE EMISION DE |

| INSTITUCION | VENTAJAS | DESVENTAJAS |
|-------------|--|---|
| | <p>MINISTRACION DE SUS TRANSACCIONES BURSATILES, AL IGUAL QUE EL AHORRADOR INVERSIONISTA.</p> <p>- BRINDA PRESTIGIO A LAS EMPRESAS. EL CONTROL A LA QUE SE SOMETEN - LAS EMPRESAS INSCRITAS EN LA BOLSA GARANTIZA QUE ESTAS SE ENCUENTRAN LEGALMENTE CONSTITUIDAS, ADMINISTRATIVAMENTE ORGANIZADAS Y FINANCIERAMENTE SOLIDAS .</p> | <p>TITULOS VALORES.</p> <p>- DIFICILMENTE UNA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA PUEDE SER CALIFICADA COMO SOCIEDAD EMISORA.</p> |

CAPITULO IV
EVALUACION ECONOMICA

1. EVALUACION DE LA IMPLANTACION DE LA FUNCION FINANCIERA

A continuación se cuantificarán en términos monetarios, los requerimientos necesarios para llevar a cabo la implantación de la Función Financiera en las empresas de la Industria Manufacturera, además, se hará una evaluación cualitativa de llevar o no una correcta Función Financiera.

En la cuantificación para los requerimientos, se analizaran a las empresas según tamaño.

1.1 EVALUACION CUANTITATIVA

A. RECURSOS PROPUESTOS POR TAMAÑO DE EMPRESA PARA LA IMPLANTACION DE FUNCION FINANCIERA.

A continuación se detallan los recursos necesarios para la implantación de las subfunciones de la función financiera, contemplando dentro de éstos, tanto recursos materiales como recursos humanos; cabe mencionar que dichos recursos variaran según los tamaños de empresas. Por otra parte, es necesario aclarar que los recursos propuestos, posiblemente algunas empresas ya están disponibles, pero éstas pueden implantar lo necesario para completarlo con lo que ya tienen.

a) Pequeña Empresa

i. Requerimientos de Recursos Materiales

| P E Q U E Ñ A E M P R E S A | | |
|--|----------|------------|
| MOBILIARIA Y EQUIPO | CANTIDAD | COSTO |
| - Escritorio ejecutivo | 1 | ¢ 900.00 |
| - Silla Ejecutiva | 1 | ¢ 400.00 |
| - Escritorio Secretarial | 1 | ¢ 600.00 |
| - Silla secretarial | 1 | ¢ 200.00 |
| - Calculadora | 1 | ¢ 300.00 |
| - Máquina de escribir | 1 | ¢ 700.00 |
| - Mueble p/máquina de escribir | 1 | ¢ 200.00 |
| - Archivo metálico de 3 gavetas | 1 | ¢ 800.00 |
| - Sillón de espera | 1 | ¢ 400.00 |
| T O T A L | | ¢ 4,500.00 |

ii. Recurso Humano

En la pequeña empresa, los encargados de realizar la función financiera son: el propietario y el contador de la empresa. Por otra parte, si no se puede tener un contador permanente, se puede contratar los servicios de un despacho contable para que les lleven los registros contables.

Para el caso del plan de implantación

propuesto, se considerará, la contratación permanente de un contador, además será necesario contratar los servicios de un Auditor externo para la legalización y comprobación de los estados financieros, debe contarse también con los servicios de una secretaria, pudiendo ser ésta la secretaria general de la empresa.

El sueldo propuesto para el contador es de ₡1,200 mensuales más su bonificación anual proporcional a su sueldo.

**COSTOS ANUALES DE LA IMPLANTACION
DE LA FUNCION FINANCIERA
EN LA PEQUENA EMPRESA**

| R U B R O | C O S T O S |
|---|--------------------|
| - Sueldo y prestaciones del contador | ₡ 15,600.00 |
| - Servicio de Auditoría | 2,000.00 |
| - Gastos de útiles y papelería | 1,000.00 |
| - Imprevistos (5% de la suma de los rubros anteriores | 930.00 |
| T O T A L | ₡ 19,530.00 |

$$\begin{aligned}
 \text{Costos en el primer año} &= \text{Costo anual} + \text{Inversión fija} \\
 &= 19,530 + 4,500 \\
 &= \text{¢ } 24,030
 \end{aligned}$$

b) Mediana Empresa

A continuación se muestran los requerimientos materiales y humanos necesarios para la implantación de la función financiera de la mediana empresa:

i. Requerimientos de Recursos Materiales

RECURSOS MATERIALES

| M E D I A N A E M P R E S A | | | |
|--------------------------------|-------|-----------|-----------|
| MOBILIARIO Y EQUIPO | CANT. | COSTO | TOTAL |
| - Escritorio ejecutivo | 2 | ¢ 900.00 | ¢1,800.00 |
| - Silla ejecutiva | 2 | ¢ 400.00 | ¢ 800.00 |
| - Escritorio secretarial | 2 | ¢ 600.00 | ¢1,200.00 |
| - Silla Secretarial | 2 | ¢ 200.00 | ¢ 400.00 |
| - Calculadora | 2 | ¢ 400.00 | ¢ 800.00 |
| - Máquina de esc.elect. | 1 | ¢2,500.00 | ¢2,500.00 |
| - Mueble p/maq.de esc. | 2 | ¢ 300.00 | ¢ 600.00 |
| - Archivo de 4 gavetas | 1 | ¢5,000.00 | ¢5,000.00 |
| - Sillón de espera | 2 | ¢ 600.00 | ¢1,200.00 |
| - Teléfono básico | 1 | ¢ 600.00 | ¢ 600.00 |
| T O T A L | | | ¢15,900.0 |

ii. Recurso Humano.

El recurso humano propuesto para llevar a cabo la función financiera en las medianas empresas es el siguiente:

Se parte del hecho que en este tipo de empresa, el propietario se desliga de la participación directa de las subfunciones de la función financiera, es entonces que se tendrá un profesional que dirija el área financiera, pudiendo ser éste un Administrador de Empresas, un Ingeniero Industrial o un economista; el cual se encargará de llevar a cabo las subfunciones: a) pronóstico de necesidades, b) gestión de financiamiento y c) distribución y asignación de recursos. Además será el encargado de dirigir y apoyar las otras subfunciones de la función financiera; se tendrá también un contador, auxiliar de contador y una secretaria, que serán los encargados de realizar las subfunciones de control de la utilización de los recursos y registro de los movimientos financieros.

Además se solicitarán los servicios de una Auditoría externa, para que realice

la subfunción de "Comprobación de lo efectuado a posteriori"

PLANILLA DE PAGOS DEL PERSONAL PARA LA REALIZACION
DE LA FUNCION FINANCIERA EN UNA
MEDIANA EMPRESA

| C A R G O | SALARIO MENSUAL | BONIFICACION ANUAL | T O T A L A N U A L |
|---|--------------------|-----------------------|------------------------|
| - Encargado de la gestión finan- ciera. | ¢ 2,300.00 | ¢ 2,300.00 | ¢ 29,900.00 |
| - Contador | ¢ 1,600.00 | ¢ 1,600.00 | ¢ 20,800.00 |
| - Auxiliar de contador | ¢ 1,200.00 | ¢ 1,200.00 | ¢ 15,600.00 |
| - Secretaria | ¢ 1,000.00 | ¢ 1,000.00 | ¢ 13,000.00 |
| T O T A L | | | ¢ 79,300.00 |

COSTO ANUAL PARA LA IMPLANTACION DE LA FUNCION FINANCIERA EN LA
MEDIANA EMPRESA

| R U B R O | C O S T O |
|---|-------------|
| - Sueldos y prestaciones | ¢ 79,300.00 |
| - Utiles y papelería | ¢ 4,000.00 |
| - Servicios de Auditoría | ¢ 3,000.00 |
| - Imprevistos (5% de los rubros anteriores) | ¢ 4,315.00 |
| T O T A L | ¢ 90,615.00 |

- La inversión fija para la implantación será de ¢ 15,900.00
- Los costos anuales para el funcionamiento de la gestión financiera será de ¢ 90,615.00

Costo en el primer año = Inversión fija + costo anual de funcionamiento

Costo en el primer año = ¢ 15,900 + ¢ 90,615

Costo en el primer año = ¢ 106,515.00

c) Gran Empresa

Los requerimientos para la implantación de la función financiera en la gran empresa es mucho más exigente que los sectores pequeña y medianá empresa. A continuación se presentan los recursos materiales y humanos.

i. Requerimientos de Recursos Materiales

RECURSOS MATERIALES

| G R A N E M P R E S A | | | |
|-------------------------------------|-------|------------|------------|
| MOBILIARIO Y EQUIPO | CANT. | COSTO | TOTAL |
| Escritorio ejecutivo | 6 | ¢ 900.00 | ¢5,400.00 |
| Silla ejecutiva | 6 | ¢ 400.00 | ¢2,400.00 |
| Escritorio secretarial | 5 | ¢ 600.00 | ¢3,000.00 |
| Silla secretarial | 5 | ¢ 200.00 | ¢1,000.00 |
| Calculadora | 6 | ¢ 400.00 | ¢2,400.00 |
| Máquina de esc.eléctrica | 3 | ¢2,500.00 | ¢7,500.00 |
| Mueble p/máq.de escribir | 3 | ¢ 300.00 | ¢ 900.00 |
| Archivo met.de 4 gavetas | 3 | ¢1,000.00 | ¢3,000.00 |
| Sillón de espera | 3 | ¢ 600.00 | ¢1,800.00 |
| Teléfono básico | 3 | ¢ 600.00 | ¢1,800.00 |
| Mueble para computadora | 1 | ¢ 800.00 | ¢ 800.00 |
| Mueble para impresora | 1 | ¢ 300.00 | ¢ 300.00 |
| Librero para documentos y papelería | 1 | ¢ 800.00 | ¢ 800.00 |
| Mesa de sesiones | 1 | ¢2,000.00 | ¢2,000.00 |
| Silla p/mesa de sesiones | 8 | ¢ 200.00 | ¢1,600.00 |
| Caja de seguridad | 1 | ¢10,000.00 | ¢10,000.00 |
| T O T A L | | | ¢44,700.0 |

Dentro de los recursos materiales se considera el uso de un computador, que facilite

el funcionamiento de la Gestión financiera; a continuación se especifican los requerimientos mínimos:

| ELEMENTO HARDWARE | ESPECIFICACIONES |
|-------------------------------|---|
| - Procesador central | - 16 BITS (80286) |
| - Velocidad de proceso | - 20 MHZ |
| - Memoria Principal | - 1 Megabyte |
| - Capacidad de entrada/salida | - 1 puerto paralelo y 1 puerto serial. |
| - Unidades de almacenamiento | - Dos unidades de disco (5 1/4 de 1.2 MK y 3 1/2 1.44 K) 1 disco duro de 60 MB |
| - Terminal | - Monitor VGA a colores de alta resolución AT (44 teclas de función) |
| - Periférico de impresión | - Impresor matricial de 200 columnas y 330 caracteres por segundo. |
| - Equipo de protección | - Regulador de voltaje de 300 VA |

| SOFTWARE | DESCRIPCION |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> - Sistema operativo - Manejadores de bases de datos. - Procesadores de palabra - Utilitarios - Procesador de gráficos | <ul style="list-style-type: none"> - Sistema operativo de disco (MS-DOS) versión 2.5 - Dbase III plus, Fox Base o Clipper - Word Perfect versión 5.1 - Antivirus, norton, XT gold - Flow, QTRO y Harvard Grafic. |

La inversión fija esta compuesta según se muestra a continuación:

| RUBRO DE INVERSION | M O N T O |
|---|-----------|
| - Hardware (computador) | ¢ 18,000 |
| - Software (documentación y copias) | 1,500 |
| - Mobiliario y equipo de oficina. | 44,700 |
| - Imprevistos (5% de los rubros anteriores) | 3,210 |
| T O T A L | 67,410 |

ii. Recursos Humanos

Los recursos humanos con los que debe contar una gran empresa para llevar a cabo su función financiera es el siguiente:

Debe contarse con un encargado de dirigir todas las subfunciones, éste podría ser un Administrador de Empresas, un Economista o un Ingeniero Industrial. Para la subfunción de "Registro de los movimientos contables" se necesita de un Contador, un auxiliar de contador y una secretaria. Para la subfunción de "Gestión del financiamiento" , se necesita de un encargado que podría ser un Administrador de empresas o un Ingeniero Industrial. Además debe haber un encargado de llevar a cabo la subfunción de "distribución y asignación de recursos" y otro para la subfunción de "Pronóstico de necesidades".

Se necesita de un encargado de dar apoyo a todas las subfunciones, a través del uso de estadísticas y procesamiento de datos, éste puede ser un Técnico en Sistemas Informáticos. Además de la secretaria de contabilidad, debe contarse con otras dos secretarias que apoyen las otras subfunciones.

PLANILLA DE PAGOS DEL PERSONAL QUE REALIZA
LA GESTION FINANCIERA EN LA
GRAN EMPRESA

| CARGO | SALARIO Y PRESTACIONES MENSUAL | BONIFICACION ANUAL | TOTAL ANUAL |
|--|--------------------------------------|-----------------------|----------------|
| Encargado de la dirección de la función financiera | ¢ 4,000.00 | ¢ 4,000.00 | ¢52,000.00 |
| Encargado de la subfunción Gestión de capitales para financiar opciones. | ¢ 2,500.00 | ¢ 2,500.00 | ¢32,500.00 |
| Encargado de la subfunción Distribución y asignación de recursos | ¢ 2,500.00 | ¢ 2,500.00 | ¢32,500.00 |
| Planificador financiero encargado de la subfunción Pronóstico de necesidades | ¢ 3,500.00 | ¢ 3,500.00 | ¢45,500.00 |
| Técnico en sistemas informáticos | ¢ 2,000.00 | ¢ 2,000.00 | ¢26,000.00 |
| Contador | ¢ 1,800.00 | ¢ 1,800.00 | ¢23,400.00 |
| Auxiliar de contador | ¢ 1,500.00 | ¢ 1,500.00 | ¢19,500.00 |
| Auditor Interno. | ¢ 2,000.00 | ¢ 2,000.00 | ¢26,000.00 |
| Secretarias | (3)¢1,500.00 | (3)¢1,500.00 | ¢50,500.00 |
| T O T A L | | | ¢315,900.00 |

COSTO ANUAL PARA LA IMPLANTACION DE LA
GESTION FINANCIERA EN LA
GRAN EMPRESA

| R U B R O | C O S T O S |
|---|--------------|
| - Sueldos y prestaciones | ¢ 315,900.00 |
| - servicio de auditoría externa. | ¢ 5,000.00 |
| - Utilería y papelería | ¢ 5,000.00 |
| - Imprevistos (5% de los rubros anteriores) | ¢ 16,295.00 |
| T O T A L | ¢ 342,195.00 |

Los costos totales, en el primer año para la implantación de las subfunciones de la gestión financiera en la gran empresa, son:

$$\begin{aligned}
 \text{Costos totales en el primer año} &= \text{costos anuales de funcionamiento} + \text{inversión fija} \\
 &= \text{¢ } 342,195.00 + \text{¢ } 44,700.00
 \end{aligned}$$

$$\underline{\text{Costos totales}} = \text{¢ } 386,895.00$$

CUADRO RESUMEN DE COSTOS INCURRIDOS
POR TAMAÑO DE EMPRESA

| COSTO TAMAÑO | COSTOS ANUALES DE FUNCIONAMIENTO DE LAS SUBFUNCIONES FINANCIERAS | INVERSION FIJA | COSTO TOTAL PARA PRIMER AÑO |
|-----------------|--|-------------------|-----------------------------------|
| PEQUEÑA | ¢ 19,530.00 | ¢ 4,500.00 | ¢ 24,030.00 |
| MEDIANA | ¢ 90,615.00 | ¢ 15,900.00 | ¢106,516.00 |
| GRANDE | ¢342,195.00 | ¢ 67,410.00 | ¢409,605.00 |

Es muy importante aclarar que el costo de implantación propuesto, para los tres tamaños de empresa, no es para alguna empresa específica, por lo tanto, éstas deben considerar su tamaño y adoptar la estructura de costos que más les convenga. La forma de cómo se presentan los costos es para cualquier empresa que quiera implantar una adecuada función financiera como apoyo a las otras áreas de la empresa.

En el medio todas las empresas realizan en algún grado las subfunciones de la función financiera, por lo tanto, la estructura de costos presentada, les sirve como marco de referencia para saber en que situación se

encuentra y de esa manera, evaluar lo que mas les conviene, de acuerdo a sus necesidades y expectativas de organización financiera.

1.2 CONSIDERACIONES DE FLEXIBILIDAD DE COSTOS DE LA IMPLANTACION DE LAS SUBFUNCIONES FINANCIERAS

Idealmente se espera que los empresarios de la Industria Manufacturera, implanten los requerimientos materiales y humanos que se proponen para llevar a cabo las subfunciones financieras.

Analizando la realidad objetiva por la que atraviesa la industria manufacturera, que en la mayoría de los casos no cuentan con suficientes recursos monetarios para llevar a cabo sus proyectos, que se dan lineamientos complementarios, en caso que los empresarios no cuenten con la totalidad de los recursos monetarios que se exigen en el plan de implantación. Se plantean dos casos, uno es que el empresario esté dispuesto a aportar nada más que un 25% de los recursos monetarios que se proponen y el otro caso es que el empresario aporte el 60% de dichos recursos.

A. APORTACION DEL 25% DE LOS RECURSOS MONETARIOS.

Con la aportación del 25% de los recursos monetarios, las empresas no pueden adquirir inversión fija, ni contratar personal, por lo tanto una salida

viable a esta limitación sería la contratación de servicios profesionales para realizar las subfunciones financieras.

A continuación, se plantea la situación para cada tamaño de empresa.

a) Pequeña Empresa

Para el caso de la pequeña empresa, se ha planteado que para el primer año necesitará un total de ¢ 24,030.00; el 25% de esta cantidad serían ¢ 6,007.00, con esta cantidad se contratarán los servicios periódicos de un contador, un auditor y un analista financiero. A continuación se propone una estructura de costos.

COSTOS DE LA IMPLANTACION DE SERVICIOS
FINANCIEROS EN LA PEQUEÑA EMPRESA

| SERVICIOS CONTRATADOS | VISITAS ANUALES | COSTOS ANUALES |
|-----------------------------|--------------------|-------------------|
| Contaduría | 12 | ¢ 1,500.00 |
| Auditoría | 4 | ¢ 1,000.00 |
| Planificación Financiera | 24 | ¢ 500.00 |
| TOTAL | | ¢ 6,000.00 |

b) Mediana Empresa

Para la mediana empresa se tiene que para el primer año, se necesitará ₡ 90,615.00; siendo el 25% de esta cantidad, ₡ 22,653,00, con lo cual se contratarán los servicios de Auditoría, contaduría y planificación financiera. Es importante hacer notar, que la mediana empresa contratará los mismos servicios que la pequeña empresa, pero la mediana empresa incurrirá en costos más elevados, debido a que los servicios prestados serán proporcionales al volumen de actividad.

COSTOS DE IMPLANTACION DE SERVICIOS
FINANCIEROS EN LA MEDIANA EMPRESA

| SERVICIOS CONTRATADOS | VISITAS ANUALES | COSTOS ANUALES |
|--------------------------|-----------------|--------------------|
| Contaduría | 24 | ₡ 5,000.00 |
| Auditoría | 6 | ₡ 3,000.00 |
| Planificación Financiera | 48 | ₡ 10,000.00 |
| Gastos imprevist. | -- | ₡ 2,000.00 |
| T O T A L | | ₡ 20,000.00 |

La mediana empresa puede contratar los servicios de la subfunción financiera con un mínimo de ₡20,000.00, lo que significa un 22% de lo que se propone en el plan de implantación.

c) Gran Empresa

En el plan de implantación se propone que la gran empresa, para llevar a cabo las subfunciones financieras necesita de ₡409,605.00. Para el caso que se aprobara un 25% de este monto, entonces se dispondría de ₡102,401.00 para la contratación de servicios financieros; es importante hacer notar que el servicio de contaduría es de carácter permanente, ya que debido a la naturaleza y volúmenes de actividad de dichas empresas, es necesario que realicen la subfunción "Registro de los movimientos contables" en forma permanente y continua.

COSTOS DE LA IMPLANTACION DE SERVICIOS
FINANCIEROS A LA GRAN EMPRESA

| SERVICIOS CONTRATADOS | VISITAS ANUALES | COSTOS ANUALES |
|--------------------------|--------------------|-------------------|
| Análisis financiero | 96 | ¢ 24,000.00 |
| Planificación financiera | 48 | ¢ 19,000.00 |
| Auditoría externa | 4 | ¢ 4,000.00 |
| Imprevistos | -.- | ¢ 3,000.00 |
| T O T A L | | ¢ 50,000.00 |

PLANILLA DE PAGOS DE LLEVAR A CABO LA SUBFUNCION
REGISTRO DE LOS MOVIMIENTOS CONTABLES

| CARGO | SALARIO MENSUAL | BONIFICACION ANUAL | TOTAL ANUAL |
|---------------------------|--------------------|-----------------------|----------------|
| - Contador | ¢1,800.00 | ¢1,800.00 | ¢23,400.00 |
| - Auxiliar de contador | ¢1,500.00 | ¢1,500.00 | ¢19,500.00 |
| - Secretaria | ¢1,500.00 | ¢1,500.00 | ¢19,500.00 |
| T O T A L | | | ¢62,400.00 |

RECURSOS MATERIALES

| MOBILIARIO Y EQUIPO | CANTIDAD | COSTO | TOTAL |
|--------------------------------|----------|------------|-----------|
| Escritorio | 3 | ¢ 600,00 | ¢1,800.00 |
| Silla secretarial | 3 | ¢ 200.00 | ¢ 300.00 |
| Maq.de escribir | 1 | ¢ 2,500.00 | ¢2,500.00 |
| Mueble para maq.de escribir | 1 | ¢ 300.00 | ¢ 300.00 |
| T O T A L | | | ¢5,200.00 |

COSTO ANUAL PARA LA IMPLANTACION DE LA FUNCION

FINANCIERA EN LA GRAN EMPRESA

| R U B R O | COSTOS ANUALES |
|-------------------------|----------------|
| - Servicios Contratados | ¢ 50,000.00 |
| - Sueldos y salarios | ¢ 62,400.00 |
| - Mobiliario y equipo | ¢ 5,200.00 |
| - Utileria y papeleria | ¢ 1,000.00 |
| T O T A L | ¢118,600.00 |

La gran empresa necesita como mínimo ¢118,600.00 para realizar la función Financiera, lo que representa un 29% del costo total del plan de implantación propuesto para llevar a cabo dicha función.

A. APORTACION DEL 60% DE LOS RECURSOS MONETARIOS

Para el caso que se apruebe el 60% de los recursos monetarios propuestos en el plan de implantación, se propone realizar las subfunciones de la siguiente manera: a) contratando personal, b) contratando servicios cuando sea necesario y c) adquiriendo inversión fija.

a) Pequeña Empresa

Para la pequeña empresa, se propone contratar a un contador a medio tiempo (4 horas) con un salario de ¢ 800.00 mensuales, más una bonificación anual haciendo un total de ¢10,400.00; se tomará en cuenta también costos por inversión fija. Para el caso propuesto, la pequeña empresa dispone de ¢14,418.00 para llevar a cabo las subfunciones financieras.

A continuación se presenta una estructura de costo.

RECURSOS MATERIALES

| MOBILIARIO Y EQUIPO | CANTIDAD | COSTO |
|--------------------------|----------|-------------------|
| - Escritorio Secretarial | 1 | ¢ 600.00 |
| - Silla secretarial | 1 | ¢ 200.00 |
| - Calculadora | 1 | ¢ 300.00 |
| T O T A L | | ¢ 1,100.00 |

COSTOS TOTALES DE LA IMPLANTACION DE LA FUNCION
FINANCIERA CON EL 60% DE APROBACION
EN LA PEQUEÑA EMPRESA

| R U E R O | COSTOS ANUALES |
|-----------------------------------|--------------------|
| - Sueldo y salario del contador | ¢ 10,400.00 |
| - Servicio de Auditoría | ¢ 1,000.00 |
| - Servicio de Análisis financiero | ¢ 1,000.00 |
| - Mobiliario y equipo de oficina | ¢ 1,100.00 |
| - Gastos de utilería y papelería | ¢ 500.00 |
| T O T A L | ¢ 14,000.00 |

El total detallado en el cuadro anterior, representa el 58.26% de lo propuesto en el plan de implantación.

b) Mediana Empresa

Para la mediana empresa, ¢ 63,909.00

representa el 60% del costo total de implantar las subfunciones financieras; por lo tanto se propone para la subfunción "Registro de actividades contables" la contratación de personal permanente y la adquisición de mobiliario y equipo necesario para llevar a cabo dicha subfunción. Para desarrollar las otras subfunciones financieras, se propone la contratación de dichos servicios en forma periódica.

A continuación se muestra la estructura de costos propuesta.

RECURSOS MATERIALES

| MOBILIARIO Y EQUIPO | CANTIDAD | COSTO | TOTAL |
|-------------------------|----------|-----------|-----------|
| -Escritorio secretarial | 3 | ¢ 600.00 | ¢1,800.00 |
| -Silla secretarial | 3 | ¢ 200.00 | ¢ 600.00 |
| -Calculadora | 1 | ¢ 400.00 | ¢ 400.00 |
| -Máquina de escribir | 1 | ¢1,500.00 | ¢1,500.00 |
| -mueble/máquina de esc. | 1 | ¢ 300.00 | ¢ 300.00 |
| T O T A L | | | ¢4,600.00 |

PLANILLA DE PAGOS PARA REALIZAR LA SUBFUNCION
REGISTRO DE LOS MOVIMIENTOS CONTABLES
EN LA MEDIANA EMPRESA

| C A R G O | SALARIO MENSUAL | BONIFICACION ANUAL | TOTAL ANUAL |
|--------------------|-----------------|--------------------|-------------|
| - Contador | ¢1,400.00 | ¢1,400.00 | ¢18,200.00 |
| - Auxiliar de Con. | ¢1,200.00 | ¢1,200.00 | ¢15,600.00 |
| T O T A L | | | ¢33,800.00 |

COSTOS TOTALES DE LA IMPLANTACION DE LA FUNCION
FINANCIERA CON EL 60% DE APROBACION
EN LA MEDIANA EMPRESA

| R U B R O | COSTOS ANUALES |
|--|----------------|
| - Sueldos y salarios | ¢ 33,800.00 |
| - Mobiliario y equipo | ¢ 4,600.00 |
| - Servicios de auditoría | ¢ 3,000.00 |
| - Servicios de planificación financiera. | ¢ 8,000.00 |
| - Papelería y utilería | ¢ 1,000.00 |
| T O T A L | ¢ 50,400.00 |

La cantidad total propuesta para la mediana empresa, representa el 59.8% del total asignado en el plan de implantación.

c) Gran Empresa

Lo dispuesto en la gran empresa con el 60% del total de costos del plan de implantación propuesto es de \$ 245,763.00, con tal cantidad, se propone contratar personal para llevar a cabo las subfunciones financieras; se adquirirá mobiliario y equipo para tal personal. La subfunción de "Registros de movimientos contables", no se ha tomado en cuenta ya que se supone que las grandes empresas ya tienen un equipo para llevar a cabo esta subfunción; además, se propone la contratación de los servicios de auditoría externa.

A continuación, se propone una estructura de costos.

PLANILLA DE PAGOS PARA REALIZAR LA FUNCION
FINANCIERA EN LA GRAN EMPRESA

| C A R G O | SALARIO MENSUAL | BONIFICACION ANUAL | TOTAL ANUAL |
|--|--------------------|-----------------------|----------------|
| -Encargado de la dirección de la función finan. | ¢4,000.00 | ¢4,000.00 | ¢52,000.00 |
| - Gestor de capi- tales. | ¢2,500.00 | ¢2,500.00 | ¢32,500.00 |
| -Encargado de la distribución y asignación de recursos. | ¢2,500.00 | ¢2,500.00 | ¢32,500.00 |
| -Planificador fi- nanciero. | ¢3,500.00 | ¢3,500.00 | ¢45,000.00 |
| - Secretaria | ¢1,500.00 | ¢1,500.00 | ¢19,500.00 |
| - Técnico en sis- temas informá- ticos. | ¢2,000.00 | ¢2,000.00 | ¢26,000.00 |
| T O T A L | | | ¢207,500.00 |

RECURSOS MATERIALES

| MOBILIARIO Y EQUIPO | CANTIDAD | COSTO | TOTAL |
|-----------------------|----------|------------|------------|
| -Escritorio ejecutivo | 4 | ¢ 900.00 | ¢ 3,600.00 |
| -Silla ejecutiva | 4 | ¢ 400.00 | ¢ 1,600.00 |
| -Escritorio Secret. | 1 | ¢ 600.00 | ¢ 600.00 |
| -Silla secretarial | 1 | ¢ 200.00 | ¢ 200.00 |
| -Calculadora | 3 | ¢ 400.00 | ¢ 1,200.00 |
| -Maq.de escribir | 1 | ¢ 2,500.00 | ¢ 2,500.00 |
| -Mueble p/maq.de esc. | 1 | ¢ 300.00 | ¢ 300.00 |
| -Archivo 4 gavetas | 2 | ¢ 1,000.00 | ¢ 2,000.00 |
| -Teléfono básico | 1 | ¢ 600.00 | ¢ 600.00 |
| -Computadora | 1 | ¢18,000.00 | ¢18,000.00 |
| -Mueble p/computad. | 1 | ¢ 800.00 | ¢ 800.00 |
| T O T A L | | | ¢31,400.00 |

COSTOS TOTALES DE LA IMPLANTACION DE LA FUNCION

FINANCIERA CON EL 60% DE APROBACION

EN LA GRAN EMPRESA

| R U B R O | COSTOS ANUALES |
|--------------------------|----------------|
| - Sueldos y salarios | ¢ 207,500.00 |
| - Mobiliario y equipo | ¢ 31,400.00 |
| - Papelería y utilería | ¢ 3,000.00 |
| - Servicios de Auditoría | ¢ 4,000.00 |
| T O T A L | ¢ 245,900.00 |

El total propuesto para la gran empresa represente el 60.03%, lográndose con ello un nivel satisfactorio para realizar las subfunciones financieras.

C. IMPLANTACION COMPLETA.

Para cada tamaño se proponen diversos niveles de aprobación de recursos monetarios para llevar a cabo la función financiera: En cada propuesta se analiza si los empresarios industriales, aprueban un 25% y un 60% de los recursos propuestos en el plan de implantación; a cada porcentaje aprobado se puede proponer una estructura financiera; dado que la eficacia de la implementación dependerá del apoyo monetario recibido, para comenzar, el empresario puede apoyar parcialmente la función financiera y ya cuando ésta esté en marcha, se puede gestionar un financiamiento para algún proyecto específico de inversión, en donde se puede tomar un porcentaje del monto obtenido para complementar la función financiera.

1.3 EVALUACION CUALITATIVA DE PONER EN MARCHA UNA ADECUADA FUNCION FINANCIERA

Cuando se realiza una evaluación de comparación de opciones, se hace desde dos perspectivas: la cuantitativa y la cualitativa; para el caso específico de este estudio se realizará únicamente la evaluación cualitativa, ya que la implantación de las subfunciones de la función financiera, es para todas las empresas de la Industria manufacturera, no pudiéndose dar una evaluación cuantitativa porque cada una de las empresas tiene una naturaleza diferente (tamaño, actividad, volumen de operación, etc); por lo tanto la función financiera va a ser de acuerdo a esta naturaleza; es más, algunas empresas realizan una función financiera deficiente, mientras que otras la realizan de una forma completa y adecuada.

A continuación se presenta un cuadro comparativo en donde se muestran las ventajas y desventajas de implantar las subfunciones de la Función Financiera.

| VENTAJAS DE IMPLEMENTAR UNA ADECUADA FUNCION FINANCIERA | DESVENTAJAS DE IMPLEMENTAR UNA ADECUADA FUNCION FINANCIERA |
|--|--|
| <p>A) REALIZAR LA SUBFUNCION "PRONOSTICO DE NECESIDADES".</p> <ul style="list-style-type: none"> - Interacción estrecha e integral de la función financiera con las demás funciones de la empresa. - Se establecen las necesidades a tiempo y en el lugar donde inciden. - Se realizan proyecciones hacia el futuro, para establecer que áreas habrán de apoyarse, con el objetivo de hacer frente a las variaciones del medio. - Se tienen planes claros de la puesta en marcha de proyectos de inversión, ya sean estos de renovación y/o expansión. - Se utilizan técnicas de proyección y de toma de decisiones con el objeto de determinar la cuantía de las necesidades existentes. | <ul style="list-style-type: none"> - Contratación adicional de personal. - Ampliación o reacondicionamiento de la infraestructura actual. - Adquisición adicional de mobiliario y equipo. - Implementar una programa de adiestramiento para el nuevo personal. - Modificaciones estructurales en la organización de la empresa. - Resistencia al cambio. - Para llevar a cabo la implementación, no es en forma inmediata, ya que se requiere de un tiempo relativamente prolongado para la obtención de los mejores resultados. - Para llevar a cabo este plan, es necesario que se aúnen esfuerzos dentro de la organización y así poder concretar los objetivos propuestos para dicho plan. |
| <p>B) Realizar la subfuncion de " Gestión de financiamiento de capitales".</p> <ul style="list-style-type: none"> - Se tiene facilidad de obtener la cantidad de financiamiento necesario. - Se analiza cual es la opción de financiamiento que más se adapta a la naturaleza de la empresa. | <ul style="list-style-type: none"> - Disponibilidad adicional de recursos monetarios, lo que implica en algunas ocasiones, la adquisición de compromisos financieros. |

- Puede obtenerse financiamiento a largo plazo para inversión fija.

- Se recurre primeramente a la obtención de financiamiento con fondos internos y luego con fondos externos, además se sabe de antemano cual podría ser la combinación óptima de los dos tipos de fondos.

- Se tiene el conocimiento de todas las opciones de financiamiento existentes.

- Existe preocupación por mantener buena imagen financiera de la empresa, además se cumplen los compromisos financieros contraídos, llevando esto a mantener una relación armoniosa con el sistema financiero.

C) Realizar la subfunción "Distribución y Asignación de recursos"

- Se distribuyen y se asignan los recursos optimamente a las actividades de acuerdo a la necesidad y rentabilidad.

- La herramienta más utilizada para la distribución y asignación de recursos es la presupuestación.

- Se realiza un análisis exhaustivo para determinar con que prioridad se van a asignar los recursos.

- Existe un objetivo que es: apoyar aquellos rubros que contribuyan a maximizar la eficiencia de la empresa.

D) Realizar la subfunción "Control de la utilización de los recursos"

- Se controla que los recursos asignados a algún rubro específico sean utilizados en una forma óptima.
- Hay una interacción con las otras áreas de la empresa para poder controlar la asignación de los recursos.
- Se verifica que los rubros financiados estén dando los resultados esperados.
- Si se controla que el financiamiento para un rubro es insuficiente, se puede reconsiderar una nueva asignación, siempre y cuando este de una contribución clave al desarrollo de la empresa.

E) Realizar la subfunción "Registro de los movimientos contables"

A parte de llevar los registros contables, esta subfunción debe:

- Llevar las estadísticas, sacadas de los estados financieros y otros registros de la empresa, para que sea utilizado por otras subfunciones, y de esta manera poder realizar algunas proyecciones que faciliten el trabajo de la función financiera.
- Realizar una contabilidad de costos para, determinar el costo unitario de los productos, valorización de las producciones ya sea producto terminado o producto en proceso, y formular las variaciones de costo para medir la eficiencia de la producción.

F) Realizar la subfunción "Comprobación de lo efectuado a posteriori".

- Si la empresa lleva esta subfunción a través de la Auditoría externa, se podrá dar comprobación a sus estados financieros, para poder darle la legalidad correspondiente y de esta manera realizar cualquier transacción legal, jurídica o financiera.

- La realización de esta subfunción a través de la Auditoría Interna, es básicamente la misma que la de la Auditoría externa, con la ventaja de que se lleva un mejor control y fiscalización de las funciones de registros contables y a la vez una asesoría permanente.

Realizando un análisis de la evaluación cualitativa, se tiene que las empresas que realizan adecuadamente la función financiera, tienen ventajas muy significativas sobre las que no la realizan, siendo ésto un aspecto que marca la diferencia para lograr un significativo desarrollo empresarial, llevando implícito alcanzar una eficiencia financiera. Además es claro visualizar que las empresas que no realizan adecuadamente la función financiera incurren en costos muy elevados, quedando de esta manera en una posición desventajosa para el logro de sus objetivos.

CAPITULO V
PLAN DE IMPLANTACION

1. IMPLANTACION PARA EL ANALISIS DE EFICIENCIA

PARA LA PREINVERSION

El objetivo de este plan es establecer las actividades y requerimientos para que las empresas de la industria manufacturera implanten el análisis de eficiencia para la preinversión propuesto en el diseño.

La implantación del análisis de eficiencia para la preinversión requiere de una serie de actividades que se presentan a continuación.

1.1 ACTIVIDADES

A. APROBACION Y AUTORIZACION.

Esta actividad consiste en aceptar por parte de la empresa, implantar el diseño de análisis de eficiencia para la preinversión.

El encargado de aprobar y autorizar el análisis de eficiencia será el Gerente General o el encargado de la dirección general de la empresa.

B. DARLO A CONOCER.

Esta actividad consiste en concientizar al personal involucrado sobre sus beneficios y permitir así su adecuada implantación.

El gerente general será el encargado de dar a conocer a los ejecutivos de la empresa los beneficios de pasar el instrumento (cuestionario) para

diagnosticar el nivel de eficiencia de la empresa.

C. PASAR LA EVALUACION.

Esta actividad consiste en hacer llegar el instrumento a las diferentes áreas de la empresa.

Los representantes o ejecutivos de cada una de las áreas de la empresa serán los responsables de llenar la parte del cuestionario que les corresponde de acuerdo a su área específica. En el caso de la pequeña empresa, será el propietario quien realice esta actividad.

D. CALIFICACION DEL INSTRUMENTO.

Esta actividad consiste en medir los resultados obtenidos.

Para que la calificación sea objetiva, el cuestionario será calificado por el gerente general y supervisado por un comité compuesto por los ejecutivos de la empresa.

E. DAR RESULTADOS

Esta actividad consiste en dar a conocer los resultados obtenidos a los encargados de las áreas afectadas.

Después de calificado y supervisado el cuestionario, el gerente general pasará los resultados a las áreas respectivas.

F. APLICACION DE LOS RESULTADOS.

Esta actividad consiste en llevar a cabo las medidas

correctivas de las deficiencias encontradas.

El gerente general junto con el comité supervisor, serán los que decidan la acción a seguir para dar solución a la problemática encontrada. Es aquí donde surgen posibles proyectos de renovación, para lo cual será necesario la intervención de la función financiera, a través de la subfunción "pronóstico de necesidades" y "gestión de financiamiento", las que interactuarán para realizar la evaluación económica de dichos proyectos.

1.2 PROGRAMACION DE LA IMPLANTACION DEL ANALISIS DE EFICIENCIA PARA LA PREINVERSION

A. LISTADO DE ACTIVIDADES DE IMPLANTACION.

A continuación se presenta una lista que muestra las actividades necesarias para la implantación del análisis de eficiencia para la preinversión (Cuadro No.1, pag.No.457).

Para cada actividad se proporciona el tiempo promedio normal que requiere su realización, proporcionándose también, la secuencia de esas actividades en su orden de ejecución; por otra parte, las actividades que aquí se enlistan, son las que se requieren para llevar el plan, desde el diseño hasta su operación.

CUADRO No 1

**ACTIVIDADES DE LA IMPLANTACION
DEL ANALISIS PARA LA
PRE-INUERSION**

| No. | ACTIVIDAD | t _n (días) | prec. |
|-----|---|--------------------------|-------|
| A | AUTORIZACION Y APROBACION DEL ANALISIS DE EFICIENCIA. | 5 | - |
| B | DAR A CONOCER LOS BENEFICIOS DE PASAR EL CUESTIONARIO PARA DETECTAR EL NIVEL DE EFICIENCIA. | 7 | A |
| C | PASAR EL CUESTIONARIO A CADA AREA CORRESPONDIENTE. | 2 | B |
| D | CALIFICAR LA MEDICION DE LA EFICIENCIA. | 2 | C |
| E | DAR RESULTADOS. | 2 | D |
| F | APLICACION DE RESULTADOS. | 7 | E |

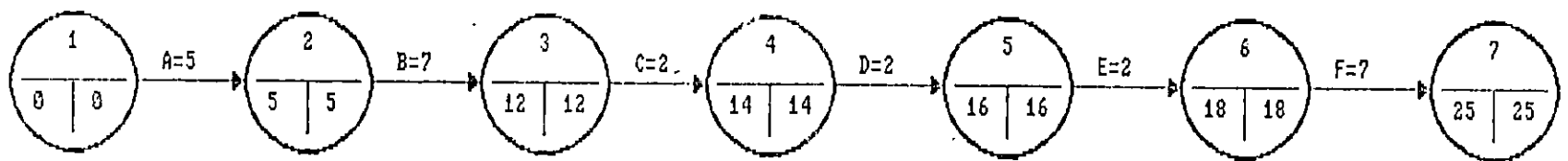
B. DIAGRAMA DE FLECHAS.

Considerando las actividades de la implantación del análisis de eficiencia para la preinversión, presentadas en el cuadro anterior, se muestra en (Figura No.1, Pág.No.459) el diagrama de flecha correspondiente, el cual muestra en forma gráfica la secuencia de la realización de las principales actividades de la implantación.

En el diagrama de flechas (PERT) que se presenta a continuación, tienen que realizarse las actividades en el orden presentados en el cuadro No.1, no pudiéndose llevar a cabo ninguna actividad simultáneamente, por lo tanto se tendrá una sola ruta, que será la misma ruta crítica, en la cual se muestra que la implantación se hará en 25 días hábiles.

FIGURA No. 1

DIAGRAMA DE ACTIUIDADES
DE LA IMPLANTACION DEL
ANALISIS DE EFICIENCIA
PARA LA PRE-INVERSION.



DURACION DE LA IMPLANTACION 25 DIAS.

2. PLAN DE IMPLANTACION DE LA FUNCION FINANCIERA

El plan de implantación que a continuación se presenta surge como una necesidad inmediata que tienen las empresas de la Industria Manufacturera, de realizar adecuadamente la función financiera como una condición para alcanzar un nivel aceptable de eficiencia.

2.1 OBJETIVOS

A. OBJETIVO GENERAL

Establecer las actividades necesarias para implantar en las empresas de la industria manufacturera el uso adecuado y permanente de la función financiera.

B. OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Establecer las actividades necesarias para la implantación de las subfunciones de la Función Financiera.
- Establecer las actividades necesarias para la implantación del análisis de eficiencia para la preinversión propuesto en el diseño.
- Determinar la secuencia cronológica de las diferentes actividades de implantación.

2.2 IMPLANTACION DE LAS SUBFUNCIONES DE LA FUNCION FINANCIERA

El objetivo de este plan de implantación es lograr que las empresas de la industria manufacturera realicen adecuada y permanentemente las subfunciones de la función financiera

La implantación de las subfunciones financieras comprende el desarrollo de una serie de actividades, las cuales se muestran a continuación.

- A. Aprobación y autorización de las subfunciones financieras.
- B. Presentación de la implantación de las subfunciones financieras al personal.
- C. Reubicación y/o adquisición del personal.
- D. Reacondicionamiento y/o ampliación de la infraestructura.
- E. Reubicación y/o adquisición de mobiliario y equipo.
- F. Adquisición de recurso adicional.
- G. Puesta en marcha de la implantación.

A continuación se detallan cada una de las actividades antes descritas, para la pequeña, mediana y gran empresa.

- A. Aprobación y autorización de la realización

adecuada de las subfunciones financieras.

Esta actividad es necesaria para dar un pase legal para la implantación del diseño de las subfunciones financieras propuestas.

i. Pequeña empresa:

En este sector será el propietario quien decida la aprobación y autorización de la realización adecuadas de las subfunciones financieras.

ii. Mediana empresa:

En este tamaño será el propietario o la Junta Directiva quien decide la aprobación y autorización.

iii. Gran empresa:

Para la gran empresa, quien tomará las decisiones será la Junta Directiva.

B. Presentación de la implantación de las subfunciones financieras al personal.

Para el caso de las empresas que ya tengan personal asignado a la función financiera, la presente actividad consistirá en concientizar al personal involucrado directamente en la propuesta sobre sus beneficios y permitir así su adecuada implantación y operación.

i. pequeña empresa.

En este sector el propietario es básicamente quien realiza las subfunciones, es entonces el que debe concientizarse de los beneficios. Para el caso que ya tenga un contador, el propietario será quien le informe de las subfunciones a realizar.

ii. Mediana empresa.

Para este sector será el propietario o el encargado de la función financiera quien concientizará de los beneficios de las subfunciones financieras.

iii. Gran empresa.

En este tamaño será el encargado de la función Financiera quien concientizará al personal, de los beneficios de las subfunciones financieras.

C. Reubicación y/o adquisición del personal.

Esta actividad consiste de la contratación del recurso humano así como de la reubicación del recurso con que se cuenta, necesarios para llevar a cabo las subfunciones financieras propuestas, y deberá desarrollarse una estrecha coordinación con el encargado o departamento de

personal de la empresa.

i. Pequeña empresa

En este sector será el propietario quien contrate al contador.

ii. Mediana y Gran empresa.

Para estos sectores, el encargado de la Función financiera y el encargado de personal serán quienes elegirán al personal. Para el caso que ya se tenga el personal, será el encargado de la función financiera, quien reubique y capaciten al personal.

Para la selección y contratación se recomienda: entrevistas, presentación de curriculum vitae y referencias; buscando que cumplan con los requisitos y habilidades exigidas para cada subfunción.

D. Reacondicionamiento y/o ampliación de la infraestructura.

Esta actividad esta orientada al reacondicionamiento y/o ampliación del espacio físico donde se llevarán a cabo la función financiera.

Se tendrán que evaluar las instalaciones con las

que ya cuenta la función financiera, para poder determinar si es suficiente el espacio físico existente. Para el caso que no sea suficiente el espacio debe considerarse una ampliación.

Los encargados de tomar la decisión de reacondicionamiento puede ser el propietario en la pequeña empresa y el encargado de la función financiera en la mediana y gran empresa; si es necesaria una ampliación, quien tomará la decisión será el propietario o la junta directiva de la empresa.

E. Reubicación y/o adquisición de mobiliario y equipo.

Con esta actividad se busca el aprovisionamiento del mobiliario y equipo necesario para llevar a cabo las subfunciones financieras.

Si ya se tiene disponible mobiliario y equipo de oficina, se tendrá que buscar una reubicación que vaya de acuerdo a la mejor realización de la función financiera; para el caso de adquisición de mobiliario y equipo se ubicará tomando en cuenta el mobiliario y equipo existente.

Los encargados de adquirir el equipo serán en la pequeña empresa el propietario, y en la mediana y gran empresa el departamento de compras o

suministros de la empresa previa aprobación y autorización del propietario o junta directiva de la empresa.

F. Adquisición de recurso adicional.

A través de esta actividad se busca que se cuente con todos los recursos necesarios para llevar a cabo la función financiera en cuanto a útiles, papelería de demás recursos de oficina. En la pequeña empresa será el propietario quien la realice y en la mediana y gran empresa el encargado de la función financiera.

G. Puesta en marcha de la implantación de las subfunciones.

Esta actividad se refiere al arranque integral y adecuado de la realización de las subfunciones financieras, para lo cual se define una fecha. Quien decidirá esta puesta en marcha será el propietario o el Gerente General de la empresa.

2.3 PROGRAMACION DE LA IMPLANTACION DE LAS SUBFUNCIONES FINANCIERAS

A. LISTADO DE ACTIVIDADES DE LA IMPLANTACION.

A continuación se presenta un listado que muestra las actividades para la implantación de la realización adecuada de las subfunciones financieras (cuadro No.2,pág.No.468). Para cada actividad se presenta, el tiempo promedio para su realización y las funciones que la preceden a fin de mostrar su secuencia.

El tiempo promedio normal esta dado en días hábiles, y el tiempo de cada actividad esta constituido por la sumatoria del tiempo de las actividades que comprenden.

Las actividades que se presentan, son aquellas que permiten implantar el diseño hasta que deje en funcionamiento u operación.

CUADRO No 2

**ACTIUIDADES DE LA IMPLANTACION
DE LAS SUBFUNCIONES DE LA
FUNCION FINANCIERA**

| No. | ACTIUIDAD | t (días) | prec. |
|-----|--|-------------|-------|
| A | AUTORIZACION Y APROBACION DE LAS SUBFUNCIONES. | 30 | - |
| B | PRESENTACION DE LA IMPLANTACION DE LAS SUBFUNCIONES AL PERSONAL. | 15 | A |
| C | REUBICACION Y/O ADQUISICION DE PERSONAL. | 45 | B |
| D | REACONDICIONAMIENTO Y/O AMPLIACION DE LA INFRAESTRUCTURA | 60 | B |
| E | REUBICACION Y ADQUISICION DE MOBILIARIO Y/O EQUIPO | 2 | D |
| F | ADQUICISION DE RECURSO ADICIONAL | 7 | E |
| G | PUESTA EN MARCHA | 1 | F |

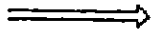
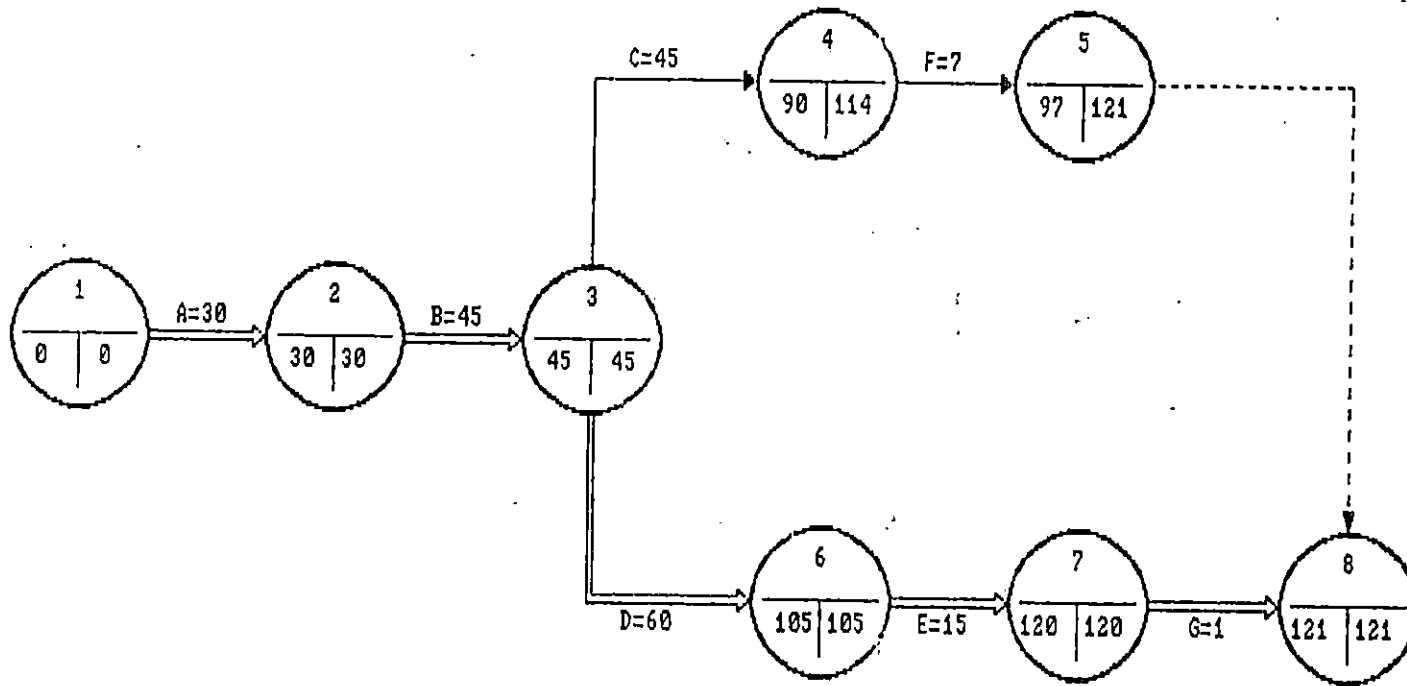
B. DIAGRAMA DE FLECHAS.

Considerando las actividades de la implantación de las subfunciones financieras, presentadas en el cuadro anterior, se muestra el diagrama de fechas correspondiente (figura No.2,pág.No.470), el cual representa en forma gráfica la secuencia de la realización de las principales actividades de la implantación.

Con el diagrama de flechas (PERT), se establece la ruta crítica, la cual nos muestra el menor tiempo posible en que se puede desarrollar el plano, que para las subfunciones financieras es de días hábiles.

FIGURA No. 41

DIAGRAMA DE ACTIVIDADES DE LA IMPLANTACION DE LAS SUBFUNCIONES DE LA FUNCION FINANCIERA.



RUTA CRITICA = A - B - D - E - G

DURACION DE LA IMPLANTACION = 121 DIAS

2.4 CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

Una vez se han definido las actividades de implantación de las subfunciones financieras, su secuencia y tiempos promedios, se procede a definir el programa calendarizado para la implantación.

El programa indica las fechas de inicio y finalización de cada una de las actividades, por lo que constituye un instrumento para el control y seguimiento de la implantación.

El plan de implantación se llevará a cabo a partir del primero de septiembre de 1993 y se terminará el 30 de diciembre de 1993.

A continuación se muestra el cronograma de actividades de la implantación de las subfunciones financieras, el cual se presenta a través de un gráfico de barras.

**GRAFICO DE BARRAS DEL PLAN DE
IMPLANTACION DE LAS SUBFUNCIONES
DE LA FUNCION FINANCIERA**

| ACTIVIDADES | SEPTIEMBRE | | | | | OCTUBRE | | | | | NOVIEMBRE | | | | | DICIEMBRE | | | | |
|--|------------|---|---|---|---|---------|---|---|---|---|-----------|---|---|---|---|-----------|---|---|---|---|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | * | 1 | 2 | 3 | 4 | * | 1 | 2 | 3 | 4 | * | 1 | 2 | 3 | 4 | & |
| A. APROBACION Y AUTORIZACION. | ----- | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| B. PRESENTACION DE LAS SUBFUNCIONES AL PERSONAL. | | | | | | | | | | | ----- | | | | | | | | | |
| C. REUBICACION Y/O ADQUISICION DE PERSONAL. | | | | | | | | | | | | | | | | ----- | | | | |
| D. REACONDICIONAMIENTO Y/O AMPLIACION DE LA INFRAESTRUCTURA. | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| E. REUBICACION Y/O ADQUISICION DE MOBILIARIO Y EQUIPO. | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| F. ADQUISICION DE RECURSO ADICIONAL. | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| G. PUESTA EN MARCHA | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

* : Representa dos días

& : Representa tres días

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

A. CONCLUSIONES

1. Las empresas de la Industria manufacturera necesitan mejorar las subfunciones financieras, en especial la subfunción "Pronóstico de necesidades" ya que en nuestro medio se realiza con proyecciones a corto plazo.
2. Las empresas de la industria manufacturera cuentan en alguna medida, con tecnología desactualizada dentro de su sistema productivo, lo que provoca algún grado de incapacidad para poder competir abiertamente en los mercados internacionales.
3. La Banca comercial se constituye como una de las opciones de financiamiento más usada, la cual, con sus fondos propios financia preferentemente a empresas de reconocida trayectoria, ya que son éstas las que representan menos riesgo, por lo tanto las pequeñas y medianas empresas quedan en una posición desventajosa en la obtención de financiamiento.
4. Los bancos comerciales no dan financiamiento a largo plazo (más de 5 años), precisamente porque captan recursos del público en el corto plazo y al otorgar

financiamiento a largo plazo, estarían expuestos a la iliquidez.

5. Las pequeñas empresas del sector industrial, son las que más dificultades han tenido para la obtención de financiamiento, esto precisamente por la falta de garantías que éstas ofrecen, pero en la actualidad con la creación del "Fondo de Garantía para el Crédito" las empresas son respaldadas con garantías hasta del 70%, por tal razón, este sector ya tiene más acceso a las Instituciones financieras, específicamente a los Bancos Comerciales.
6. Las empresas de la Industria manufacturera son muy cerradas, ya que éstas no están dispuestas a aumentar el número de accionistas, esto se debe a aspectos culturales o a que la mayoría de éstas son de propiedad familiar, este fenómeno traerá como consecuencia que no se negocie capital accionario dentro de la Bolsa de Valores.
7. Actualmente la Industria Manufacturera muestra una actitud conservadora en cuanto al uso de la Bolsa de Valores como opción de financiamiento.
8. Dado el incipiente desarrollo de la Bolsa de Valores, hay una pobre oferta y demanda de títulos valores, no

contribuyendo ésta, momentáneamente al desarrollo de un mercado de capitales.

9. Debido a la falta de desarrollo de un mercado de capitales en el país, el Banco Central de Reserva, a través de préstamos y donaciones a creado el "Fondo de Crédito para inversiones", en donde se le da apoyo a todos los sectores económicos del país, pero con más atención a la industria manufacturera, habiendo ésta ya captado el 60% de este fondo.
10. Todas las líneas especiales de financiamiento existentes en el medio, le dan preferencia a los proyectos que destinen su producción a las exportaciones, para que haya generación de divisas y con esto poder compensar la gran dependencia del sector externo.
11. El país es incapaz de generar fondos que suplan las necesidades de financiamiento para los sectores económicos, por tal razón existe dependencia de fondos externos. Esta incapacidad de generar fondos, es por la falta de cultura al ahorro, falta de incentivos al ahorro (se tiene una tasa inflacionaria del 19% y la tasa ofrecida al ahorro es del 8%), y desconfianza en invertir y ahorrar (caso Fomiexport).

12. El revalúo de activos constituye una ventaja fundamental para la obtención de financiamiento, dado que, a través de la actualización del valor de los activos, se refleja en los estados financieros, una mayor valor para la empresa, constituyéndose ésto como una mayor garantía para la obtención de financiamiento.
13. Existe muy poco conocimiento e información acerca del arrendamiento como opción de financiamiento. Por lo que éste no es considerado como una posibilidad en la toma de decisiones, para la adquisición de activos fijos, por consiguiente esta subutilizada dicha forma.
15. El costeo directo es una técnica fundamental para la toma de decisiones antes de decidir pedir financiamiento.
16. Actualmente dentro del Sistema Financiero existe un vacío, por la falta de un Banco de Desarrollo, que conjuntamente con la Bolsa de Valores, se complementen para el desarrollo de un mercado de capitales.
17. La planificación financiera es un mecanismo clave

para que las empresas estén preparadas para hacer frente con suficiente anticipación a las amenazas del medio, así como también aprovechar las oportunidades que éste le ofrece. Por otra parte al realizar la planificación financiera se garantiza la generación de ahorros internos, debido a la disminución de costos en las diferentes áreas de la empresa, ocasionados por el inadecuado uso de los recursos.

18. Un adecuado análisis de preinversión debe surgir a partir de un diagnóstico exhaustivo de la situación actual, en todas las áreas de la empresa, para medir el grado de eficiencia con que se están utilizando los recursos.

B. RECOMENDACIONES

Se recomienda a las empresas de la Industria Manufacturera que:

1. Es necesario que realicen adecuadamente las subfunciones financieras para captar, distribuir, utilizar y controlar eficientemente los recursos monetarios.

2. Es necesario que antes de solicitar financiamiento realicen un análisis exhaustivo de eficiencia, con el fin de utilizar eficientemente los recursos con los que cuentan; por otra parte, una vez realizado este análisis de eficiencia, y evidenciando la necesidad de realizar un proyecto de renovación o expansión, es necesario realizar un análisis de preinversión con la ayuda de técnicas para la toma de decisiones como lo son el Costeo Directo y el Análisis Financiero.
3. Para hacerle frente a las amenazas y aprovechar las oportunidades del medio, es necesario que las empresas utilicen una estrategia clave de proyección hacia el futuro, como lo es la planificación financiera.
4. Si van a hacer cambios de maquinaria, se les recomienda a las empresas, que hagan una sustitución sistematizada y en la medida de lo posible que utilicen tecnología de procedencia nacional.
5. Cuando se realicen proyectos de inversión, en los que se contemple la producción de nuevos bienes, se les recomienda que éstos productos sean dirigidos a la exportación, para aprovechar las líneas especiales de financiamiento que dan preferencia a proyectos

destinados para la exportación.

6. Dado el efecto distorsionante de el fenómenos inflacionario está provocando en los valores inmuebles, maquinaria y equipo en las distintas empresas, se recomienda que éstas hagan revaluaciones, para que sus valores queden actualizados y homogéneos y con ello dar mayor valor a la empresa para que sirvan de mayor garantía para la obtención de financiamiento.

7. Que las empresas consideren dentro de las opciones de financiamiento, el uso de la Bolsa de Valores, ya que a través de la emisión de títulos valores con vencimiento a largo plazo, pueden obtener el financiamiento requerido para sus proyectos de inversión, ya sean éstos de renovación o expansión. Por otra parte, pueden invertir sus excedentes en instrumentos financieros que les ofrezcan mejores rendimientos de inversión.

Recomendaciones al Banco Central de Reserva:

8. Como el programa de Fortalecimiento del Sistema Financiero tiene como objetivo más importante, convertir el Sistema Financiero en promotor del

desarrollo, se recomienda que se estudie la posibilidad de establecer, un Banco de Desarrollo Privado que contribuya al desarrollo de un mercado de capitales, necesario para que las empresas de los sectores económicos, y en especial, las de la Industria Manufacturera, puedan adquirir financiamientos a largo plazo, necesarios para consolidar sus proyectos de inversión.

9. Los fondos con los que se podría iniciar un Banco de Desarrollo, sería con el Fondo de Crédito para Inversiones, además se podría privatizar como los demás bancos del sistema, para aprovechar la asistencia técnica y financiera del Departamento de Bancos de Desarrollo del Banco Mundial. Por otra parte, la Junta Directiva de éste, debería estar conformada por representantes de cada una de las actividades económicas más representativas del país.
10. Se recomienda que a través de Instituciones de desarrollo educativo, se implanten programas de cultura financiera a las empresas, para concientizarlas a que cambien sus esquemas tradicionales, con el objeto de dinamizar el proceso ahorro-inversión, pilar para el desarrollo de la economía del país, además, para que éstas conozcan profundamente las ventajas y desventajas de las opciones de financiamiento del medio.

GLOSARIO TECNICO**ACCION:**

Título de propiedad de carácter negociable representativo de una parte alicuota del patrimonio de una sociedad o empresa. Otorga a sus titulares derechos que pueden ser ejercidos colectivamente y/o individualmente.

ACCION ORDINARIA O COMUN:

Acción que tiene la característica de conceder a su titular cierto derecho de participación en la sociedad emisora entre los cuales está el de percibir dividendos, si la empresa registra utilidades y el voto en la asamblea.

ACCION PREFERENTE:

Valor a largo plazo de capital que paga un dividendo fijo.

Acción que da a su poseedor prioridad en el pago de dividendos y/o en caso de disolución de la empresa, el reembolso del capital.

ACTIVO:

Representa los bienes y derechos de la empresa. Dentro del concepto de bienes están: el efectivo, los inventarios, los activos fijos, etc. Dentro del concepto de derechos se pueden clasificar: las cuentas por cobrar, las inversiones en papel del mercado, las valorizaciones, etc.

ACTIVO FINANCIERO:

Cualquier título de contenido patrimonial, crediticio o

representativo de mercancías.

AMORTIZACION:

Reducciones graduales de la deuda a través de pagos periódicos sobre el capital prestado. Recuperación de los fondos invertidos en un activo de una empresa.

ANALISIS FINANCIERO:

Es un conjunto de principios, técnicas y procedimientos que se utilizan para transformar la información procesada, utilizable para la toma de decisiones económicas, tales como nuevas inversiones, fusiones de empresas, concesión de crédito, etc.

ANALISIS DEL PUNTO DE EQUILIBRIO:

Técnica analítica para el estudio de las relaciones entre el costo fijo, el costo variable y las utilidades. El punto de equilibrio representa el volumen de ventas al cual los costos totales son iguales a los ingresos totales (es decir, las utilidades son iguales a cero).

BALANCE:

Demostrativo contable de la situación económico-financiera de una empresa en un período de tiempo determinado.

BOLSA DE VALORES:

Establecimiento privado autorizado por el gobierno nacional donde se reúnen los miembros que conforman la bolsa, con el fin de realizar operaciones de compra-venta de títulos valores, por cuenta de sus clientes, especialmente. Sitio público donde se realizan reuniones

de la bolsa o se efectúan operaciones de la misma.

BONO:

Instrumento de endeudamiento a largo plazo.

Título valor representativo de una parte alicuota de un crédito colectivo constituido a cargo bien sea de una empresa privada o una entidad pública. La denominación de los bonos puede indicar sus características: ordinarios o convertibles en acciones, según modalidad de amortización y garantizados o no.

CAPITAL:

Es la suma de todos los recursos, bienes y valores movilizados para la constitución y puesta en marcha de la empresa. Es su razón económica. Cantidad invertida en una empresa, por los propietarios, socios o accionistas.

CAPITAL DE TRABAJO:

La inversión de una empresa en activos a corto plazo (efectivo, valores a corto plazo, cuentas por cobrar e inventarios). El capital de trabajo bruto se forma de los activos circulantes totales de una empresa. El capital de trabajo neto es igual a sus activos circulantes menos sus pasivos circulantes. Si se usa el término de capital de trabajo sin mayores especificaciones, generalmente se refiere al capital de trabajo bruto.

CAPTAR:

Obtener recursos de los inversionistas para canalizarlos hacia inversiones de corto, mediano y largo plazo de las

empresas. Solo las Instituciones vigiladas estan autorizadas para captar recursos del ahorro privado o del público en general.

CONTABILIDAD:

Es el arte de registrar los hechos económicos que ocurren en una empresa o entidad y de informar la situación financiera en una fecha dada.

COSTO FIJO:

Permanecen sin cambio, independientemente de las modificaciones sufridas en los volúmenes de actividad.

COSTO MARGINAL:

Es la diferencia en costos atribuible a la producción y/o venta de un volumen adicional de mercancías o servicios.

COSTOS NO RELEVANTES:

Son todos aquellos costos fijos futuros que no variarán, cualquiera que sea la decisión que se tome, aquellos que se incurren y que por el transcurso del tiempo es necesario volverlos a incurrir.

COSTOS RELEVANTES:

Los costos futuros que serán diferentes, según las alternativas puestas a consideración, o aquellos que se han incurrido y por este hecho nos liberan de volverlos a incurrir. En este caso, se equiparan con los costos directos o variables.

COSTOS VARIABLES:

Cambian en su magnitud en razón directa a las

modificaciones sufridas a los volúmenes de actividad.

DEVALUACION:

Proceso que se sigue para reducir el valor de la moneda de un país, expresado en términos de otras monedas.

EMISION:

Conjunto de títulos o valores, efectos de comercio, que se crean para ponerlos en circulación. Acto de emitir dinero por el banco emisor o títulos, cuando se trata de una sociedad.

EMISOR:

Entidad oficial que emite papel moneda-Banco emisor o Banco Central-Institución privada que pone en circulación títulos valores, bien sean representativos de propiedad, de deuda, de tradición o de participación.

ENDEUDAMIENTO:

Utilización de recursos de terceros obtenidos vía deuda para financiar una actividad y aumentar la capacidad productiva de una empresa.

ESTADO PROFORMA:

Documento que muestra como se vería un estado financiero real si se realizan ciertos supuestos específicos. Los estados financieros proforma pueden ser de proyección hacia el futuro o hacia el pasado. Un estado financiero proforma hacia el pasado puede usarse cuando dos empresas están planeando fusionarse o quieren investigar como se hubieran visto sus estados financieros consolidados si

hubieran fusionado en años anteriores.

FLUJO DE EFECTIVO:

Es igual al ingreso neto después de impuestos mas los gastos que no implican salidas de efectivo, generalmente la depreciación.

INDUSTRIA MANUFACTURERA:

Es la que tiene como fin, la transformación de materia prima o de una materia que ha sufrido ya, una o varias transformaciones anteriores, para hacer de ella productos fabricados.

Es la transformación física y química de materiales y componentes de productos nuevos ya sea que el trabajo se efectúe con máquinas o a mano, en la fábrica o en el domicilio, o que los productos se vendan al por mayor o al por menor.

INTERES:

Es el costo que se paga a un tercero por utilizar recursos monetarios de su propiedad. Es la remuneración por el uso del dinero.

INSTITUCIONES FINANCIERAS:

Establecimientos que manejan asuntos monetarios. Incluye compañías de seguros, bancos comerciales, financieras, compañías arrendadoras e inversionistas institucionales.

INTENSIDAD DE CAPITAL:

Cantidad de activos que se requieren para producir un colón de ventas.

INVERSION:

Es la aplicación de recursos económicos al objetivo de obtener ganancias en un determinado período.

INVERSIONISTA:

Persona física o jurídica que utilizan sus disponibilidades económicas para adquirir acciones o títulos negociables en el mercado financiero.

LINEA DE CREDITO:

Convenio a través del cual una institución financiera se compromete a prestar una cantidad máxima específica de fondos durante un período designado.

LIQUIDEZ:

Es la mayor o menor facilidad que tiene el tenedor de un título o un activo para transformarlo en dinero en cualquier momento.

NORMAS DE CREDITO:

Estipulan la capacidad financiera mínima que debe tener un cliente para otorgarle crédito.

OBLIGACION:

Título negociable, nominal o al portador, entregado por una sociedad o por una colectividad pública a los que le prestan capitales. Para la empresa emisora, es una especie de deuda.

PRESUPUESTO:

Estados financieros proyectados que se usan para hacer

comparaciones contra el desempeño real a fin de estimular el mejoramiento en el uso de los recursos de la empresa dentro de un proceso de planeación y control.

RENDIMIENTO:

Ganancia en dinero o apreciable en dinero que un inversionista adquiere de actividades profesionales o de transacciones mercantiles o civiles. Remuneración por el uso del dinero. Se especifica como tasa de interés, tasa de descuento en la mayoría de los activos financieros negociados en moneda legal.

RENTABILIDAD:

Es la relación entre la utilidad proporcionada por un título y el capital invertido en su adquisición.

RIESGO:

Es el grado de variabilidad o contingencia del retorno de una inversión. En términos generales se puede esperar que, a mayor riesgo, mayor rentabilidad de la inversión.

SOCIEDAD ANONIMA:

Forma de organización empresarial cuyo capital se divide en acciones y la responsabilidad de los socios o accionistas esta limitada hasta el valor de las acciones que posea.

TITULO VALOR:

Documento negociable que acredita los derechos de su tenedor legítimo y las obligaciones del emisor mismo.

TASA INTERNA DE RENDIMIENTO (TIR):

La tasa de rendimiento sobre la inversión en activos, que se calcula encontrando la tasa de descuento que iguala al valor presente de los flujos futuros de efectivo con el costo de la inversión.

VALOR ACTUAL NETO (VAN):

Es igual al valor presente de los rendimientos futuros, descontados al costo marginal del capital menos el valor presente del costo de la inversión. Valor actual de un pago futuro o de una corriente de pagos, descontando a la tasa apropiada de descuento.

BIBLIOGRAFIA

A. LIBROS, FOLLETOS, REVISTAS Y BOLETINES:

1. Banco Central de Reserva
Fortalecimiento y Privatización del sistema financiero.
San Salvador, septiembre de 1990.
2. Banco Central de Reserva
Boletín Económico, No.42, Año No.4.
San Salvador, diciembre de 1991.
3. Banco Central de Reserva
Boletín Económico, No. 29 y 30, Año No.3.
San Salvador, noviembre-diciembre de 1990.
4. Banco Central de Reserva
Boletín Económico, No.25, Año No.3.
San Salvador, junio de 1990.
5. Banco Central de Reserva
Publicación de la Gerencia de la Política Económica.
Revistas Trimestrales de enero-septiembre de 1991.
6. Banco Central de Reserva
Ley de Instituciones y Organizaciones Auxiliares (LICOA).
San Salvador, noviembre de 1989.

7. García Criado, María de las Viñas.

Enciclopedia Práctica de Estudiantes.

Diccionario de Sinónimos y Antónimos, edición NAUTA, S.A.
España, 1983.

8. Gerdorff, Ralph Von.

- AMPES, "¿Cómo financiar mi negocio o empresa?".

Editorial EPOCA, septiembre de 1991.

- El Banco Centroamericano de Integración económica como
Banco de Desarrollo.

Seminario de reflexión sobre la pequeña y mediana
industria en Centro América. San Salvador, 16-19 de marzo
de 1993

9. Greene, James H.

"Control de la producción (sistema y decisiones)"

Editorial DIANA, México, 22 de noviembre de 1973.

10. Hayden, William.

Centro de Capacitación Bursátil de la Bolsa Nacional de
Valores.

"¿Qué es y qué hace la Bolsa Nacional de Valores?".

Costa Rica, enero de 1990.

11. Krick, Edward.
Introducción a la Ingeniería y al Diseño de la
Ingeniería.
Edición LIMUSA, México, 1982.

12. Ministerio de Planificación.
Plan Sectorial 1985-1989.
Dirección General de Planeamiento.

13. Ministerio de Planificación.
Evolución Económica y Social:
- Informe Anual, 1990.
- Política Económica y Social, 1991.

14. Ministerio de Planificación.
Indicadores Económicos y Sociales (1987-1989).
Dirección General de Coordinación.

15. Código de Comercio de El Salvador.

16. Weston, F. J. y Brigham, E.F.
Fundamentos de la Administración Financiera.
Editorial Mc.Graw Hill, México 1990

17. Taja, Handy
Investigación de Operaciones
Editorial RSI, México 1981

18. Klein, Alfred W. y Rabinsky, Natan
El Análisis Factorial, guía para estudios de economía industrial.

20. Taylor, George A.
Ingeniería Económica
Editorial Limusa, México 1975

21. Gómez Bezares, Fernando
Las decisiones Financieras en la práctica
Editorial Desclee de Brouwer.S.A, 1986

22. Banco Central de Reserva
Fondo de Crédito para Inversiones
San Salvador, 1992

23. Lisdero, Arturo D.
Contabilidad e Inflación, El revalúo Contable, el ajuste integral.
Ediciones Macchi S.A., octubre 1973

24. Cassaigne, Eduardo
Costeo Directo en la Toma de Decisiones
Editorial Limusa, México 1989.

25. Porter, Michael
Ventajas competitivas

B. TESIS:

1. SANTAMARIA, Julio César.

"El Crédito Industrial y su Problemática en cuanto a la Utilización por parte de las Empresas Manufactureras del País". San Salvador, julio de 1977.

2. VASQUEZ CANO, Vilma Yolanda.

"La Demanda de Dinero a través del Crédito y sus Efectos en el Sector Real de la Economía Salvadoreña".

San Salvador, 1986.

3. FONSECA DE BOJORQUEZ, Ana Margarita

El Arrendamiento Financiero como una alternativa en la toma de decisiones para la adquisición de activos.

Administración de Empresas; UCA, 1987

4. SUAREZ TOVAR, Ruben Egberto

Importancia del financiamiento a largo plazo en las industrias de El Salvador.

Economía; UCA, 1976

5. MEJIA MONGE, José Rodolfo

Aplicabilidad de los principios de contabilidad generalmente aceptados en la revaluación de activos fijos en las empresas mercantiles de El Salvador.

Contaduría Pública; UES, 1988

6. PADILLA REINA, Rosa Amalia

El proceso administrativo, aplicado a la función
financiera, una guía de estudios

Administración de Empresas, UES 1989

7. MONTIEL HERRERA, Atilio Alberto

El costo de capital como criterio para la toma de
decisiones financieras a largo plazo

Economía, UES, 1979

A N E X O S

INDICE

| | | |
|--------------|-------|-----|
| ANEXO No. 1 | | 498 |
| ANEXO No. 2 | | 500 |
| ANEXO No. 3 | | 502 |
| ANEXO No. 4 | | 516 |
| ANEXO No. 5 | | 544 |
| ANEXO No. 6 | | 546 |
| ANEXO No. 7 | | 586 |
| ANEXO NO. 8 | | 602 |
| ANEXO No. 9 | | 607 |
| ANEXO NO. 10 | | 616 |
| ANEXO No. 11 | | 628 |
| ANEXO No. 12 | | 644 |
| ANEXO No. 13 | | 655 |
| ANEXO No. 14 | | 662 |
| ANEXO No. 15 | | 672 |
| ANEXO No. 16 | | 675 |

ANNEXO NO. 1

C R E D I T O S E N M O R A

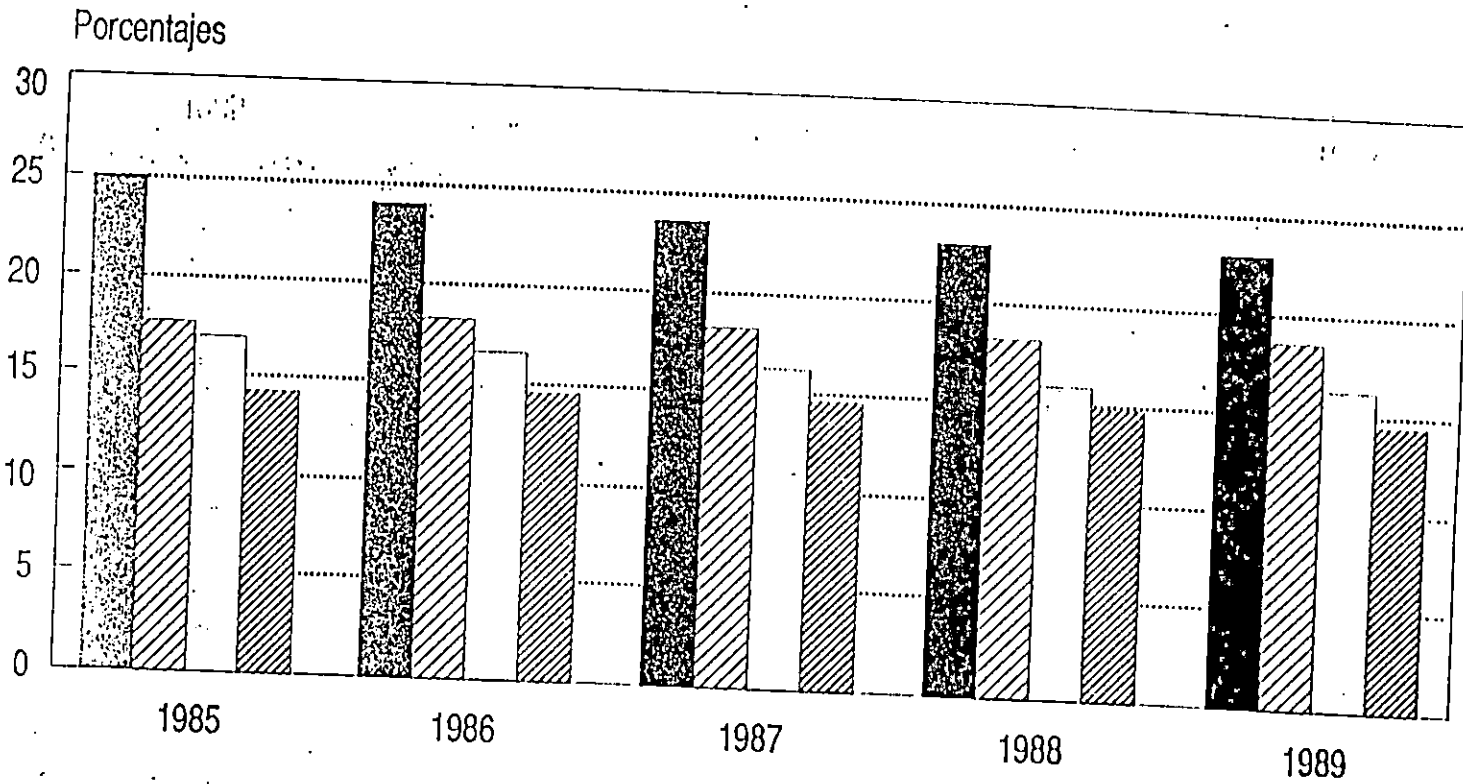
(en millones de colones)

| INSTITUCIONES | MORA | CARTERA | % |
|--|-------|---------|------|
| Bancos Comerciales | 1,781 | 5,488 | 32.5 |
| Asociaciones de Ahorro y Préstamo | 205 | 1,995 | 10.3 |
| Banco Hipotecario e Instituciones Oficiales de Crédito | 1,875 | 2,840 | 66.0 |
| T O T A L | 3,861 | 10,323 | 37.4 |

Fuente: Programa de Fortalecimiento y Privatización del Sistema Financiero, BCR.

A N E X O No. 2

PARTICIPACION RELATIVA DE LOS PRINCIPALES SECTORES DEL PIB A PRECIOS CONSTANTES DE 1962



 AGROPECUARIO

 INDUSTRIA

 COMERCIO

 ADMON. PUBLICA

A N N E X O
N O . 3

CUESTIONARIOINDICACIONES

- 1) A continuación se le presentan una serie de preguntas:
 - i. Escriba la información en el espacio correspondiente de la pregunta.
 - ii. Marque con una "X" la opción que responde a la pregunta para el caso de su empresa.

- 2) Se ha tratado de aclarar los términos empleados en ciertas preguntas, el significado aparece entre paréntesis a continuación de la pregunta correspondiente.

- 3) Para algunas preguntas se dan instrucciones después de cada opción, si continuar con la pregunta siguiente o pasarse a otra pregunta más adelante, la indicación aparece entre paréntesis a continuación de la opción correspondiente.

- 4) El cuestionario consta de cinco partes, el título de cada parte indica el tema alrededor del cual se han elaborado las preguntas.

PARTE I: ASPECTOS GENERALES

1) ¿Qué producto(s) elabora la empresa? _____

2) ¿Qué mercados abastecen actualmente? (puede seleccionar más de una opción).

- a) Nacional..... ()
- b) Región Centroamericana..... ()
- c) Fuera de región Centroamericana..... ()

3) Seleccione el intervalo en que se encuentra el número de trabajadores de la empresa:

- a) de 5 a 19 ()
- b) de 20 a 49..... ()
- c) 50 ó más..... ()

4) ¿ Cuántos años lleva funcionando la empresa?

- a) de 0 a 4 años..... ()
- b) de 5 a 9 años..... ()
- c) de 10 a 19 años..... ()
- d) 20 años ó mas..... ()

PARTE II ASPECTOS ORGANIZATIVOS

5) ¿ Se tiene un departamento o unidad de finanzas?

SI () NO ()

(pase a pregunta No.7) (continúe)

6) ¿Qué departamento realiza la actividad financiera de la empresa?: _____

7) ¿ De cuál departamento o unidad depende el departamento o unidad de finanzas?

a) Junta Directiva..... ()

b) Gerencia General..... ()

c) Producción..... ()

d) Otros..... (); especifique: _____

8) ¿ Qué secciones o unidades dependen del departamento o sección financiera de la empresa?

a) Contaduría..... ()

b) Auditoría..... ()

c) Contraloría..... ()

d) Otras..... (), especifique: _____

9) ¿Qué actividades realiza el encargado de la administración financiera de la empresa? (Puede seleccionar más de una opción).

a) Determinar la necesidad de obtención
de recursos financieros..... ()

b) Gestiones de financiamiento..... ()

c) Distribución o asignación de recursos.. ()

d) Control de la utilización de los
recursos asignados..... ()

e) Otras.....(); especifique _____

10) ¿Cuál es el nivel académico del gerente, (jefe o encargado) de la administración financiera de la empresa?

- a) Bachillerato..... ()
- b) Educación técnica..... ()
- c) Educación universitaria..... ()
- d) graduado universitario..... ()
- e) Post-grado..... ()

PARTE III. ASPECTOS TECNOLOGICOS

11) Podría ubicar en porcentajes la maquinaria (o máquinas) del sistema productivo, según la edad de la misma:

- a) De menos de 1 año..... ()
- b) 1 año ó de menos de 5 años..... ()
- c) 5 años o de menos de 20 años..... ()
- d) 20 años ó más..... ()

12) ¿Considera usted que hay una demanda insatisfecha del producto o los productos que elabora la empresa?

(Demanda Insatisfecha: Las existencias del producto en el mercado, no alcanzan a cubrir la necesidad que tienen las personas del mismo).

SI ()

NO ()

13) Con la nueva integración de El Salvador al Mercado Común Centroamericano y al GATT, se abren nuevos mercados para los productos nacionales; ¿tiene la empresa planes de expansiones fabriles?

SI ()

NO ()

(continúe)

(pase a pregunta No.15)

14) ¿A qué plazo localiza usted los planes de expansión?

a) Corto plazo (0 - 1 año) ()

b) Mediano plazo (2 - 5 años) ()

c) Largo plazo (6 años o más) ()

15) ¿Existen en la empresa desarrollo de proyectos que le permitan entrar en el proceso de Reconversión Industrial del país?

(Reconversión Industrial: Cambio o modernización de la tecnología aplicada al proceso productivo de una empresa).

SI ()

NO ()

PARTE IV. ASPECTOS FINANCIEROS

16) ¿Cómo se está financiando la empresa actualmente?

a) Fondos externos..... ()

b) Fondos propios..... ()

c) Combinación de las anteriores..... ()

17) ¿A cargo de quién o quienes está la toma de decisiones finales de financiamiento?

a) Gerente financiero (jefe o encargado).. ()

b) Gerente General..... ()

c) Junta Directiva..... ()

d) Junta General de Accionistas..... ()

e) Otros..... (), especifique _____

18) ¿Cuáles han sido las formas de financiamiento a corto plazo (o para capital de trabajo), que ha utilizado la empresa?

(puede seleccionar más de una opción)

- a) Bancos comerciales..... ()
- b) Banco Hipotecario ()
- c) Bancos extranjeros..... ()
- d) Bancos de Fomento (CORSAIN,BANAFI,ETC).. ()
- e) Asociaciones de ahorro y préstamo..... ()
- f) Otras instituciones oficiales de crédito. ()
- g) Proveedores..... ()
- h) Autofinanciamiento..... ()
- i) Prestamistas particulares..... ()
- j) otros (); especifique: _____

19) ¿Cuáles han sido las formas de financiamiento a largo plazo (o para capital fijo), que ha utilizado la empresa?

(puede seleccionar más de una opción)

- a) Bancos comerciales..... ()
 - b) Banco Hipotecario..... ()
 - c) Bancos extranjeros..... ()
 - d) Bancos de Fomento..... ()
 - e) Autofinanciamiento..... ()
 - f) Prestamistas particulares..... ()
 - g) No ha habido financiamiento a largo plazo ()
 - h) Otros.... (); especifique: _____
-

20) ¿Han tenido dificultades en la presentación de garantías solicitadas por las instituciones financieras?

SI ()

NO ()

(continúe)

(pase a pregunta No.22)

21) ¿En qué han consistido las dificultades? _____

22) ¿Se han tenido dificultades en la obtención de financiamiento para?:
De acuerdo al grado de dificultad, se califica de la siguiente manera:

N: Ninguna

R: Regular

P: Poco

M: Mucha

| | (N) | (P) | (R) | (M) |
|--------------------------------------|-----|-----|-----|-----|
| a) Materia prima..... | () | () | () | () |
| b) Maquinaria..... | () | () | () | () |
| c) Terrenos..... | () | () | () | () |
| d) Infraestructura..... | () | () | () | () |
| e) Campañas publicitarias..... | () | () | () | () |
| f) Comercialización de producto(s). | () | () | () | () |
| g) Capacitación de personal..... | () | () | () | () |
| h) Ninguna de las anteriores..... | () | () | () | () |
| i) Otros..... (), especifique _____ | | | | |

23) En alguna(s) de las formas de financiamiento mencionadas en las preguntas #18 y #19, ¿se ha tenido que presentar proyectos o estudios de factibilidad?

- a) En ningún caso..... () (pase a pregunta # 27)
- b) En algunos casos..... () continúe
- c) En todos los casos..... () continúe

24) ¿Quién ha efectuado estos estudios?

- a) La empresa..... () continúe
- b) Persona ajena a la
empresa..... () (pase a pregunta #27)

25) ¿A cargo de qué departamento o unidad está la función de realizar los proyectos o estudios de factibilidad con fines de obtener financiamiento?

- a) Finanzas ()
- b) Gerencia General..... ()
- c) Producción..... ()
- d) Contabilidad..... ()
- e) Ventas..... ()
- f) Un depto. o unidad especializada. ()
- g) Otros (); especifique: _____

26) ¿Se han presentado algunas dificultades en la elaboración de proyectos o estudios de factibilidad?

- SI () NO ()
- (continúe) (pase a pregunta # 28)

27) ¿Qué etapa de un proyecto considera usted que puede originar dificultades o problemas? (Puede seleccionar mas de una opción)

De acuerdo al grado de dificultad, se califica de la siguiente manera:

N: Ninguna R: Regular

P: Poca M: Mucha

| | (N) | (P) | (R) | (M) |
|--------------------------------------|-----|-----|-----|-----|
| a) Anteproyecto..... | () | () | () | () |
| b) Estudios de mercado..... | () | () | () | () |
| c) Estudios de aspectos técnicos. | () | () | () | () |
| d) Evaluación económica y social. | () | () | () | () |
| e) Evaluación financiera..... | () | () | () | () |
| f) Otras..... () ;especifique:_____ | | | | |

28) ¿Quién o quiénes avalúan los activos de la empresa?

(puede seleccionar más de una opción)

- a) Contador..... ()
- b) Auditor Interno..... ()
- c) Auditor Externo..... ()
- d) Empresa valuadora externa ()
- e) Peritos valuadores particulares..... ()
- f) Otros..... (), especifique_____

29) ¿Hace cuánto fué la última vez que revaluó (cambio de valor) los activos de la empresa?

- a) 3 años o menos..... ()
- b) Más de 3 años y menos de 5 años. ()
- c) 5 años ó menos de 10..... ()
- d) 10 años o más..... ()
- e) No ha habido revalúos..... ()

30) ¿Está su empresa constituida legalmente como sociedad anónima?

SI () NO ()

(continúe) (pase a pregunta # 37)

31) ¿Fué en alguna época sociedad colectiva?

SI () NO ()

32) ¿Ha habido aumentos de capital en la empresa?

SI () NO ()

(continúe) (pase a pregunta # 35)

33) ¿Cómo se formó el aumento de capital?

a) Emisión de nuevas acciones..... ()

b) Consolidación de utilidades de
ejercicios anteriores..... ()

c) Otros..... (); especifique: _____

34) ¿Con qué fines u objetivos se han realizado aumentos de capital? (Puede seleccionar mas de una opción)

a) Compra de maquinaria y/o equipo..... ()

b) Construcción de infraestructura..... ()

c) Compra de terreno..... ()

d) Financiamiento de capital de trabajo... ()

e) Otros..... (); especifique: _____

35) ¿Estaría dispuesta la empresa a aumentar el número de accionistas?

SI () NO ()

36) ¿Qué categoría debe tener una persona para calificar como accionista (además del aporte económico) dentro de la empresa?(puede seleccionar mas de una opción).

a) Familiar..... ()

b) conocido o amigo..... ()

c) Particular..... ()

d) Otro..... (); especifique:_____

37) ¿Estaría dispuesta la empresa a constituirse como sociedad anónima, ya que éste es un requisito de la Bolsa de Valores para la emisión de acciones, bonos, pagarés, letras, etc., a fin de obtener financiamiento a corto y largo plazo?

SI ()

NO ()

PARTE V. ASPECTOS BURSATILES

(Bursátil: Referente a Bolsa de Valores)

38) ¿Se tiene dentro de la empresa conocimientos sobre cómo funciona una Bolsa de Valores?

SI ()

NO ()

(continúe)

(pase a pregunta #40)

39) ¿En qué momento o a través de que medios se han adquirido los conocimientos de la Bolsa de Valores? (puede seleccionar mas de una opción)

a) Estudios de bachillerato..... ()

b) Estudios técnicos..... ()

(continúan las opciones)

- c) Estudios universitarios..... ()
- d) Estudios de Post-grado..... ()
- e) Radio..... ()
- f) Televisión..... ()
- g) Prensa..... ()
- h) Charlas o seminarios dentro de la
empresa. ()
- i) Charlas o seminarios fuera de la
empresa..... ()
- j) Otros..... (); especifique: _____

40) ¿Se tienen planes dentro de la empresa de hacer uso de la Bolsa de Valores de El Salvador?

SI ()

NO ()

(continúe)

(pase a pregunta # 47)

41) ¿De qué forma se planea hacer uso de la Bolsa de Valores?

a) Obtener financiamiento..... ()

b) Invertir en otras sociedades..... ()

c) Obtener financiamiento y
además invertir..... ()

42) ¿Conoce la empresa el mecanismo para la emisión de títulos valores y la calificación de las empresas, dentro de la Bolsa de Valores?

SI ()

NO ()

43) ¿A qué plazo planea la empresa hacer uso de la Bolsa de Valores?

a) Corto plazo (0 a 1 año)..... ()

b) Mediano plazo (2 a 5 años)..... ()

c) Largo plazo (6 años o más)..... ()

44) ¿Qué tipo de títulos valores podría emitir la empresa para financiarse, a través de la Bolsa? (puede seleccionar más de una opción).

a) Pagarés..... ()

b) letras de cambio..... ()

c) Bonos a corto plazo..... ()

d) Bonos a largo plazo..... ()

e) Acciones preferentes..... ()

f) Acciones comunes..... ()

g) No planea financiarse por la Bolsa de
Valores..... ()

h) Otro título valor..... (), especifique:_____

45) ¿Estaría la empresa dispuesta a mostrar los estados financieros y los balances generales al público inversionista?

SI () NO ()

46) ¿Cuenta la empresa con personas u organizaciones (casas de corredores), que le ayuden o asesoren en cuanto a la utilización de la Bolsa de Valores de El Salvador?

SI () NO ()

47) ¿Desearía la empresa obtener más información sobre lo que es una Bolsa de Valores, su funcionamiento, ventajas, etc.?

SI () NO ()

Fin de la encuesta ; MUCHAS GRACIAS !

ANNEXO NO. 4

2) Qué mercados abastecen actualmente?

CUADRO No. 1

| POSIBILIDADES | T A M A Ñ O S | | | | | | | |
|---------------------------------|---------------|--------|---------|--------|--------|--------|-------|--------|
| | PEQUEÑA | | MEDIANA | | GRANDE | | TOTAL | |
| | F | % (10) | F | % (18) | F | % (47) | F | % (75) |
| a) Nacional | 10 | 100.00 | 17 | 94.44 | 46 | 97.87 | 73 | 97.33 |
| b) Región Centroamericana | 2 | 20.00 | 9 | 50.00 | 32 | 68.09 | 43 | 57.33 |
| c) Fuera región Centroamericana | - | - | 4 | 22.22 | 21 | 44.68 | 25 | 33.33 |

3) Seleccione el intervalo en que se encuentra el número de trabajadores de la empresa.

CUADRO No. 2

| POSIBILIDADES | T A M A Ñ O S | | | | | | | |
|---------------|---------------|---------------|-----------|---------------|-----------|---------------|-----------|---------------|
| | PEQUEÑA | | MEDIANA | | GRANDE | | TOTAL | |
| | F | % | F | % | F | % | F | % |
| a) de 5 a 19 | 4 | 40.00 | 1 | 5.55 | - | - | 5 | 6.67 |
| b) de 20 a 49 | 5 | 50.00 | 3 | 16.67 | 4 | 8.51 | 12 | 16.00 |
| c) 50 o más | 1 | 10.00 | 14 | 77.78 | 43 | 91.49 | 58 | 77.33 |
| TOTAL | 10 | 100.00 | 18 | 100.00 | 47 | 100.00 | 75 | 100.00 |

4) Cuántos años lleva funcionando la empresa?

CUADRO No. 3

| POSIBILIDADES | T A M A Ñ O S | | | | | | | |
|--------------------|---------------|---------------|-----------|---------------|-----------|---------------|-----------|---------------|
| | PEQUEÑA | | MEDIANA | | GRANDE | | TOTAL | |
| | F | % | F | % | F | % | F | % |
| a) de 0 a 4 años | 1 | 10.00 | 1 | 5.56 | - | - | 2 | 2.66 |
| b) de 5 a 9 años | 2 | 20.00 | 2 | 11.11 | 1 | 2.13 | 5 | 6.67 |
| c) de 10 a 19 años | 6 | 60.00 | 6 | 33.33 | 6 | 12.76 | 18 | 24.00 |
| d) 20 años o más | 1 | 10.00 | 9 | 50.00 | 40 | 85.11 | 50 | 66.67 |
| TOTAL | 10 | 100.00 | 18 | 100.00 | 47 | 100.00 | 75 | 100.00 |

5) Se tiene un departamento o unidad de finanzas?

CUADRO No. 4

| ALTERNATIVAS | T A M A Ñ O S | | | | | | | |
|--------------|---------------|---------------|-----------|---------------|-----------|---------------|-----------|---------------|
| | PEQUEÑA | | MEDIANA | | GRANDE | | TOTAL | |
| | F | % | F | % | F | % | F | % |
| SI | 2 | 20.00 | 10 | 55.56 | 39 | 82.98 | 51 | 68.00 |
| NO | 8 | 80.00 | 8 | 44.44 | 8 | 17.02 | 24 | 32.00 |
| TOTAL | 10 | 100.00 | 18 | 100.00 | 47 | 100.00 | 75 | 100.00 |

- 7) De cuál departamento o unidad depende el departamento o unidad de finanzas?
(Total de respuestas = 51; contestaron "si" en pregunta #5)

519

CUADRO No. 5

| POSIBILIDADES | T A M A Ñ O S | | | | | | | |
|---------------------|---------------|---------------|-----------|---------------|-----------|---------------|-----------|---------------|
| | PEQUEÑA | | MEDIANA | | GRANDE | | TOTAL | |
| | F | % | F | % | F | % | F | % |
| a) Junta Directiva | 1 | 50.00 | 1 | 10.00 | 3 | 7.69 | 5 | 9.8 |
| b) Gerencia General | 1 | 50.00 | 8 | 80.00 | 34 | 87.18 | 43 | 84.31 |
| c) Producción | - | - | - | - | - | - | - | - |
| d) Otros (*) | - | - | 1 | 10.00 | 2 | 5.13 | 3 | 5.88 |
| TOTAL | 2 | 100.00 | 10 | 100.00 | 39 | 100.00 | 51 | 100.00 |

(*) Gerencia Administrativa (grande occidente): 1

Presidencia (grande paracentral): 1

Contraloría (mediana metropolitana): 1

- 8) Qué secciones o unidades dependen del departamento o sección financiera de la empresa. (Total de respuestas = 51; contestaron "si" en pregunta #5)

CUADRO No. 6

| ALTERNATIVAS | T A M A Ñ O S | | | | | | | |
|----------------|---------------|--------|---------|--------|--------|--------|-------|--------|
| | PEQUEÑA | | MEDIANA | | GRANDE | | TOTAL | |
| | F | % (2) | F | % (10) | F | % (39) | F | % (51) |
| a) Contaduría | 2 | 100.00 | 10 | 100.00 | 34 | 87.18 | 46 | 90.20 |
| b) Auditoría | - | - | 4 | 40.00 | 14 | 35.90 | 18 | 35.29 |
| c) Contraloría | - | - | 1 | 10.00 | 13 | 33.33 | 14 | 27.45 |
| d) Otros (*) | - | - | 2 | 20.00 | 19 | 48.71 | 21 | 41.18 |

(*) Cuadro No.7

8) Continuación

Cuadro de alternativa d) de pregunta #8

CUADRO No. 7

| ALTERNATIVAS | Z O N A S Y T A M A Ñ O S | | | | | | | | | | | | | | |
|---|-------------------------------|---|---|-------------|---|----|---------------|---|----|----------|---|---|-------|--------|--|
| | OCCIDENTAL | | | PARACENTRAL | | | METROPOLITANA | | | ORIENTAL | | | TOTAL | | |
| | P | M | G | P | M | G | P | M | G | P | M | G | F | % | |
| a) Cómputo | - | - | - | - | - | 2 | - | - | 5 | - | - | - | 7 | 17.95 | |
| b) Créditos | - | - | - | - | - | 2 | - | - | 4 | - | - | - | 6 | 15.38 | |
| c) Cobros | - | - | - | - | - | 2 | - | - | 5 | - | - | - | 7 | 17.95 | |
| d) Servicios generales | - | - | - | - | - | 2 | - | - | - | - | - | - | 2 | 5.13 | |
| e) Planificación | - | - | - | - | - | - | - | - | 1 | - | - | - | 1 | 2.56 | |
| f) Costos | - | - | 1 | - | - | 1 | - | - | 2 | - | - | - | 4 | 10.26 | |
| g) Tesorería | - | - | - | - | - | 1 | - | - | - | - | - | - | 1 | 2.56 | |
| h) Despensa | - | - | - | - | - | - | - | 1 | - | - | - | - | 1 | 2.56 | |
| i) Compras | - | - | - | - | - | - | - | - | 2 | - | - | - | 2 | 5.13 | |
| j) Presupuesto | - | - | - | - | - | - | - | - | 1 | - | - | - | 1 | 2.56 | |
| k) Bodega | - | - | - | - | - | - | - | - | 5 | - | - | - | 5 | 12.82 | |
| l) Ninguna unidad dependiente de Finanzas | - | - | 1 | - | - | - | - | - | 1 | - | - | - | 2 | 5.13 | |
| T O T A L | - | - | 2 | - | - | 10 | - | 1 | 26 | - | - | - | 39 | 100.00 | |

9) Qué actividades realiza el encargado de la administración financiera de la empresa?

521

CUADRO No. 8

| POSIBILIDADES | T A M A Ñ O S | | | | | | | |
|--|---------------|--------|---------|--------|--------|--------|-------|--------|
| | PEQUEÑA | | MEDIANA | | GRANDE | | TOTAL | |
| | F | % (10) | F | % (18) | F | % (47) | F | % (75) |
| a) Determinar la necesidad de recursos financieros | 8 | 80.00 | 15 | 83.33 | 40 | 85.11 | 63 | 84.00 |
| b) Gestiones de financiamiento | 5 | 50.00 | 14 | 77.78 | 40 | 85.11 | 59 | 78.67 |
| c) Distribución o asignación de recursos | 6 | 60.00 | 13 | 72.22 | 35 | 87.50 | 54 | 72.00 |
| d) Control de la utilización de los recursos asignados | 5 | 50.00 | 15 | 83.33 | 37 | 78.72 | 57 | 76.00 |
| e) Otras (*) | 1 | 10.00 | 2 | 11.11 | 3 | 6.38 | 6 | 8.00 |

(*) Parte contable (Pequeña oriente): 1 Planeación financiera (grande metrop.): 1
 Presupuesto (grande paracentral): 2 Asistencia financiera (mediana metrop.): 1
 Compras (mediana metropolitana): 1

10)Cuál es el nivel académico del gerente, (jefe o encargado) de la administración financiera de la empresa?

CUADRO No. 9

| POSIBILIDADES | T A M A Ñ O S | | | | | | | |
|----------------------------|---------------|---------------|-----------|---------------|-----------|---------------|-----------|---------------|
| | PEQUEÑA | | MEDIANA | | GRANDE | | TOTAL | |
| | F | % | F | % | F | % | F | % |
| a) Bachillerato | - | - | 1 | 5.56 | 1 | 2.13 | 2 | 2.67 |
| b) Educación técnica | 3 | 30.00 | 2 | 11.11 | 3 | 6.38 | 8 | 10.67 |
| c) Educación Universitaria | 3 | 30.00 | 2 | 11.11 | 7 | 14.89 | 12 | 16.00 |
| d) Graduado Universitario. | 4 | 40.00 | 10 | 55.56 | 29 | 61.70 | 43 | 57.33 |
| e) Post-grado. | - | - | 3 | 16.67 | 7 | 14.89 | 10 | 13.33 |
| TOTAL | 10 | 100.00 | 18 | 100.00 | 47 | 100.00 | 75 | 100.00 |

11) Podría ubicar en porcentajes la maquinaria (o máquinas) del sistema productivo, según la edad de la misma?

CUADRO No. 10

| ALTERNATIVAS | P E Q U E Ñ A | | | | | | | | | | | |
|---------------------------------|-----------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|--------|---|--------|
| | P O R C E N T A J E S | | | | | | | | | | | |
| | 0-10 | 11-20 | 21-30 | 31-40 | 41-50 | 51-60 | 61-70 | 71-80 | 81-90 | 91-100 | F | % (10) |
| a) De menos de 1 año | - | - | 1 | - | - | - | - | - | - | 1 | 2 | 20.00 |
| b) 1 año o de menos de 5 años | 1 | 2 | 1 | - | - | - | - | - | - | - | 4 | 40.00 |
| c) 5 años o de menos de 20 años | 1 | - | - | - | 1 | - | - | 2 | 1 | 4 | 9 | 90.00 |
| d) 20 años o más | - | - | - | - | - | - | - | - | - | 1 | 1 | 10.00 |

CUADRO No. 11

| ALTERNATIVAS | M E D I A N A | | | | | | | | | | | |
|---------------------------------|-----------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|--------|----|--------|
| | P O R C E N T A J E S | | | | | | | | | | | |
| | 0-10 | 11-20 | 21-30 | 31-40 | 41-50 | 51-60 | 61-70 | 71-80 | 81-90 | 91-100 | F | % (18) |
| a) De menos de 1 año | 3 | - | 2 | 1 | - | - | - | - | - | 1 | 7 | 38.89 |
| b) 1 año o de menos de 5 años | 3 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | - | - | - | 1 | 10 | 55.55 |
| c) 5 años o de menos de 20 años | 1 | - | 1 | 1 | 1 | 4 | - | - | 1 | 6 | 15 | 83.33 |
| d) 20 años o más | - | - | 2 | 1 | 1 | - | - | - | - | - | 4 | 22.22 |

11) continuación.

CUADRO No. 12

| ALTERNATIVAS | G R A N D E | | | | | | | | | | | |
|---------------------------------|-----------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|--------|----|--------|
| | P O R C E N T A J E S | | | | | | | | | | | |
| | 0-10 | 11-20 | 21-30 | 31-40 | 41-50 | 51-60 | 61-70 | 71-80 | 81-90 | 91-100 | F | % (47) |
| a) De menos de 1 año | 9 | 1 | - | 1 | - | - | - | - | - | - | 11 | 2.13 |
| b) 1 año o de menos de 5 años | 10 | 8 | 2 | 1 | 1 | 1 | - | 1 | 1 | 3 | 28 | 59.57 |
| c) 5 años o de menos de 20 años | 1 | 5 | 2 | 4 | - | 5 | 2 | 8 | 2 | 9 | 38 | 80.85 |
| d) 20 años o más | 5 | 3 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 4 | - | 3 | 23 | 48.94 |

CUADRO No. 13

| ALTERNATIVAS | T O T A L | | | | | | | | | | | |
|---------------------------------|-----------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|--------|----|--------|
| | P O R C E N T A J E S | | | | | | | | | | | |
| | 0-10 | 11-20 | 21-30 | 31-40 | 41-50 | 51-60 | 61-70 | 71-80 | 81-90 | 91-100 | F | % (75) |
| a) De menos de 1 año | 12 | 1 | 3 | 2 | - | - | - | - | - | 2 | 20 | 26.67 |
| b) 1 año o de menos de 5 años | 14 | 11 | 5 | 2 | 2 | 2 | - | 1 | 1 | 4 | 42 | 56.00 |
| c) 5 años o de menos de 20 años | 3 | 5 | 3 | 5 | 2 | 9 | 2 | 10 | 4 | 19 | 62 | 82.67 |
| d) 20 años o más | 5 | 3 | 4 | 3 | 3 | 1 | 1 | 4 | - | 4 | 28 | 37.33 |

- 13) Con la nueva integración de El Salvador al Mercado Común Centroamericano y al GATT, se abren nuevos mercados para los productos nacionales; Tiene la empresa planes de expansiones fabriles?

CUADRO No. 14

| ALTERNATIVAS | T A M A Ñ O S | | | | | | | |
|--------------|---------------|--------|---------|--------|--------|--------|-------|--------|
| | PEQUEÑA | | MEDIANA | | GRANDE | | TOTAL | |
| | F | % | F | % | F | % | F | % |
| SI | 3 | 30.00 | 15 | 83.33 | 33 | 70.21 | 51 | 68.00 |
| NO | 7 | 70.00 | 3 | 16.67 | 14 | 29.79 | 24 | 32.00 |
| TOTAL | 10 | 100.00 | 18 | 100.00 | 47 | 100.00 | 75 | 100.00 |

- 14) A qué plazo localiza usted los planes de expansión?
(Total de respuestas = 51; contestaron "si" en pregunta #13)

CUADRO No. 15

| POSIBILIDADES | T A M A Ñ O S | | | | | | | |
|----------------------------------|---------------|--------|---------|--------|--------|--------|-------|--------|
| | PEQUEÑA | | MEDIANA | | GRANDE | | TOTAL | |
| | F | % | F | % | F | % | F | % |
| a) Corto Plazo (0 - 1 año) | - | - | 8 | 53.33 | 6 | 18.18 | 14 | 27.45 |
| b) Mediano plazo (2 - 5 años) | 3 | 100.00 | 6 | 40.00 | 24 | 72.72 | 33 | 64.70 |
| c) Largo plazo (6 años o mas) | - | - | 1 | 6.67 | 3 | 9.09 | 4 | 7.84 |
| TOTAL | 3 | 100.00 | 15 | 100.00 | 33 | 100.00 | 51 | 100.00 |

16) ¿Cómo se está financiando la empresa actualmente?

CUADRO No. 16

| POSIBILIDADES | T A M A Ñ O S | | | | | | | |
|-----------------------------------|---------------|---------------|-----------|---------------|-----------|---------------|-----------|---------------|
| | PEQUEÑA | | MEDIANA | | GRANDE | | TOTAL | |
| | F | % | F | % | F | % | F | % |
| a) Fondos externos | 1 | 10.00 | 1 | 5.55 | 5 | 10.64 | 7 | 9.33 |
| b) Fondos Propios | 6 | 60.00 | 4 | 22.22 | 10 | 21.28 | 20 | 26.67 |
| c) Combinación de los anteriores. | 3 | 30.00 | 13 | 72.22 | 32 | 68.09 | 48 | 64.00 |
| TOTAL | 10 | 100.00 | 18 | 100.00 | 47 | 100.00 | 75 | 100.00 |

17) A cargo de quién o quiénes está la toma de decisiones finales de financiamiento?

CUADRO No. 17

| POSIBILIDADES | T A M A Ñ O S | | | | | | | |
|--|---------------|-------|---------|-------|--------|-------|-------|-------|
| | PEQUEÑA | | MEDIANA | | GRANDE | | TOTAL | |
| | F | %(10) | F | %(18) | F | %(47) | F | %(75) |
| a) Gerente financiero (Jefe o encargado) | - | - | 4 | 22.22 | 11 | 23.40 | 15 | 20.00 |
| b) Gerente General | 5 | 50.00 | 8 | 44.44 | 23 | 48.94 | 36 | 48.00 |
| c) Junta Directiva | 3 | 30.00 | 6 | 33.33 | 24 | 51.06 | 33 | 44.00 |
| d) Junta General de Accionistas | 1 | 10.00 | 2 | 11.11 | 4 | 8.51 | 7 | 9.33 |
| e) Otros (*) | 2 | 20.00 | 2 | 11.11 | 1 | 2.13 | 5 | 6.67 |

(*) Dueño (pequeña metropolitana): 2

Dueño (mediana metropolitana): 1

Gerente de producción (mediana metropolitana): 1

Gerente de tesorería (grande metropolitana): 1

18) Cuáles han sido las formas de financiamiento a corto plazo (o para capital de trabajo), que ha utilizado la empresa?

CUADRO No. 18

| POSIBILIDADES | T A M A Ñ O S | | | | | | | |
|---|---------------|--------|---------|--------|--------|--------|-------|--------|
| | PEQUEÑA | | MEDIANA | | GRANDE | | TOTAL | |
| | F | % (10) | F | % (18) | F | % (47) | F | % (75) |
| a) Bancos Comerciales | 10 | 100.00 | 15 | 83.33 | 44 | 93.62 | 69 | 92.00 |
| b) Banco Hipotecario | 1 | 10.00 | 1 | 5.55 | 5 | 10.64 | 7 | 9.33 |
| c) Bancos Extranjeros | - | - | 2 | 11.11 | 5 | 10.64 | 7 | 9.33 |
| d) Bancos de fomento (CORSAIN, BANAFI, ETC.) | - | - | - | - | 2 | 4.26 | 2 | 2.67 |
| e) Asociaciones de Ahorro y préstamo | - | - | - | - | 2 | 4.26 | 2 | 2.67 |
| f) Otras insttuciones oficiales de credito | - | - | 1 | 5.55 | 1 | 2.13 | 2 | 2.67 |
| g) Proveedores | 3 | 30.00 | 6 | 33.33 | 30 | 63.83 | 39 | 52.00 |
| h) Autofinanciamiento | 3 | 30.00 | 8 | 44.44 | 23 | 48.94 | 34 | 45.33 |
| i) Prestamistas Particu- lares. | 2 | 20.00 | 3 | 16.67 | 2 | 4.26 | 7 | 9.33 |
| j) Otros (*) | - | - | - | - | 2 | 4.26 | 2 | 2.67 |

(*) Capitalización de utilidades (grande metropolitana): 1
Aseguradora (grande metropolitana): 1

19) Cuáles han sido las formas de financiamiento a largo plazo (o para capital fijo) que ha utilizado la empresa?

CUADRO No. 19

| OPCIONES | Z O N A S | | | | | | | |
|--|------------|-------|-------------|--------|---------------|--------|----------|--------|
| | OCCIDENTAL | | PARACENTRAL | | METROPOLITANA | | ORIENTAL | |
| | F | % (7) | F | % (12) | F | % (52) | F | % (4) |
| a) Bancos comerciales | 2 | 28.57 | 11 | 91.67 | 35 | 67.31 | 4 | 100.00 |
| b) Banco hipotecario | 2 | 28.57 | - | - | 7 | 13.46 | - | - |
| c) Bancos extranjeros | 1 | 14.29 | 1 | 8.33 | 5 | 9.62 | - | - |
| d) Bancos de Fomento | - | - | - | - | - | - | - | - |
| e) Autofinanciamiento | 4 | 57.14 | - | - | 18 | 34.62 | - | - |
| f) Prestamistas particulares | - | - | - | - | - | - | - | - |
| g) No ha habido financiamiento a largo plazo | 2 | 28.57 | - | - | 8 | 15.38 | - | - |
| h) Otros (*) | - | - | 1 | 8.33 | 1 | 1.92 | - | - |

(*) Asociación de Ahorro y Préstamo (grande paracentral): 1
Capitalización de utilidades (grande metropolitana) : 1

20) Han tenido dificultades en la presentación de garantías solicitadas por las instituciones financieras?

CUADRO No. 28

| ALTERNATIVAS | T A M A Ñ O S | | | | | | | |
|--------------|---------------|--------|---------|--------|--------|--------|-------|--------|
| | PEQUEÑA | | MEDIANA | | GRANDE | | TOTAL | |
| | F | % | F | % | F | % | F | % |
| SI | 7 | 70.00 | 2 | 11.11 | - | - | 9 | 12.00 |
| NO | 3 | 30.00 | 16 | 88.88 | 47 | 100.00 | 66 | 88.00 |
| TOTAL | 10 | 100.00 | 18 | 100.00 | 47 | 100.00 | 75 | 100.00 |

23) En alguna(s) de las formas de financiamiento mencionadas en las preguntas --
 #18 y #19. Se han tenido que presentar proyectos o estudios de factibilidad?

CUADRO No. 26

| POSIBILIDADES | T A M A Ñ O S | | | | | | | |
|-----------------------|---------------|---------------|-----------|---------------|-----------|---------------|-----------|---------------|
| | PEQUEÑA | | MEDIANA | | GRANDE | | TOTAL | |
| | F | % | F | % | F | % | F | % |
| a) En ningún caso | 7 | 70.00 | 8 | 44.44 | 21 | 44.68 | 36 | 48.00 |
| b) En algunos casos | 1 | 10.00 | 6 | 33.33 | 24 | 51.06 | 31 | 41.33 |
| c) En todos los casos | 2 | 20.00 | 4 | 22.22 | 2 | 4.26 | 8 | 10.67 |
| TOTAL | 10 | 100.00 | 18 | 100.00 | 47 | 100.00 | 75 | 100.00 |

25) A cargo de qué departamento o unidad esta la función de realizar los proyectos o estudios de factibilidad con fines de obtener financiamiento?

(Total de respuestas 31 : contestaron a) en pregunta #24)

CUADRO No. 27

| POSIBILIDADES | T A M A Ñ O S | | | | | | | |
|-------------------------------------|---------------|--------|---------|-------|--------|--------|-------|--------|
| | PEQUEÑA | | MEDIANA | | GRANDE | | TOTAL | |
| | F | % (2) | F | % (9) | F | % (20) | F | % (31) |
| a) Finanzas | - | - | 5 | 55.55 | 13 | 65.00 | 18 | 58.06 |
| b) Gerencia General | - | - | 4 | 44.44 | 11 | 55.00 | 15 | 48.39 |
| c) Producción | - | - | 1 | 11.11 | 4 | 20.00 | 5 | 16.13 |
| d) Contabilidad | 2 | 100.00 | 2 | 22.22 | 4 | 20.00 | 8 | 25.81 |
| e) Ventas | - | - | 1 | 11.11 | 3 | 15.00 | 4 | 12.92 |
| f) Un depto. o unidad especializado | - | - | - | - | 1 | 5.00 | 1 | 3.23 |
| g) Otros (*) | - | - | 1 | 11.11 | - | - | 1 | 3.23 |

(*) Sub-Gerencia General (mediana metropolitana): 1

26) Se han presentado algunas dificultades en la elaboracion de proyectos o estudios de factibilidad?

(total de respuestas= 31 : contestaron a) en pregunta #24)

CUADRO No. 28

| ALTERNATIVAS | T A M A Ñ O S | | | | | | | |
|--------------|---------------|--------|---------|--------|--------|--------|-------|--------|
| | PEQUEÑA | | MEDIANA | | GRANDE | | TOTAL | |
| | F | % | F | % | F | % | F | % |
| SI | 1 | 50.00 | 1 | 11.11 | 2 | 10.00 | 4 | 12.90 |
| NO | 1 | 50.00 | 8 | 88.89 | 18 | 90.00 | 27 | 87.10 |
| TOTAL | 2 | 100.00 | 9 | 100.00 | 20 | 100.00 | 31 | 100.00 |

27) Continuacion.

CUADRO No. 32

| GRADOS DE DIFICULTAD | A L T E R N A T I V A | | | | | | | | | | | | | | | |
|----------------------------|-----------------------|--------|-----------|--------|-----------|--------|----------|--------|---------|--------|---------|--------|--------|--------|-------|--------|
| | EVALUACION FINANCIERA | | | | | | | | | | | | | | | |
| | ZONAS | | | | | | | | TAMANOS | | | | | | | |
| | OCCIDENT. | | PARACENT. | | METROPOL. | | ORIENTAL | | PEQUENA | | MEDIANA | | GRANDE | | TOTAL | |
| F | % | F | % | F | % | F | % | F | % | F | % | F | % | F | % | |
| NINGUNA | 2 | 40.00 | 2 | 28.57 | 12 | 35.29 | - | - | 3 | 33.33 | 3 | 30.00 | 10 | 34.48 | 16 | 33.33 |
| POCA | 2 | 40.00 | 2 | 28.57 | 13 | 38.24 | - | - | 2 | 22.22 | 3 | 30.00 | 12 | 41.38 | 17 | 35.42 |
| REGULAR | 1 | 20.00 | 3 | 42.86 | 7 | 20.59 | - | - | 3 | 33.33 | 2 | 20.00 | 6 | 20.69 | 11 | 22.92 |
| MUCHA | - | - | - | - | 2 | 5.88 | 2 | 100.00 | 1 | 11.11 | 2 | 20.00 | 1 | 3.45 | 4 | 8.33 |
| TOTAL | 5 | 100.00 | 7 | 100.00 | 34 | 100.00 | 2 | 100.00 | 9 | 100.00 | 10 | 100.00 | 29 | 100.00 | 48 | 100.00 |

28) Quién o quiénes avalúan los activos de la empresa?

CUADRO No. 33

| POSIBILIDADES | T A M A Ñ O S | | | | | | | |
|------------------------------------|---------------|--------|---------|--------|--------|--------|-------|--------|
| | PEQUEÑA | | MEDIANA | | GRANDE | | TOTAL | |
| | F | % (10) | F | % (18) | F | % (47) | F | % (75) |
| a) Contador | 8 | 80.00 | 7 | 38.88 | 23 | 48.94 | 38 | 50.67 |
| b) Auditor Interno | - | - | 1 | 5.55 | 11 | 23.40 | 12 | 16.00 |
| c) Auditor Externo | 4 | 40.00 | 7 | 38.88 | 8 | 17.02 | 19 | 25.33 |
| d) Empresa valuadora externa | - | - | 2 | 11.11 | 14 | 29.79 | 16 | 21.33 |
| e) Peritos valuadores particulares | 2 | 20.00 | 3 | 16.67 | 13 | 27.66 | 18 | 24.00 |
| f) Otros (*) | - | - | 4 | 22.22 | 2 | 4.26 | 6 | 8.00 |

(*) Gerente financiero (grande metropolitana): 1 Asesor de empresa (grande paracentral) :1
 Accionistas (mediana metropolitana): 2 Expertos del banco (mediana metropolitana): 1
 Subgerente (mediana metropolitana): 1

29) Hace cuanto fué la última vez que revaluó (cambio de valor) los activos de la empresa?

CUADRO No. 34

| POSIBILIDADES | T A M A Ñ O S | | | | | | | |
|------------------------------------|---------------|---------------|-----------|---------------|-----------|---------------|-----------|---------------|
| | PEQUEÑA | | MEDIANA | | GRANDE | | TOTAL | |
| | F | % | F | % | F | % | F | % |
| a) 3 años o menos | 1 | 10.00 | 5 | 27.78 | 25 | 53.19 | 30 | 40.00 |
| b) Más de 3 años y menos de 5 años | 3 | 30.00 | 4 | 22.22 | 16 | 34.04 | 24 | 32.00 |
| c) 5 años o menos de 10 | 2 | 20.00 | 7 | 38.89 | 4 | 8.51 | 13 | 17.33 |
| d) 10 años o más | - | - | 2 | 11.11 | 2 | 4.26 | 4 | 5.33 |
| e) No ha habido revaluó | 4 | 40.00 | - | - | - | - | 4 | 5.33 |
| TOTAL | 16 | 100.00 | 18 | 100.00 | 47 | 100.00 | 75 | 100.00 |

32) Ha habido aumentos de capital en la empresa?

(Total de respuestas = 71; contestaron "si" en pregunta #30)

CUADRO No. 35

| ALTERNATIVAS | T A M A Ñ O S | | | | | | | |
|--------------|---------------|---------------|-----------|---------------|-----------|---------------|-----------|---------------|
| | PEQUEÑA | | MEDIANA | | GRANDE | | TOTAL | |
| | F | % | F | % | F | % | F | % |
| SI | 5 | 62.50 | 13 | 81.25 | 43 | 89.58 | 61 | 85.92 |
| NO | 3 | 37.50 | 3 | 18.75 | 4 | 10.42 | 10 | 14.08 |
| TOTAL | 8 | 100.00 | 16 | 100.00 | 47 | 100.00 | 71 | 100.00 |

33) Cómo se formo el aumento de capital?

535

(Total de respuestas = 61; contestaron "si" en pregunta #32)

CUADRO No. 36

| POSIBILIDADES | T A M A Ñ O S | | | | | | | |
|--|---------------|-------|---------|--------|--------|--------|-------|--------|
| | PEQUEÑA | | MEDIANA | | GRANDE | | TOTAL | |
| | F | % (5) | F | % (13) | F | % (43) | F | % (61) |
| a) Emisión de nuevas acciones | 3 | 60.00 | 6 | 30.77 | 15 | 34.88 | 24 | 39.34 |
| b) Consolidación de utilidades anteriores. | 2 | 40.00 | 9 | 69.23 | 34 | 79.07 | 45 | 73.77 |
| c) otros (*) | - | - | - | - | 3 | 6.98 | 3 | 4.92 |

(*) Capitalización de revaluos.

34) Con que fines u objetivos se han realizado aumentos de capital?

(Total de respuestas = 61; contestaron "si" en pregunta #32)

CUADRO No. 37

| POSIBILIDADES | T A M A Ñ O S | | | | | | | |
|---|---------------|-------|---------|--------|--------|--------|-------|--------|
| | PEQUEÑA | | MEDIANA | | GRANDE | | TOTAL | |
| | F | % (5) | F | % (13) | F | % (43) | F | % (61) |
| a) Compra de maquinaria y/o equipo | 1 | 20.00 | 7 | 53.85 | 28 | 65.12 | 36 | 59.02 |
| b) Construcción de infraestructura | 1 | 20.00 | 3 | 23.08 | 14 | 32.56 | 18 | 29.51 |
| c) Compra de terreno | - | - | 1 | 7.69 | 8 | 18.60 | 9 | 14.75 |
| d) Financiamiento de capital de trabajo | 3 | 60.00 | 11 | 84.62 | 22 | 51.16 | 36 | 59.02 |
| e) Otros (*) | 1 | 20.00 | - | - | 3 | 6.98 | 4 | 6.56 |

(*) Seguimientos legales (grande paracentral): 1

Compensación de créditos a cargo de sociedad (pequeña metropolitana): 1

Fortalecimiento y solidez financiera (grande metropolitana): 2

- 35) Estaría dispuesta la empresa a aumentar el número de accionistas?
 (Total de respuestas = 71; contestaron "si" en pregunta #30)

CUADRO No. 38

| ALTERNATIVAS | T A M A Ñ O S | | | | | | | |
|--------------|---------------|--------|---------|--------|--------|--------|-------|--------|
| | PEQUEÑA | | MEDIANA | | GRANDE | | TOTAL | |
| | F | % | F | % | F | % | F | % |
| SI | 2 | 25.00 | 4 | 25.00 | 15 | 31.91 | 21 | 29.58 |
| NO | 6 | 75.00 | 12 | 75.00 | 32 | 68.09 | 50 | 70.42 |
| TOTAL | 8 | 100.00 | 16 | 100.00 | 47 | 100.00 | 71 | 100.00 |

- 36) Qué categoría debe tener una persona para calificar como accionista (además del aporte económico) dentro de la empresa?
 (Total de respuestas = 21; contestaron "si" en pregunta #35)

CUADRO No. 39

| POSIBILIDADES | T A M A Ñ O S | | | | | | | |
|---------------------|---------------|--------|---------|-------|--------|--------|-------|--------|
| | PEQUEÑA | | MEDIANA | | GRANDE | | TOTAL | |
| | F | % (2) | F | % (4) | F | % (15) | F | % (21) |
| a) Familiar | 1 | 50.00 | 3 | 75.00 | 18 | 66.67 | 14 | 66.67 |
| b) Conocido o amigo | 2 | 100.00 | 3 | 75.00 | 6 | 40.00 | 11 | 52.38 |
| c) Particular | 1 | 50.00 | - | -- | 7 | 46.67 | 8 | 38.10 |
| d) Otro (*) | - | - | - | - | 2 | 13.33 | 2 | 9.52 |

- (*) Persona de confianza (grande occidental): 1
 Personal administrativo (grande paracentral): 1

37) Estaría dispuesta la empresa a constituirse como sociedad anónima, ya que este es un requisito de la Bolsa de Valores para la emisión de acciones, - bonos, pagares, letras, etc., a fin de obtener financiamiento a corto y largo plazo?

(Total de respuestas = 4 : contestaron "no" en pregunta #30)

CUADRO No. 40

| ALTERNATIVAS | T A M A Ñ O S | | | | | | | |
|--------------|---------------|--------|---------|--------|--------|---|-------|--------|
| | PEQUEÑA | | MEDIANA | | GRANDE | | TOTAL | |
| | F | % | F | % | F | % | F | % |
| SI | 1 | 50.00 | 1 | 50.00 | - | - | 2 | 50.00 |
| NO | 1 | 50.00 | 1 | 50.00 | - | - | 2 | 50.00 |
| TOTAL | 2 | 100.00 | 2 | 100.00 | - | - | 4 | 100.00 |

38) Se tiene dentro de la empresa conocimientos sobre como funciona una bolsa de valores?

CUADRO No. 41

| ALTERNATIVAS | T A M A Ñ O S | | | | | | | |
|--------------|---------------|--------|---------|--------|--------|--------|-------|--------|
| | PEQUEÑA | | MEDIANA | | GRANDE | | TOTAL | |
| | F | % | F | % | F | % | F | % |
| SI | 3 | 30.00 | 9 | 50.00 | 33 | 70.21 | 45 | 60.00 |
| NO | 7 | 70.00 | 9 | 50.00 | 14 | 29.79 | 30 | 40.00 |
| TOTAL | 10 | 100.00 | 18 | 100.00 | 47 | 100.00 | 75 | 100.00 |

39) En qué momento o a través de qué medios se han adquirido los conocimientos de la Bolsa de Valores?

(Total de respuesta = 45 : contestaron "SI" a pregunta #38)

CUADRO No. 42

| POSIBILIDADES | T A M A Ñ O S | | | | | | | |
|--|---------------|-------|---------|-------|--------|--------|-------|--------|
| | PEQUEÑA | | MEDIANA | | GRANDE | | TOTAL | |
| | F | % (3) | F | % (9) | F | % (33) | F | % (45) |
| a) Estudios de bachillerato. | 1 | 33.33 | - | - | - | - | 1 | 2.22 |
| b) Estudios técnicos | - | - | - | - | 1 | 3.03 | 1 | 2.22 |
| c) Estudios universitarios. | 1 | 33.33 | 5 | 55.55 | 22 | 66.67 | 28 | 62.22 |
| d) Estudios de Post-grado | 1 | 33.33 | 2 | 22.22 | 7 | 21.21 | 10 | 22.22 |
| e) Radio | - | - | 1 | 11.11 | 4 | 12.12 | 5 | 11.11 |
| f) Televisión | - | - | 1 | 11.11 | 6 | 24.24 | 9 | 20.00 |
| g) Prensa | 1 | 33.33 | 3 | 33.33 | 19 | 57.58 | 22 | 48.89 |
| h) Charlas o seminarios dentro de la empresa | - | - | 2 | 22.22 | 5 | 15.15 | 7 | 15.56 |
| i) Charlas o seminarios fuera de la empresa | 1 | 33.33 | 4 | 44.44 | 17 | 51.52 | 22 | 48.89 |
| j) Otros (*) | - | - | 1 | 11.11 | 2 | 6.06 | 3 | 6.67 |

(*) Experiencia de socios (mediana metropolitana): 1

Lecturas (Grande metropolitana): 1

Casa de corredores de bolsa (grande metropolitana): 1

40) Se tienen planes dentro de la empresa de hacer uso de la Bolsa de Valores de El Salvador?

CUADRO No. 43

| ALTERNATIVAS | T A M A Ñ O S | | | | | | | |
|--------------|---------------|--------|---------|--------|--------|--------|-------|--------|
| | PEQUEÑA | | MEDIANA | | GRANDE | | TOTAL | |
| | F | % | F | % | F | % | F | % |
| SI | - | - | 3 | 16.67 | 12 | 25.53 | 15 | 20.00 |
| NO | 10 | 100.00 | 15 | 83.33 | 35 | 74.47 | 60 | 80.00 |
| TOTAL | 10 | 100.00 | 18 | 100.00 | 47 | 100.00 | 75 | 100.00 |

41) De qué forma se planea hacer uso de la Bolsa de Valores?

(Total de respuestas =15 : contestaron "SI" a pregunta #40)

CUADRO No. 44

| POSIBILIDADES | T A M A Ñ O S | | | | | | | |
|---|---------------|---|---------|--------|--------|--------|-------|--------|
| | PEQUEÑA | | MEDIANA | | GRANDE | | TOTAL | |
| | F | % | F | % | F | % | F | % |
| a) Obtener financiamiento | - | - | 1 | 33.33 | 3 | 25.00 | 4 | 26.67 |
| b) Invertir en otras sociedades | - | - | 1 | 33.33 | 3 | 25.00 | 4 | 26.67 |
| c) Obtener financiamiento y además invertir | - | - | 1 | 33.33 | 6 | 50.00 | 7 | 46.67 |
| TOTAL | - | - | 3 | 100.00 | 12 | 100.00 | 15 | 100.00 |

42) Conoce la empresa el mecanismo para la emisión de títulos valores y la calificación de las empresas, dentro de la Bolsa de Valores?

(Total de respuestas = 15; contestaron "SI" a pregunta #40)

CUADRO No. 45

| ALTERNATIVAS | T A M A Ñ O S | | | | | | | |
|--------------|---------------|---|---------|--------|--------|--------|-------|--------|
| | PEQUEÑA | | MEDIANA | | GRANDE | | TOTAL | |
| | F | % | F | % | F | % | F | % |
| SI | - | - | 1 | 33.33 | 9 | 75.00 | 10 | 66.67 |
| NO | - | - | 2 | 66.67 | 3 | 25.00 | 5 | 33.33 |
| TOTAL | - | - | 3 | 100.00 | 12 | 100.00 | 15 | 100.00 |

43) A qué plazo planea la empresa hacer uso de la Bolsa de Valores?

(Total de respuestas = 15; contestaron "SI" a pregunta #40)

CUADRO No. 46

| POSIBILIDADES | T A M A Ñ O S | | | | | | | |
|------------------------------------|---------------|---|---------|--------|--------|--------|-------|--------|
| | PEQUEÑA | | MEDIANA | | GRANDE | | TOTAL | |
| | F | % | F | % | F | % | F | % |
| a) Corto Plazo (0 a 1 año) | - | - | - | - | 3 | 25.00 | 3 | 20.00 |
| b) Mediano plazo (2 a 5 años) | - | - | 2 | 66.67 | 8 | 66.67 | 10 | 66.67 |
| c) Largo plazo (6 años o más) | - | - | 1 | 33.33 | 1 | 8.33 | 2 | 13.33 |
| TOTAL | - | - | 3 | 100.00 | 12 | 100.00 | 15 | 100.00 |

44) Qué tipos de títulos valores podría emitir la empresa para financiarse, a través de la Bolsa de Valores?

(Total de respuestas = 15: contestaron "SI" a pregunta #40)

CUADRO No. 47

| POSIBILIDADES | T A M A Ñ O S | | | | | | | |
|--|---------------|---|---------|-------|--------|--------|-------|--------|
| | PEQUEÑA | | MEDIANA | | GRANDE | | TOTAL | |
| | F | % | F | % (3) | F | % (12) | F | % (15) |
| a) Pagaré | - | - | - | - | 6 | 50.00 | 6 | 40.00 |
| b) Letras de cambio | - | - | 1 | 33.33 | 4 | 33.33 | 5 | 33.33 |
| c) Bonos a corto plazo | - | - | 1 | 33.33 | 4 | 33.33 | 4 | 26.67 |
| d) Bonos a largo plazo | - | - | 1 | 33.33 | 3 | 25.00 | 4 | 26.67 |
| e) Acciones preferentes | - | - | - | - | 2 | 16.16 | 2 | 13.33 |
| f) Acciones comunes | - | - | - | - | - | - | - | - |
| g) No planea financiarse por la Bolsa de Valores | - | - | 1 | 33.33 | 3 | 25.00 | 4 | 26.57 |
| h) Otro título valor (*) | - | - | - | - | 1 | 8.33 | 1 | 6.67 |

(*) Papel comercial (grande metropolitana): 1

47) Desearía la empresa obtener mas información sobre lo que es una Bolsa de Valores, su funcionamiento, ventajas, etc.?

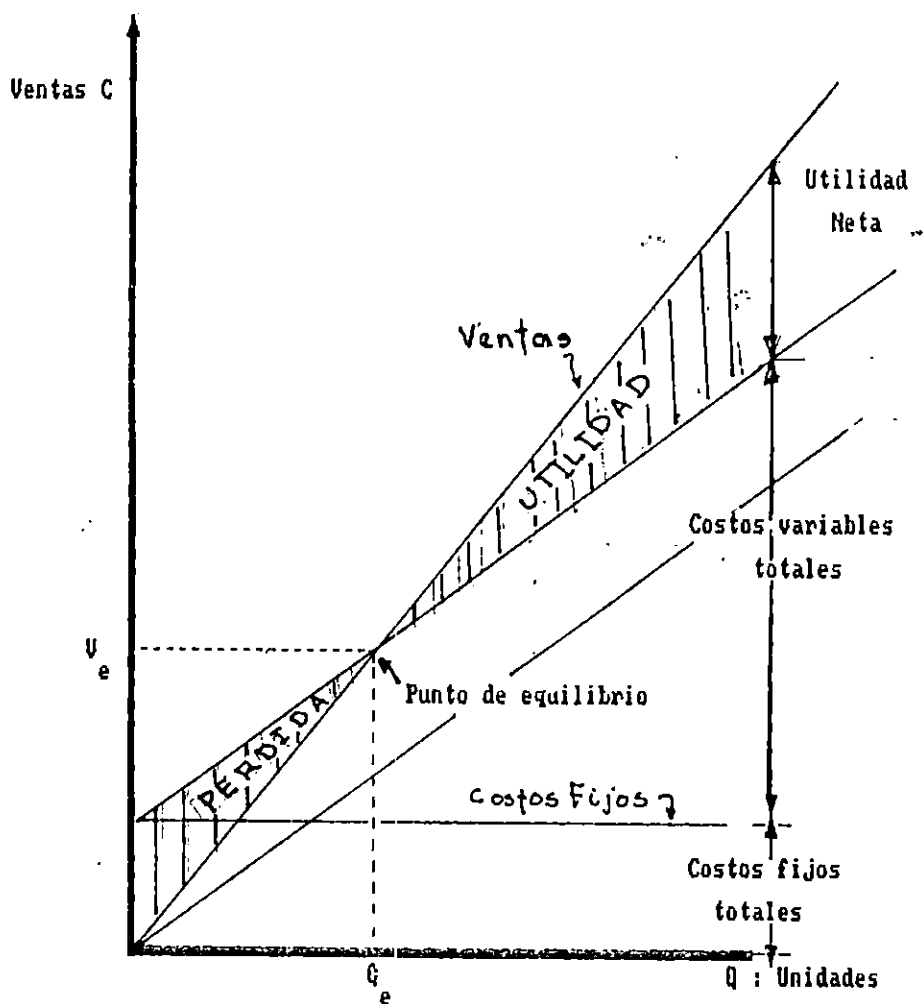
CUADRO No. 47

| ALTERNATIVAS | T A M A Ñ O S | | | | | | | |
|--------------|---------------|--------|---------|--------|--------|--------|-------|--------|
| | PEQUEÑA | | MEDIANA | | GRANDE | | TOTAL | |
| | F | % | F | % | F | % | F | % |
| SI | 18 | 100.00 | 16 | 88.88 | 46 | 97.87 | 72 | 96.00 |
| NO | - | - | 2 | 11.1 | 1 | 21.12 | 3 | 4.00 |
| TOTAL | 18 | 100.00 | 18 | 100.00 | 47 | 100.00 | 75 | 100.00 |

A N E X O No. 5

Gráfica de punto crítico

Las decisiones para elegir la mejor opción, puede resolverse con el auxilio de la gráfica del punto crítico, ya que permite apreciar cuales van a ser las repercusiones de la acción propuesta.



Planteamiento Algebraico para la Determinación del PuntoCritico

V = Ventas

Pv = Precio de venta

CF = Costos Fijos

CV = Costos Variables

Cv = Costo variable unitario

U = Utilidad

Q = Cantidad (volumen de ventas)

MC = Margen de contribución

pv - cv = Margen de contribución unitario

Ventas = Costos fijos + Costos variables + utilidad

Ventas = CF + CV + U

pvQ = CF + CvQ + U

despejando Q tenemos :

PvQ - CvQ = CF + U

Q(Pv - Cv) = CF + U

$$Q = \frac{CF + U}{Pv - Cv}$$

Pv - Cv

como Pv - Cv = mc (margen de contribución), se tiene:

$$Q = \frac{CF + U}{mc}$$

Analizando Q en el punto de equilibrio:

$$Q_e = \frac{CF + 0}{mc} = \frac{CF}{mc}$$

A N E X O No. 6

"FONDO DE CREDITO PARA INVERSIONES DEL BCR"

OBJETIVOS DE CREACION DEL FONDO DE CREDITO PARA
INVERSIONES

1. Contribuir eficientemente a la reactivación económica del país por medio de crédito oportuno y suficiente para que el sector privado modernice y fortalezca su capacidad productora.
2. Promover la diversificación de las actividades productivas y las exportaciones tradicionales y no tradicionales mediante apoyo financiero destinado a la preparación y ejecución de nuevos proyectos de inversión
3. Propiciar el desarrollo de la micro y pequeña empresa con la introducción de un esquema especial de financiamiento para estimular el incremento de nuevas empresas y el desarrollo de las existentes.

Para alcanzar los objetivos propuestos, el Banco Central de Reserva de El Salvador ha creado los mecanismos necesarios para establecer un sistema de crédito para inversión en los diferentes sectores; apoyar los proyectos más viables; modernizar y agilizar los trámites, los que estarán exclusivamente bajo la responsabilidad de las Instituciones Intermediarias, reservándose el BCR la misión de asegurar la existencia de recursos y supervisar el fiel cumplimiento de las normas de este Fondo.

NORMAS OPERATIVAS GENERALES

El Banco Central de Reserva de El Salvador (en adelante BCR), en uso de sus facultades ha adoptado las siguientes Normas Operativas Generales para regular el uso de recursos del Fondo de Crédito para Inversiones.

FUENTES DE RECURSOS

Los recursos financieros del Fondo de Crédito para Inversiones, serán los que este Banco Central contrate a mediano y largo plazo con diferentes instituciones financieras extranjeras e internacionales, para atender proyectos de inversión cuyos destinos están comprendidos en el Fondo.

FINALIDADES Y DESTINOS

El BCR concederá préstamos a mediano y largo plazo, con cargo a los recursos del Fondo para financiar la preparación y ejecución de proyectos de inversión que se ajusten a las finalidades y destinos señalados en los capítulos específicos del mismo.

SUJETOS DE CREDITO

Son elegibles para la concesión de créditos con recursos de este Fondo, las personas naturales o jurídicas que justifiquen su capacidad empresarial y la factibilidad técnica y económica del proyecto, y cuya situación

financiera refleje una relación deuda/patrimonio no mayor de 4, antes y después del crédito solicitado.

INSTITUCIONES INTERMEDIARIAS

Los préstamos serán otorgados al usuario final (llamado "prestatario"), por medio de los Bancos Comerciales e Hipotecario, Banco de Fomento Agropecuario, Fondo de Financiamiento y Garantía para la Pequeña Empresa (FIGAPE), Federación de Cajas de Crédito, las Sucursales de Bancos Extranjeros que operan en el país, de acuerdo con las regulaciones legales vigentes, y cualquier otra Institución de Crédito que legalmente se autorice para intermediar recursos administrados por el BCR.

En el caso del Banco de Fomento Agropecuario, Fondo de Financiamiento y Garantía para la Pequeña Empresa (FIGAPE) y la Federación de Cajas de Crédito, la intermediación de los recursos administrados por el Banco Central, deberá estar enmarcada dentro de los objetivos que les señalen sus respectivas Leyes de Creación y sus normas y reglamentos de crédito según la experiencia y demanda crediticia que observen las mismas.

Además de contar con los recursos de este Fondo de Crédito, las Instituciones Intermediarias también podrán atender la demanda de crédito aplicables a las otras facilidades crediticias administradas por el Banco Central que aún se encuentren vigentes y para las cuales han sido

calificadas anteriormente como Instituciones participantes de las mismas.

PROYECTOS ELEGIBLES

Son elegibles para la concesión de crédito, los proyectos de la iniciativa privada cuya ejecución se realice dentro del territorio nacional, preferentemente aquellos cuya producción se destine al mercado externo. El costo total de cada proyecto podrá incluir el valor de estudios de factibilidad, inversiones en capital fijo, gastos de instalación, pagos por servicios técnicos que comprendan los que se refieren a la adquisición de tecnología moderna, el capital de trabajo inicial de los proyectos nuevos, el capital de trabajo estructural que requieran un proyecto de expansión de la capacidad instalada, y cualquier otro gasto que sea imprescindible para iniciar o expandir la producción. En ningún caso podrá financiar, ya sea parcial o totalmente, la adquisición del terreno donde se realizará el proyecto.

POLITICA GENERAL PARA EL EMPLEO DE LOS RECURSOS

Las Instituciones Intermediarias exigirán de sus prestatarios la utilización de los recursos del Fondo exclusivamente para los fines que fueron otorgados. Asimismo, les requerirá que las construcciones e

instalaciones, suministros de servicios y toda compra de bienes relacionados con los proyectos, se hagan a un costo razonable, teniendo en cuenta cualquier otra consideración de economía y eficiencia.

Para tal efecto, deberán vigilar el uso de los créditos concedidos con recursos del Fondo.

TASA DE INTERES

Las tasas de interés serán establecidas y modificadas mediante resoluciones de las Autoridades Monetarias.

Las tasas de interés vigentes para todos los créditos de mediano y largo plazo son del 11% para la Institución Intermediaria y del 15% para el prestatario, excepto para créditos canalizados hacia la micro y pequeña empresa, en cuyo caso serán del 9% y 15% respectivamente.

En casos especiales, las autoridades monetarias podrán establecer tasas distintas a las de aplicación general, las cuales se indicarán en los capítulos respectivos.

PLAZO DE LOS PRESTAMOS Y PERIODO DE GRACIA

Los préstamos serán concedidos a plazos de 2 a 25 años, según la naturaleza de los proyectos y la rentabilidad de la empresa en su conjunto.

Asimismo, se concederán periodos de gracia de hasta 6 años cuando el proyecto lo requiera.

Por período de gracia se entiende sólo pago de intereses sin amortización a capital.

GARANTIAS

Las Instituciones Intermediarias exigirán a los prestatarios las garantías que a su juicio consideren necesarias.

En el caso de micro y pequeños empresarios, dichas instituciones podrán optar, en las situaciones en que se justifique, por el mecanismo de garantía complementaria establecido en el "Fondo de Garantía de Crédito para la Micro y Pequeña Empresa".

CUANTIA DE LOS PRESTAMOS

El monto máximo del saldo de los créditos a una sola persona natural o jurídica con recursos de este Fondo será de hasta ¢ 5.0 millones y de hasta ¢ 10.0 millones para grupos de empresas cuyos socios mayoritarios sean los mismos.

En el caso de financiamiento de proyectos nuevos se podrán considerar montos mayores, según lo normado en el acápite "Montos Financiables". Para efectos de aplicación de estas normas, se entenderán como proyectos nuevos aquellos que para su implementación necesiten de construcciones e instalaciones, maquinaria y equipo y capital de trabajo estructural, en forma simultánea.

También podrán considerarse como proyectos nuevos, las ampliaciones que realice una empresa existente, siempre y cuando incremente su capacidad instalada, por lo menos en un 30%, ya sea diversificando su línea de producción o no; además, se considerará como un nuevo proyecto la modernización tecnológica que realice una empresa existente, ya sea que por razones de obsolescencia y/o costos de producción sea conveniente sustituir, en forma parcial o total, la maquinaria y equipo industrial actualmente utilizados en el proceso productivo, o porque el mercado demande productos de mayor calidad y/o menor precio. Podrá incluirse, además, la incorporación de nuevos aditamentos o mejoras tecnológicas a la maquinaria y equipo existente, que permita aumentar el grado de eficiencia de la planta y/o producir con mayores estándares de calidad.

MONTOS MAXIMOS FINANCIABLES CON ESTE FONDO

Los recursos del Fondo podrán destinarse para financiar proyectos de inversión hasta por un monto máximo equivalente al 80% de la inversión a realizarse, porcentaje que disminuirá en la medida que el monto de inversión sea mayor, de acuerdo con la tabla siguiente:

MONTO INVERSIONES (millones de ¢) % MAXIMOS DE FINANCIAMIENTO

| | |
|-----------------------|-----|
| Hasta 3.0 | 80% |
| Más de 3.0 hasta 10.0 | 70% |
| Más de 10.0 | 60% |

En el caso de la micro y pequeña empresa el máximo monto a financiarse será del 90% del valor total de la inversión. En el caso de inversiones mayores de ¢10.0 millones, podrán concederse créditos de hasta ¢25.0 millones cuando los mismos sean solicitados por empresas individuales (personas naturales o jurídicas) y hasta ¢50.0 millones para créditos solicitados por grupos de empresas.

Cuando se presenten proyectos nuevos de inversión que por su índole sean considerados como estratégicos y de trascendental importancia para la economía del país, se podrán financiar montos mayores de acuerdo a la naturaleza y envergadura de los mismos.

RETIROS

Los retiros con cargo a los préstamos concedidos se efectuarán de acuerdo con las necesidades financieras del proyecto contenidas en el calendario de inversiones aprobado en cada caso. Se fijará en cada préstamo un plazo máximo para el desembolso de los fondos.

Las Instituciones Intermediarias deberán retirar los

fondos del BCR cuando efectivamente los usuarios ya hayan desembolsado los recursos correspondientes a cada retiro.

Para este efecto, deberá entenderse que el plan de retiros presentado en cada proyecto es una calendarización tentativa, sujeta a cambios de programación por razones que deberá justificar el usuario ante la Institución Intermediaria.

En caso de atrasos, cada Institución Intermediaria podrá conceder prórroga cuando el caso lo amerite, a su buen criterio; en el caso de créditos mayores de \$2.0 millones, dichas prórrogas deberán ser autorizadas por el BCR, en base a las justificaciones que presenten las Instituciones Intermediarias, pero se cargará a éstas un 0.5% anual de comisión de compromiso por los saldos no desembolsados.

AMORTIZACION DE LOS PRESTAMOS

Los créditos serán amortizados en forma flexible, de acuerdo a criterios de rentabilidad y eficiencia, teniendo en cuenta además el ciclo productivo de la explotación, mediante cuotas comprensivas de capital e intereses. El prestatario podrá pagar sin ningún recargo todo o parte de los créditos antes de su vencimiento. Cuando esto ocurra, las Instituciones Intermediarias procederán de inmediato a abonar la suma recibida a cuenta del préstamo correspondiente otorgado por el BCR.

Las Instituciones Intermediarias amortizarán al BCR los préstamos contratados mediante cuotas mensuales de capital e intereses, salvo casos especiales en que por la naturaleza del proyecto a financiar, sea necesario establecer períodos mayores de amortización, pero en ningún caso éstos podrán exceder de un año.

Cualquier modificación a la forma de pago queda a discreción y responsabilidad de la Institución Intermediaria, sin embargo, dicho cambio no modificará lo establecido en los contratos de crédito celebrados entre el Banco Central y la Instituciones Intermediarias.

RESPONSABILIDAD DE LAS INSTITUCIONES INTERMEDIARIAS EN EL ANALISIS Y SUPERVISION DE LOS CREDITOS

Siendo las Instituciones Financieras las que corren el riesgo de los créditos, serán las responsables del análisis de la factibilidad técnico-económico de los proyectos, de la capacidad de pago de los usuarios y/o proyectos a financiarse, así como de los demás aspectos financieros importantes del solicitante, tales como relación deuda/patrimonio, solvencia, liquidez, etc.. La responsabilidad de las Instituciones Intermediarias en el análisis antes mencionado, comprende tanto los créditos delegados como los no delegados; asimismo, serán responsables de que los prestatarios inviertan los recursos del crédito en los destinos autorizados, para lo

cual deberán realizar las visitas de inspección que sean necesarias.

Las Instituciones Intermediarias deberán asegurarse de que los prestatarios ejecuten los proyectos con la debida diligencia, de acuerdo con eficientes normas financieras y técnicas, para lo cual deberán realizar auditorías e inspecciones en los bienes, los lugares, trabajos y construcciones incluidos en el proyecto, así como de las diversas operaciones, registros y documentos conexos. Asimismo, las Instituciones Intermediarias serán responsables de que los empresarios contraten y mantengan los seguros en relación con los bienes financiados, contra los riesgos y en las sumas que fueren acostumbrados en el mercado.

En resumen, las Instituciones Intermediarias son las responsables de la correcta inversión de los recursos del Fondo, correspondiendo al Banco Central únicamente la función de verificar que las solicitudes de crédito que se presenten ya sea a redescuento o calificación, cumplan con los requisitos formales establecidos en las normas.

El análisis de la factibilidad técnico-económica de los proyectos y el enjuiciamiento de la calidad del prestatario, podrá hacerlo el Banco Central a posteriori, con el único propósito de evaluar la capacidad analítica de las Instituciones Intermediarias y su eficiencia en la actividad crediticia.

OBLIGACION DE LAS INSTITUCIONES INTERMEDIARIAS DE INFORMAR
AL BANCO CENTRAL LOS RESULTADOS DE LAS INSPECCIONES

Las Instituciones Intermediarias deberán informar trimestralmente al Departamento de Crédito Privado del Banco Central, sobre los resultados de las visitas de inspección a las empresas que desarrollen proyectos financiados con recursos del Fondo, debiendo incluir como mínimo, los siguientes aspectos:

- Comprobación de la utilización de los recursos en los destinos prefijados y/o avance en el desarrollo de las inversiones.
- Comparación de los planes iniciales del proyecto con los resultados obtenidos a la fecha de la Inspección.

MEDIDAS POR INCUMPLIMIENTO DE LAS PRESENTES NORMAS

El Banco Central y la Institución externa que provea los recursos, se reservan el derecho de realizar auditorías e inspecciones para comprobar la correcta inversión de los recursos y el cumplimiento de las normas, tanto por parte de los prestatarios como de las Instituciones Intermediarias.

Si como resultado de tales auditorías e inspecciones se determinaran anomalías en el proceso de otorgamiento del crédito y/o en la implementación y ejecución de los proyectos, el Banco Central tomará las siguientes medidas,

en proporción a la gravedad de las anomalías que se detecten.

1. Cargar en la cuenta corriente de las Instituciones Intermediarias el saldo de los créditos correspondientes.
2. Suspender a la Institución Intermediaria, el acceso a los recursos correspondientes al Capítulo o Capítulos Específicos del Fondo que hayan sido afectados.
3. Suspender a la Institución Intermediaria, el acceso a los recursos del Fondo, en todos sus capítulos.

El Banco Central podrá mantener la calidad de intermediaria de los recursos de este Fondo, a las Instituciones que hayan incurrido en anomalías e incumplimientos de éstas normas, siempre y cuando acepten realizar dicha intermediación bajo un programa especial que será elaborado por el Banco Central, tomando en cuenta el grado de incumplimiento y la gravedad de las anomalías.

Dicho programa contendrá las medidas necesarias para que la Institución Intermediaria que se trate, logre superar las deficiencias detectadas, a efecto de rehabilitarse plenamente como Institución Intermediaria de los recursos del Fondo de Crédito para la Inversión.

MECANISMOS PARA LA UTILIZACION DE LOS RECURSOS

- a. Las Instituciones Intermediarias recibirán las

solicitudes de préstamos que les presenten los interesados. Constatarán que las solicitudes llenen los requisitos establecidos en estas normas operativas generales y las que se establezcan específicamente en cada uno de los capítulos del Fondo que se aplique.

- b. Las Instituciones Intermediarias están delegadas para calificar las solicitudes que a su juicio pueden ser objeto de financiamiento con cargo a los recursos del Fondo, toda vez que el monto solicitado no exceda de \$ 2.0 millones.
- c. Las solicitudes mayores de \$ 2.0 millones serán calificadas por el Banco Central, para lo cual se deberá presentar un estudio de Factibilidad Técnico-Económico.
- d. Previo al redescuento en el BCR de las solicitudes de crédito no delegadas, las Instituciones Intermediarias deberán formalizar los contratos de préstamo con el BCR y con sus clientes. Copia de éstos últimos contratos deberá suministrarse al BCR. En el caso de la micro y pequeña empresa, el BCR podrá establecer mecanismos especiales de redescuento por grupos de usuarios.
- e. Por cada retiro que se tramite, el prestatario presentará las facturas correspondientes y aceptará una letra a favor de la Institución Intermediaria, la

que servirá a su vez para que ésta reciba fondos del BCR.

- f. Los contratos de préstamo del Fondo deberán celebrarse en el periodo de tres meses, a partir de la fecha en que se notifique a la Institución Intermediaria la aprobación del respectivo crédito por parte del BCR, en los casos no delegados. En consecuencia, si la Institución Intermediaria no formaliza el contrato en el curso de dicho periodo, la concesión del crédito quedará sin efecto.

A solicitud de la Institución Intermediaria y siempre que exista una justificación valedera, podrá concederse una prórroga del plazo de contratación, pero el BCR cobrará a la Intermediaria un 0.5% anual en concepto de comisión de compromiso sobre el valor del crédito.

- g. El Departamento de Préstamos del BCR tramitará todas las operaciones con las Instituciones Intermediarias, relacionadas con la administración de los préstamos del Fondo.

INFORMACION REQUERIDA

1. Datos Generales.

En el caso de personas jurídicas:

- Escritura de constitución y sus modificaciones.
- Detalle de los accionistas y su participación en

el capital social.

- Junta Directiva y principales ejecutivos
- Productos que fabrica y/o fabricará
- Capacidad instalada y su utilización
- Personal ocupado

2. Aspectos Financieros

- Estados financieros auditados en los últimos ejercicios con anexos.
- Balance de comprobación reciente.
- Costos totales del último ejercicio y proyectado para el primer año, clasificados en fijos y variables.
- Flujo de efectivo mensual para el primer año y anual para el resto del periodo solicitado para la amortización del crédito.
- Los usuarios que obtengan crédito en las Instituciones Intermediarias del presente Fondo deberán comprometerse a presentar en los tres meses siguientes al cierre de cada ejercicio anual los correspondientes estados financieros, durante la vigencia del crédito.

3. Para créditos de más de un millón, cuyos destinos sea el financiamiento de activos fijos, se deberá de presentar un estudio de factibilidad técnico-

económico que deberá incluir el cálculo de la tasa interna de retorno y el valor actual neto.

4. En el caso de adquisición de maquinaria, equipo y ganado deberá presentarse las cotizaciones que han servido de base para la solicitud del crédito (por lo menos dos cotizaciones).
5. Cuando se trate de financiamiento para construcción o reacondicionamiento de edificaciones se deberá presentar lo siguiente:
 - Presupuesto y especificación de la obra.
 - Calendario de ejecución
 - Nombre del responsable de la construcción.
6. El informe evaluativo de carácter técnico y económico que sirvió de base a la Junta Directiva de la Institución Intermediaria para la aprobación del crédito.
7. La información especial que se indique en los capítulos específicos del Fondo.

En seguida, se detallan los programas del "Fondo de Crédito para Inversiones" que incluyen Líneas Especiales para el sector manufacturero del país.

1. PROGRAMA DE INDUSTRIA Y AGROINDUSTRIA

a) FINANCIAMIENTO A EMPRESAS INDUSTRIALES Y AGROINDUSTRIALES

OBJETIVO

Contribuir a la mayor generación de divisas y empleo y elevar los niveles de inversión y bienestar económico, mediante el financiamiento de proyectos de inversión que persigan el aumento de la capacidad productiva de la industria y/o agroindustria, primordialmente para exportar productos no tradicionales fuera de Centroamérica.

SUJETOS DE CREDITO:

Las personas naturales o jurídicas particulares, titulares de empresas industriales comprendidas en la Gran División 3 de la Clasificación Internacional Industrial Uniforme (CIIU) de las Naciones Unidas y los titulares de empresas agroindustriales.

DESTINO

- a) Capital de trabajo permanente, cuando se trate de proyectos nuevos o ampliaciones, en la capacidad instalada que requiera recursos adicionales de operación.
- b) Financiar la realización de estudios técnicos y la capacitación del personal de las empresas que contribuyan a mejorar la eficiencia productiva de las

mismas, así como los costos de adquisición de tecnología moderna en el exterior.

- c) Adquisición de maquinaria nueva o debidamente reconstruida y garantizada, equipos complementarios, repuestos, gastos de internación al país y de instalación.
- d) Edificaciones industriales, accesorios y obras complementarias que requiera el nuevo proyecto o la ampliación.

PLAZOS Y PERIODOS DE GRACIA

| | PLAZO HASTA | PERIODO DE GRACIA HASTA (No.años) |
|---|----------------|--------------------------------------|
| - Para capital de Trabajo Permanente, estudios técnicos, capacitación de personal y adquisición de tecnología. | 4 | 1 |
| - Para adquisición de maquinaria y equipo y gastos de internación e instalación. | 8 | 2 |
| - Para edificaciones industriales. | 15 | 4 |

CONDICION ESPECIAL

Cumplir con las disposiciones establecidas en las Normas Operativas Generales.

CONCEPTO DE AGROINDUSTRIA

Se conceptúa como Agroindustria la actividad de aquellas empresas que transforman materias primas de origen agropecuario y aquellas que tienen como objeto incorporar a los productos agropecuarios algún grado de transformación o elaboración, a fin de adaptarlos a las condiciones requeridas por el mercado, mejorando así sus posibilidades de comercialización y al mismo tiempo incrementar su valor. Se incluyen dentro de este concepto, las actividades agropecuarias que se desarrollan dentro de edificaciones especiales para lograr un alto grado de productividad.

2. FINANCIAMIENTO PARA RECONVERSION INDUSTRIAL**OBJETIVO:**

Contribuir a mejorar la eficiencia y competitividad de las empresas industriales, tanto en el mercado externo como en el interno.

SUJETOS DE CREDITO

Las empresas privadas comprendidas en la Gran

División 3 de la Clasificación Internacional Uniforme (CIIU) de las Naciones Unidas y las empresas agroindustriales.

DESTINO

- 1) Financiar la realización de estudios técnicos, capacitación del personal y los costos des adquisición de tecnología moderna en el exterior.
- 2) Financiar la adquisición de maquinaria y equipo industrial
- 3) Financiar la adquisición de equipo de laboratorio, e instalaciones relacionadas con el establecimiento o mejora de sistemas de control de calidad.
- 4) Financiar el reacondicionamiento de las edificaciones industriales.
- 5) Financiar proyectos de eficiencia energética, orientados al ahorro y conservación de energía.
- 6) Capital de Trabajo Permanente.

PLAZO Y PERIODO DE GRACIA

| | PLAZO | PERIODO DE GRACIA |
|---------------------------------------|-------|-------------------|
| | HASTA | HASTA (No.años) |
| - Capital de trabajo Perma- nente. | 4 | 1 |

| | PLAZO HASTA | PERIODO DE GRACIA HASTA (No.años) |
|--|----------------|--------------------------------------|
| - Para estudios técnicos, capacitación de personal y adquisición de tecnología. | 5 | 1 |
| - Para adquisición de maquinaria y equipo industrial, incluyendo equipo de laboratorio. | 8 | 2 |
| - Para reacondicionamiento de edificaciones industriales. | 10 | 2 |

CONDICION ESPECIAL

Cumplir con las disposiciones establecidas en las Normas Operativas Generales.

3. FINANCIAMIENTO PARA EL DESARROLLO DE ZONAS FRANCAS PRIVADAS

OBJETIVO

Incrementar las oportunidades de empleo y la generación de divisas en el sector exportador, ampliar el techo industrial disponible para exportaciones, elevar los

niveles de competitividad de la industria local en los mercados internacionales, e incentivar la adquisición de naves industriales en zonas francas.

SUJETOS DE CREDITO

Las personas naturales o jurídicas del Sector Privado, salvadoreñas o extranjeras, titulares de empresas que desarrollen o establezcan Zonas Francas Privadas, así como las personas que califiquen como usuarias de las Zonas Francas y que pretendan adquirir en propiedad naves industriales localizadas en las mismas, siempre y cuando éstas últimas sean privadas, de acuerdo a la Ley del Régimen de Zonas Francas y Recintos Fiscales y su Reglamento.

INSTITUCIONES INTERMEDIARIAS

Además de las establecidas en las Normas Operativas Generales, serán intermediarias las Compañías de Seguros y Asociaciones de Ahorro y Préstamo siguientes: Aseguradora Suiza Salvadoreña, S.A., Seguros Desarrollo, S.A., Unión de Seguros, S.A., La Centroamericana, S.A., Compañía General de Seguros, S.A., Seguros e Inversiones S.A., Ahorrómet, S.A., Aprisa, S.A., y Casa, S.A.

Las Asociaciones de Ahorro y Préstamo podrán otorgar préstamos a una sola persona natural o jurídica, hasta por un monto equivalente al 30% de su capital y reservas de

capital, y las Compañías de Seguros hasta el 50% del mismo.

MONTO DEL FINANCIAMIENTO

Se podrá financiar hasta el 75% del costo total de desarrollo de una zona franca, o del valor de adquisición o construcción de naves industriales en zonas francas privadas.

DESTINO

- 1) Capital de trabajo permanente, cuando se trate del establecimiento o desarrollo de una nueva zona franca, o la ampliación de una zona franca ya existente, incluyendo actividades de promoción.
- 2) Obras civiles necesarias para la construcción y funcionamiento de las instalaciones.
- 3) Construcción de edificaciones.
- 4) Instalaciones.
- 5) Maquinaria y equipo.
- 6) Otras inversiones que se requieran para el funcionamiento de la zona franca.
- 7) Construcción de naves industriales dentro de una zona franca privada.
- 8) Adquisición de naves industriales ubicadas en zonas francas privadas.

TASAS DE INTERES

- Del BCR a las Intermediarias: 15%

- Al Usuario: 19%

PLAZO Y PERIODO DE GRACIA

| | PLAZO HASTA | PERIODO DE GRACIA HASTA (No.años) |
|--|----------------|--------------------------------------|
| - Para capital de trabajo | | |
| Permanente | 5 | 1 |
| - Para maquinaria, equipo e instalaciones | 8 | 2 |
| - Obras Civiles de cons- trucción de edificacio- ciones industriales y otras facilidades, así como compra de naves in- dustriales | 20 | 5 |

CONDICIONES ESPECIALES:

- a) Cumplir con las disposiciones establecidas en las Normas Operativas Generales.

- b) En ningún caso se financiará parcial o totalmente el valor del terreno en que se construirá la zona franca o nave industrial; el valor del mismo deberá ser parte del aporte con recursos propios de los interesados.
- c) El plazo de los créditos destinados para la compra de naves industriales localizadas en zonas francas privadas, cuyo establecimiento o desarrollo haya sido financiado con recursos de este Capítulo, será como máximo el que faltare para que el crédito original llegue a su vencimiento; además, el valor de dichos créditos deberá abonarse al crédito otorgado al vendedor para la construcción de la zona franca.

REGULACIONES PARA LA ADQUISICION DE BIENES Y SERVICIOS

Todos los bienes y servicios financiados con fondos de esta Línea deberán tener su procedencia y origen en los Estados Unidos de América o en los países miembros del Mercado Común Centroamericano que participan en la Iniciativa de la Cuenca del Caribe.

Los costos de embarque marítimo serán financiados solamente si son efectuados por barcos de bandera de los Estados Unidos, excepto que AID autorice lo contrario por escrito a través del Banco Central. Los costos de seguro marítimo podrán financiarse siempre que se adquiera a un

precio competitivo y sea pagadero en la moneda que se financiaron los bienes o en cualquier moneda de libre conversión, así también, que la indemnización se utilice para reparar o reponer los bienes dañados, o para repagar el crédito.

INFORMACION REQUERIDA

- 1) Cuando se trate del establecimiento de una nueva zona franca o compra de nave industria, se deberá presentar previamente la autorización correspondiente por parte del Ministerio de Economía a favor de los titulares de la empresa o de la empresa misma, según lo establece la Ley del Régimen de Zonas Francas y Recintos Fiscales.
- 2) En el caso de compra de naves industriales en zonas francas, se deberá presentar en forma adicional, un proyecto del contrato de compra-venta del inmueble.

4. FINANCIAMIENTO PARA LA COMERCIALIZACION DE PRODUCTOS INDUSTRIALES Y ARTESANALES DE EXPORTACION

OBJETIVO

Coadyuvar a la mayor generación de divisas para el país, mediante el fortalecimiento de la gestión comercial y de mercadeo de las empresas industriales y artesanales

que comercializan productos para la exportación.

SUJETO DE CREDITO

Las personas naturales o jurídicas particulares titulares de empresas o grupos de empresas que comercialicen bienes artesanales o industriales y que los adquieran para su exportación.

DESTINO

- a) Capital de trabajo permanente, cuando se trate de proyectos nuevos o ampliación de la capacidad comercializadora, lo cual requiera recursos adicionales de operación.
- b) Estudios y servicios técnicos relacionados con la investigación de mercados en el exterior para productos de alto potencial de venta en los mercados extra-regionales, así como asistencia técnica para mejorar la calidad de los productos exportables, especialmente para cumplir con los estándares de calidad de los mercados mencionados.
- c) Adquisición e instalación de maquinaria y equipo necesarios para almacenar, conservar, empacar y

transportar los bienes exportables.

- d) Construcciones, instalaciones y obras de infraestructura física, tales como bodegas de almacenaje y/o de procesamiento final de los productos.

PLAZO Y PERIODO DE GRACIA

| | PLAZO HASTA | PERIODO DE GRACIA HASTA (No. de años) |
|--|----------------|--|
| - Para capital de trabajo permanente, estudios y servicios técnicos relacionados con la investigación de mercados, asistencia técnica. | 4 | 1 |
| - Para adquisición e instalación de maquinaria y equipo. | 8 | 2 |
| - Construcciones e instalaciones de infraestructura física. | 15 | 4 |

CONDICION ESPECIAL

Cumplir con las disposiciones establecidas en las normas operativas generales.

5. PROGRAMA DE MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA.

FINANCIAMIENTO PARA LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA

OBJETIVO

Contribuir al fortalecimiento de la micro y pequeña empresa, que realicen actividades industriales, comerciales, artesanales o prestación de servicios, mediante una asistencia crediticia adecuada y oportuna.

SUJETOS DE CREDITO

Las personas naturales o jurídicas del Sector Privado, conceptuados como micro y pequeña empresa, así como las cooperativas de micro y pequeños empresarios dedicados a actividades industriales, comerciales, artesanales y de servicio.

DESTINO

- a) Financiar las necesidades de capital de trabajo permanente, cuando se trate de proyectos nuevos o ampliación de la capacidad instalada, que requiera recursos adicionales de operación.
- b) Financiar construcciones o reparaciones de locales industriales, artesanales, comerciales y/o de servicios utilizados para fines productivos; así como la compra y reparación de maquinaria y equipo.

MONTOS MAXIMOS DE FINANCIAMIENTO

CREDITOS INDIVIDUALES

- Micro empresa: ¢50,000
- Pequeña empresa: ¢300,000

CREDITOS A COOPERATIVAS DE MICROS Y PEQUEÑOS EMPRESARIOS

- ¢500,000

En caso de que los recursos sean solicitados a través de cooperativas, el financiamiento máximo será de ¢50,000 y de ¢300,000 para cada micro empresa y pequeña empresa respectivamente.

CONCEPTO DE MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA

Micro empresa aquella cuyos activos no excedan de ¢100,000;

Pequeña empresa aquella cuyos activos no excedan de ¢750,000.

PLAZO Y PERIODO DE GRACIA

| | PLAZO | PERIODO DE GRACIA |
|----------------------------------|-------|---------------------|
| | HASTA | HASTA (No. de años) |
| - Capital de trabajo permanente. | 4 | 1 |

| | PLAZO, HASTA | PERIODO DE GRACIA HASTA (No. de años) |
|---------------------------------------|-----------------|--|
| - Maquinaria, equipo e instalaciones. | 8 | 2 |
| - Edificaciones. | 15 | 5 |

Los plazos y periodos de gracia se determinarán en cada caso según la naturaleza de las inversiones y el periodo de recuperación de las mismas, sin exceder los límites antes indicados.

CALIFICACION DE SOLICITUDES

La calificación de las solicitudes de crédito queda delegada en las instituciones intermediarias.

CONDICIONES ESPECIALES

- a) Las Instituciones Intermediarias deberán ejercer un estricto control y supervisión de los créditos otorgados, así como proporcionar a los usuarios en la medida de lo posible, apoyo en las áreas de capacitación, asesoría y asistencia técnica, principalmente en los aspectos de producción, comercialización y gestión empresarial. Dicha capacitación podrá ser previa al otorgamiento de los créditos.

b) Las Instituciones Intermediarias deberán presentar al Departamento de Crédito Privado del BCR, un informe trimestral acumulado sobre la situación de la cartera de créditos otorgados a la micro y pequeña empresa, tanto con recursos propios como con los administrados por el BCR, así como un detalle de los créditos solicitados por dichos usuarios durante el período informal, que no hayan sido aprobados por diversas razones.

c) Las Instituciones Intermediarias podrán recibir los recursos financieros mediante anticipos. Los anticipos subsiguientes serán autorizados por el BCR previa justificación de la colocación de los recursos en cartera del primer anticipo y/o desembolso anterior.

Para efectos de redescuento de los créditos otorgados, la Institución Intermediaria deberá presentar:

- Un pagaré debidamente autorizado
- Formulario SMC-5C
- Listado de los préstamos aprobados.

PROCEDIMIENTO No. 1

FONDOS DEL BCR

PROCEDIMIENTO: TRAMITACION DE CREDITOS EN LAS INSTITUCIONES BANCARIAS CON FONDOS DEL BANCO CENTRAL DE RESERVA (BCR), A TRAVES DE LA LINEA DEL FONDO DE CREDITO PARA INVERSIONES.

FECHA
FEBRERO/1993

PAGINA
1 DE 5

| PASOS | RESPONSABLE | DESCRIPCION |
|-------|---------------------------------------|---|
| 01 | SOLICITANTE | SE PRESENTA A LA INSTITUCION BANCARIA. |
| 02 | SOLICITANTE | SE DIRIGE A LA PERSONA ENCARGADA DE DAR INFORMACION REFERENTE AL CREDITO. |
| 03 | SECRETARIA | PROPORCIONA INFORMACION, Y LO ENVIA AL DEPARTAMENTO DE CREDITOS. |
| 04 | SOLICITANTE | SE PRESENTA AL DEPARTAMENTO DE CREDITOS. |
| 05 | JEFE DEL DEPARTAMENTO DE CREDITOS | EXPLICA AL SOLICITANTE LOS BENEFICIOS QUE BRINDAN LOS FONDOS DEL BCR, REQUISITOS, POLITICAS Y LAS LINEAS DE CREDITO EN DISPOSICION. |
| 06 | JEFE DEL DEPARTAMENTO DE CREDITO | ENTREGA SOLICITUD Y LE INDICA LOS DOCUMENTOS QUE DEBE PRESENTAR, JUNTO CON ESTOS. |
| 07 | SOLICITANTE | RECIBE SOLICITUD Y SE RETIRA DE INSTITUCION BANCARIA. |
| 08 | SOLICITANTE | SE PRESENTA A INSTITUCION BANCARIA CON SOLICITUD LLENA Y DOCUMENTACION ANEXA Y ENTREGA A SECRETARIA DE LA INSTITUCION BANCARIA. |
| 09 | SECRETARIA DE LA INSTITUCION BANCARIA | RECIBE SOLICITUD Y DOCUMENTOS Y LOS ENVIA AL DEPARTAMENTO DE CREDITOS. |
| 10 | JEFE DEL DEPARTAMENTO DE CREDITO | RECIBE SOLICITUD Y DOCUMENTOS, LOS REVISA Y LOS FIRMA. |
| 11 | JEFE DEL DEPARTAMENTO DE CREDITO | ENVIA SOLICITUD Y DOCUMENTOS A LA SECCION DE ANALISIS DE CREDITO, EN LA CUAL SE LLEVA EL ANALISIS Y REGISTRO DE CADA SOLICITUD. |

| PASOS | RESPONSABLE | DESCRIPCION |
|-------|---|---|
| 12 | SECRETARIA DE LA SECCION DE ANALISIS | RECIBE SOLICITUD Y DOCUMENTOS Y LOS CLASIFICA. |
| 13 | SECRETARIA DE LA SECCION DE ANALISIS | ENTREGA SOLICITUD Y DOCUMENTOS AL EJECUTIVO DE CREDITO DE LA SECCION DE ANALISIS. |
| 14 | EJECUTIVO DE CREDITO DE LA SEC.DE ANALISIS | RECIBE Y ANALIZA SOLICITUD DE CREDITO Y DOCUMENTOS ANEXOS, LUEGO LOS ENVIA AL COMITE DE CREDITO. |
| 15 | COMITE DE CREDITOS | RECIBE ANALISIS DE SOLICITUD Y DOCUMENTOS, Y DE ACUERDO A ELLO DENIEGA O APRUEBA EL CREDITO. |
| 16 | COMITE DE CREDITOS | EN CASO DE QUE SE DENIEGE, ENVIA SOLICITUD A LA SECRETARIA DE LA SECCION DE ANALISIS JUNTO CON LA DOCUMENTACION ANEXA. |
| 17 | SECRETARIA DE LA SECCION DE ANALISIS | RECIBE SOLICITUD DE CREDITO DENEGADO Y DOCUMENTACION ANEXA, Y ELABORA UN COMUNICADO NOTIFICANDO QUE EL PRESTAMO HA SIDO DENEGADO. |
| 18 | SECRETARIA DE LA SECCION DE ANALISIS | ENVIA AL SOLICITANTE EL COMUNICADO DE DENEGACION DEL CREDITO CON LA SOLICITUD Y DOCUMENTACION ANEXA. |
| 19 | SOLICITANTE | RECIBE COMUNICADO DEL CREDITO DENEGADO CON LA SOLICITUD Y DOCUMENTACION ANEXA. |
| 20 | COMITE DE CREDITOS | APRUEBA SOLICITUD DE CREDITO Y LA ENVIA A JUNTA DIRECTIVA. |
| 21 | JUNTA DIRECTIVA | RECIBE Y RATIFICA SOLICITUD DE CREDITO APROBADA Y DOCUMENTACION. |
| 22 | JUNTA DIRECTIVA | ENVIA SOLICITUD APROBADA Y DOCUMENTOS AL DEPARTAMENTO DE CREDITO. |
| 23 | DEPARTAMENTO DE CREDITOS | RECIBE Y ENVIA SOLICITUD APROBADA Y DOCUMENTOS AL DEPARTAMENTO DE ANALISIS FINANCIERO DEL BCR. |
| 24 | DEPARTAMENTO DE ANALISIS FINANCIERO DEL BCR | RECIBE Y REVISA SOLICITUD Y DOCUMENTOS APROBADOS POR LA INSTITUCION BANCARIA. |

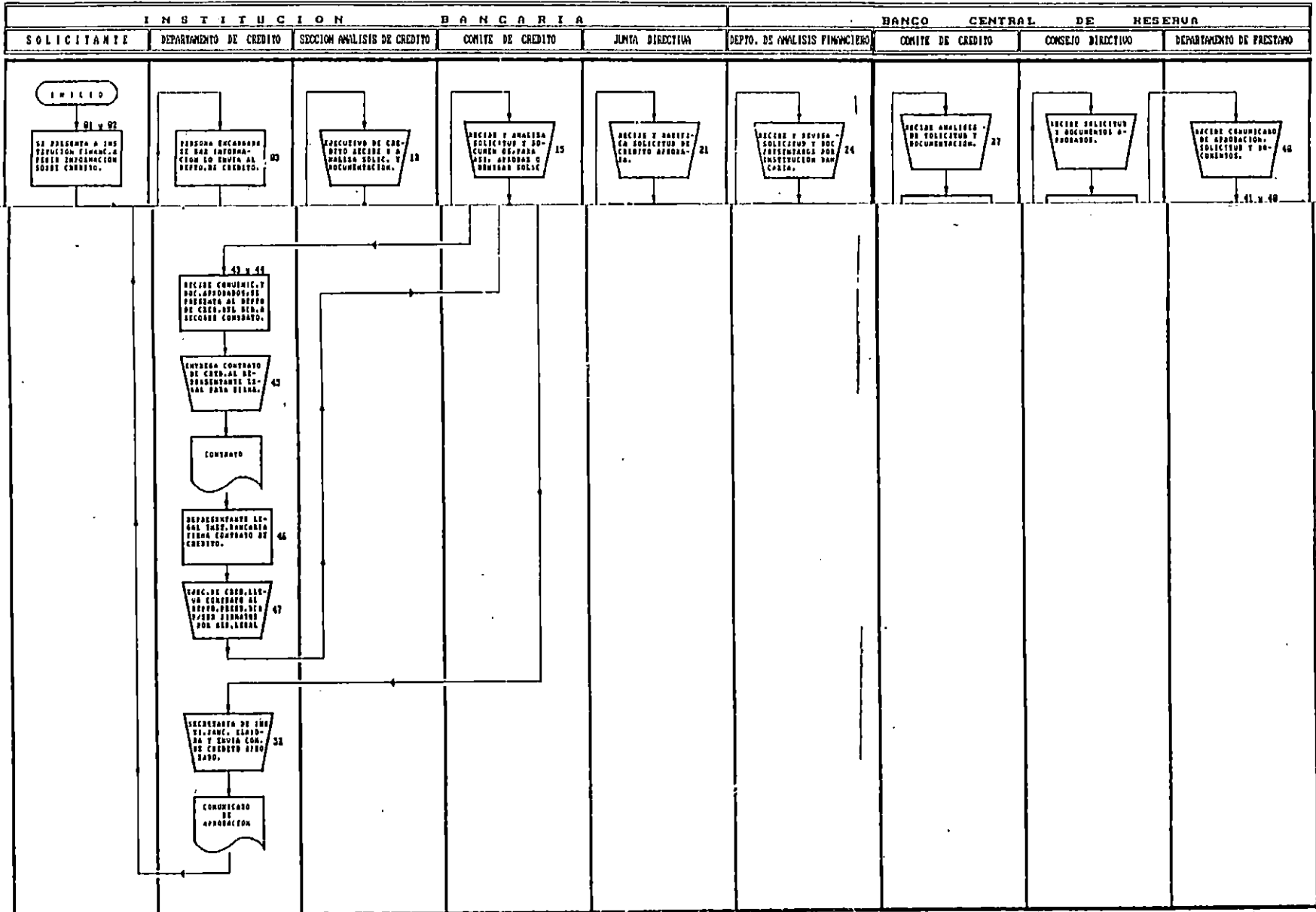
| PASOS | RESPONSABLE | DESCRIPCION |
|-------|--|---|
| 25 | DEPTO. DE ANALISIS FINANCIERO DEL BCR | SE ASIGNA A UN ANALISTA Y SE REALIZA UN ANALISIS DEL CREDITO SOLICITADO. |
| 26 | DEPTO. DE ANALISIS FINANCIERO DEL BCR | ENVIA ANALISIS DE SOLICITUD Y DOCUMENTOS AL COMITE DEL BCR. |
| 27 | COMITE DE CREDITOS DEL BCR. | RECIBE ANALISIS DE SOLICITUD Y DOCUMENTOS, APRUEBA O DENIEGA LA SOLICITUD DEL CREDITO. |
| 28 | COMITE DE CREDITOS DEL BCR. | DENIEGA SOLICITUD DE CREDITO Y ELABORA UN COMUNICADO DE DENEGACION DEL CREDITO. |
| 29 | COMITE DE CREDITOS DEL BCR. | ENVIA COMUNICADO AL DEPARTAMENTO DE CREDITO DE LA INSTITUCION BANCARIA CON LA SOLICITUD Y DOCUMENTOS DENEGADOS. |
| 30 | DEPTO. DE CREDITO DE LA INSTITUCION BANCARIA | RECIBE COMUNICADO DE DENEGACION DEL CREDITO CON LA SOLICITUD Y DOCUMENTOS. |
| 31 | DEPTO. DE CREDITO DE LA INSTITUCION BANCARIA | ENVIA COMUNICADO DE CREDITO DENEGADO CON LA SOLICITUD Y DOCUMENTACION ANEXA AL SOLICITANTE. |
| 32 | SOLICITANTE | RECIBE COMUNICADO DE CREDITO DENEGADO, SOLICITUD Y DOCUMENTACION. |
| 33 | COMITE DE CREDITOS DEL BCR. | APRUEBA SOLICITUD DE CREDITO. |
| 34 | COMITE DE CREDITOS DEL BCR. | ENVIA SOLICITUD Y DOCUMENTOS APROBADOS AL CONSEJO DIRECTIVO DEL BCR. |
| 35 | CONSEJO DIRECTIVO DEL BCR | RECIBE Y RATIFICA SOLICITUD Y DOCUMENTOS APROBADOS POR EL COMITE DE CREDITOS. |
| 36 | CONSEJO DIRECTIVO DEL BCR | ENVIA SOLICITUD Y DOCUMENTACION APROBADA AL DEPARTAMENTO DE ANALISIS FINANCIERO DEL BCR. |
| 37 | DEPTO. DE ANALISIS FINANCIERO DEL BCR | RECIBE SOLICITUD Y DOCUMENTOS APROBADOS Y TOMA NOTA. |

| PASOS | RESPONSABLE | DESCRIPCION |
|-------|--|--|
| 38 | DEPTO. DE ANALISIS FINANCIERO DEL BCR | EMITE UN COMUNICADO CON LA RESOLUCION DE APROBACION DEL CREDITO. |
| 39 | DEPTO. DE ANALISIS FINANCIERO DEL BCR | ENVIA EL COMUNICADO AL DEPTO. DE PRESTAMOS DEL BCR, CON SU SOLICITUD Y DOCUMENTOS. |
| 40 | DEPTO. DE PRESTAMOS DEL BCR | RECIBE COMUNICADO DE APROBACION DEL CREDITO, SOLICITUD Y DOCUMENTACION Y TOMA NOTA. |
| 41 | DEPTO. DE PRESTAMOS DEL BCR | ELABORA UN COMUNICADO PARA LA INSTITUCION BANCARIA, DICIENDOLE QUE SE PRESENTE EL EJECUTIVO DE CREDITOS AL DEPARTAMENTO DE PRESTAMOS DEL BCR A RECOGER CONTRATO. |
| 42 | DEPTO. DE PRESTAMOS DEL BCR | ENVIA COMUNICADO, SOLICITUD Y DOCUMENTACION A LA INSTITUCION BANCARIA. |
| 43 | INSTITUCION BANCARIA | RECIBE COMUNICADO, SOLICITUD Y DOCUMENTOS APROBADOS. |
| 44 | EJECUTIVO DE CREDITO DE LA INSTITUCION -- BANCARIA | SE PRESENTA AL DEPTO. DE PRESTAMOS DEL BCR A RECOGER CONTRATO. |
| 45 | EJECUTIVO DE CREDITO DE LA INSTITUCION -- BANCARIA | ENTREGA CONTRATO DE CREDITO AL REPRESENTANTE LEGAL DE LA INSTITUCION PARA QUE LO FIRME. |
| 46 | REPRESENTANTE LEGAL DE INSTITUCION BANCARIA | FIRMA CONTRATO DE CREDITO. |
| 47 | EJECUTIVO DE CREDITO DE LA INSTITUCION -- BANCARIA | LLEVA CONTRATO AL DEPTO. DE PRESTAMOS DEL BCR PARA QUE SEAN FIRMADOS. |
| 48 | EJECUTIVO DE CREDITO DE LA INSTITUCION -- BANCARIA | ENTREGA CONTRATO AL REPRESENTANTE LEGAL DEL BCR. |
| 49 | REPRESENTANTE LEGAL DEL BCR. | FIRMA CONTRATO DE CREDITO Y LO EN ENVIA AL DEPTO. DE PRESTAMOS. |
| 50 | DEPARTAMENTO DE PRESTAMOS DEL BCR | RECIBE CONTRATO DE CREDITO. |

| PASOS | RESPONSABLE | DESCRIPCION |
|-------|--|---|
| 51 | EJECUTIVO DE CREDITO DE LA INSTITUCION -- BANCARIA | RECOGE COPIA DEL CONTRATO EN EL DEPARTAMENTO DE PRESTAMOS DEL BCR. |
| 52 | SECRETARIA DE LA INSTITUCION BANCARIA | ELABORA Y ENVIA COMUNICADO PARA EL SOLICITANTE, HACIENDOLE SABER QUE SU CREDITO HA SIDO APROBADO Y QUE SE PRESENTE AL DEPTO. JURIDICO DE LA INSTITUCION BANCARIA PARA FORMALIZAR EL CONTRATO. |
| 53 | SOLICITANTE | RECIBE EL COMUNICADO Y SE PRESENTA AL DEPTO. JURIDICO DE LA INSTITUCION BANCARIA PARA FORMALIZAR EL CONTRATO. |
| 54 | SOLICITANTE | FORMALIZA CONTRATO DE CREDITO CON LA INSTITUCION BANCARIA. |

DIAGRAMA DE FLUJO DE INFORMACION

PROCEDIMIENTO: TRAMITACION DE CREDITOS EN LAS INSTITUCIONES BANCARIAS CON FONDOS DEL BANCO CENTRAL DE RESERVA (BCR), A TRAVES DE LAS LINEAS DEL FONDO DE CREDITO PARA INVERSIONES.



A N E X O N o . 7

1. PROGRAMA CENTROAMERICANO DE REACTIVACION Y RECONVERSION INDUSTRIAL

OBJETIVO

Brindar apoyo financiero y técnico a los sectores productivos de los países centroamericanos, para fomentar, impulsar, reactivar y reconvertir las empresas industriales manufactureras para que a través del aumento de la capacidad productiva se incremente el comercio intraregional y las exportaciones fuera de la región y la generación de empleos.

DESTINO

Los recursos del programa se destinan a financiar los siguientes rubros:

1) Preinversión

Financiar la realización de estudios de factibilidad y servicios técnicos para la realización de proyectos de reactivación, reconversión, modernización y ampliación industriales, así como para el establecimiento de nuevas empresas industriales.

2) Inversión fija

- Construcción de edificaciones industriales, obras complementarias y otras instalaciones físicas.
- Gastos de reacondicionamiento y habilitación de

edificios industriales existentes que requiera el proyecto.

- Adquisición de maquinaria nueva o debidamente reconstruida y garantizada, equipos complementarios, repuestos y gastos de instalación.

3) Capital de trabajo

Requerimientos de capital de trabajo, necesario para el establecimiento de nuevas empresas industriales o para la reactivación, reconversión y puesta en marcha de industrias manufactureras existentes, incluyendo el financiamiento de bienes intermedios, siempre que tales requerimientos formen parte de un proyecto que incluya algún componente de inversión fija.

4) Asistencia técnica

Necesidades de asistencia técnica y/o capacitación necesarias para el establecimiento de nuevas empresas, operación de nuevas líneas de producción que requieran transferencia o adaptación de tecnología.

BANCOS PARTICIPANTES

Sistema Bancario e Instituciones Financieras de los países.

MONTO DEL PRESTAMO

Hasta el 80% de la inversión total del proyecto.

Para capital de trabajo y asistencia técnica, hasta el 100% en el caso de empresas existentes y hasta el 80% en el caso de empresas nuevas.

TASA DE INTERES

1) Intermediación vía Banco Central:

Al usuario final, la tasa de mercado imperante en cada país, la que es fijada por el Banco Central.

2) Intermediación a través de los Bancos Intermediarios de Crédito o Cofinanciamiento:

La que determine semestralmente el BCIE según la modalidad de canalización de los recursos.

PLAZO

Preinversión: se otorgará hasta 4 años incluyendo un periodo de gracia de hasta 1 año.

Inversión fija: los subpréstamos se otorgarán a plazos no mayores de 10 años, incluyendo un periodo de gracia de hasta 4 años según la naturaleza y características de cada proyecto.

Capital de trabajo: dependiendo de las características del proyecto hasta 4 años incluyendo 1 año de gracia.

Asistencia técnica: hasta 4 años incluyendo 1 año de gracia.

MONEDA

Los subpréstamos pueden ser otorgados en divisas o en moneda centroamericana según las necesidades del proyecto y pagados en la misma moneda desembolsada. Cuando el BCIE hubiere hecho uso de la facultad de entregar a la Institución Intermediaria de Crédito (IIC) monedas centroamericanas por su equivalente a dólares de los Estados Unidos de América, la IIC tendrá la opción de pagar al BCIE en la misma moneda que hubiere originalmente recibido, siempre que de esta forma pague el equivalente a los dólares de los Estados Unidos de América que está obligada a amortizar.

GARANTIA

De acuerdo a las normas establecidas por las Instituciones Intermediarias de Crédito (IIC) participantes.

2. PROGRAMA CENTROAMERICANO DE FOMENTO DE EXPORTACIONES DE PRODUCTOS NO TRADICIONALES

OBJETIVO

Brindar apoyo financiero y técnico a los sectores productivos de los países del área centroamericana, para fomentar, impulsar y aumentar la exportación de productos no tradicionales al mercado internacional especialmente.

Contribuir a la creación de nuevas unidades de producción y/o comercialización de productos no tradicionales o bien a la consolidación y ampliación de las existentes.

OPERACIONES ELEGIBLES

Los recursos del programa se destinan para financiara los siguientes rubros:

1) Preinversión:

Servicios técnicos de consultoría y asesoría en materia de producción y/o exportación para la realización de estudios de factibilidad, incluyendo análisis de mercados internacionales, para determinar la viabilidad de proyectos e inversiones destinadas a la producción y/o exportación de productos no tradicionales.

2) Producción exportable:

2.1 Objeto:

Promover el procesamiento de materias primas centroamericanas con destino a la exportación de productos no tradicionales.

2.2 Destino:

Establecimiento de nuevas unidades de producción no tradicional cuyos productos se destinen hacia el mercado de exportación.

Ampliación de la capacidad instalada de las empresas productoras de bienes no tradicionales

de exportación.

Necesidades de capital de trabajo requerida para el inicio o ampliación de operaciones. Estas necesidades solo podrán ser atendidas si forman parte de un proyecto que incluye inversión fija, la cual será atendida con recursos del programa.

3) Pre-embarque:

3.1 Objeto:

Facilitar recursos para inversiones fijas y de capital de trabajo durante la etapa de pre-exportación en que incurra la persona natural o jurídica sujeto de crédito, con el fin de facilitar la exportación de los productos.

3.2 Destino:

Almacenamiento de existencias en bodegas del país, con fines de exportación.

Adquisición e instalación de maquinaria y equipo para almacenar, conservar, empacar y transportar los bienes exportables.

Construcción de bodegas y facilidades de almacenamiento de productos con destino a la exportación.

Compra de insumos, materias primas y otros materiales que se necesiten para la elaboración de los productos exportables, requerido para el

inicio de operaciones de las nuevas empresas productoras de productos no tradicionales (excepto banano).

Capacitación de personal técnico en las áreas que se necesiten, principalmente en las áreas de producción y mercadeo de los productos en el mercado internacional.

4) Post-embarque:

4.1 Objeto:

Atender necesidades de financiamiento para la realización de operaciones posteriores al embarque de los productos, con el propósito de que las exportaciones adquirieran una base más competitiva.

4.2 Destino:

Descuento de letras y otros documentos representativos del crédito concedido por el empresario nacional al comprador extranjero para cancelar los bienes exportados.

Fletes y otros gastos de transporte de los productos originarios de centroamérica.

Campañas de promoción y publicitarias en el extranjero para promover los productos y la oferta exportable de los países centroamericanos

en el exterior.

Participación en ferias, exposiciones y conclaveS internacionales relacionados a la promoción y mercados de los productos en el mercado internacional.

Gastos incurridos por el envío de muestras de productos al exterior.

5) Empresas comercializadoras:

5.1 Objeto:

Financiar inversiones en activos fijos y capital de trabajo, en el país o en otro país centroamericano, para el establecimiento o ampliación de empresas comercializadoras internacionales (Trading Companies), a fin de impulsar la comercialización internacional de productos no tradicionales de exportación.

5.2 Destino:

Construcción de instalaciones para consolidación de carga y almacenamiento de mercaderías.

Capital de trabajo para mantenimiento de existencias de los productos no tradicionales comercializados por la empresa.

Gastos incurridos por el envío de muestras de productos al exterior.

Participación en ferias, exposiciones y congresos internacionales relacionados con la promoción y mercadeo de los productos.

BANCOS PARTICIPANTES

Sistema Bancario e Instituciones Financieras de los países

MONTO DEL PRESTAMO

Hasta el 80% de la inversión total del proyecto.

Para capital de trabajo y asistencia técnica, hasta el 100% en el caso de empresas existentes y hasta el 80% en el caso de empresas nuevas.

TASA DE INTERES

1. Intermediación vía Banco Central:

Al usuario final, la tasa será la del mercado imperante en cada país, la que es fijada por el Banco Central.

2. Intermediación a través de los Bancos Intermediarios de Crédito o Cofinanciamiento:

La que determine semestralmente el BCIE según la

modalidad de canalización de los recursos.

PLAZO:

Préinversión: Se otorgará hasta 4 años incluyendo un período de gracia de hasta 1 año.

Produc. Exportable: Inversión Fija: hasta 10 años incluyendo hasta 4 años de gracia.
Capital de Trabajo hasta 4 años incluyendo 1 año de gracia.

Pre-Embarque: Inversión Fija: hasta 8 años incluyendo 3 años de gracia.
Capital de trabajo: hasta 2 años incluyendo 1 año de gracia.

Post-Embarque: 1 año.

Comercializadoras: Inversión Fija: hasta 10 años incluyendo 4 años de gracia.
Capital de trabajo hasta 2 años incluyendo 1 año de gracia.

MONEDA

Los subpréstamos pueden ser otorgados en divisas o en moneda centroamericana según las necesidades del proyecto y pagados en la misma moneda desembolsada. Cuando el BCIE hubiere hecho uso de la facultad de entregar a la

Institución Intermediaria de Crédito (IIC) monedas centroamericanas por su equivalente a dólares de los Estados Unidos de América, la IIC tendrá la opción de pagar al BCIE en la misma moneda que hubiere originalmente recibido, siempre que de esta forma pague el equivalente a los dólares de los Estados Unidos de América que esta obligada a amortizar.

GARANTIA

De acuerdo a las normas establecidas por las Instituciones Intermediarias de Crédito (IIC) participantes.

3. PROGRAMA DE APOYO A LA PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA EN C.A.

OBJETIVO

Apoyar a la Pequeña y Mediana Industria manufacturera o agroindustrial de El Salvador.

El programa está dividido en dos subprogramas:

1. Subprograma de Asistencia Financiera.
2. Subprograma de Asistencia Técnica.

I- SUBPROGRAMA DE ASISTENCIA FINANCIERA .

DESTINO

Financiar el 100% de sus necesidades hasta los límites siguientes:

Pequeña Industria: US\$50,000 y previo acuerdo OCAT hasta US\$75,000.

Mediana Industria: US\$150,000 y previo acuerdo OCAT hasta US\$200,000.

INSTITUCIONES INTERMEDIARIAS:

Todos los bancos comerciales. Hipotecario, FIGAPE, FEDECREDITO, FEDECACES.

RECURSOS DISPONIBLES

US\$ 5.0 millones.

SUJETOS DE CREDITO:

- A) Pequeña Empresa: hasta US\$25,000 de capital fijo, excluyendo terrenos, edificios, vehículos.
- B) Mediana Empresa: hasta US\$250,000 de capital fijo, excluyendo terrenos, edificios, vehículos.
- C) O considerando el nivel de empleo de 1 a 30 personas para la pequeña y de 31 a 60 para la mediana empresa.
- D) Que tengan un mínimo de 2 años de operación.

- E) Que lo califique el Banco Comercial
- F) Que le de la elegibilidad el BCIE.
- G) Proyectos nuevos (hasta el 20% des la cartera de cada banco, con recursos del BCIE).

PROCESO PARA APLICAR A LA LINEA:

Llenar solicitud del banco intermediario.

LIMITES DE FINANCIAMIENTO

Pequeña Industria: hasta US\$75,000 dólares.

Mediana Industria: hasta US\$200,000 dólares.

PLAZO

Capital de Trabajo: 2 años incluyendo 3 meses de gracia.

Capital Fijo: 5 años, incluye uno y medio (1.5) de gracia.

VENTAJAS DE LA LINEA

El Banco Intermediario puede aprobar solo Capital de Trabajo si así es la necesidad del empresario, ya que no se necesita que sea ampliación de la capacidad productiva como el Fondo de Crédito para Inversión del Banco Central de Reserva.

GARANTIAS

A criterio del Banco Comercial.

TASA

De mercado.

FOGAPI:

A efecto de fortalecer el Programa, el BCIE, ha constituido un fondo de garantía, el cual será incrementado con sus ingresos netos y cualquier otro recurso que se le asigne. Este fondo se destinará únicamente a la Pequeña Industria que no cuente con activos suficientes para garantizar los créditos ante las Instituciones Financieras.

Con los recursos del Fondo se podrá garantizar, a petición del Banco Intermediario, previo análisis por caso, hasta el 65% del monto del préstamo que se otorgue al usuario final del programa. Dicha garantía operará en forma complementaria a la que en su caso constituya el propio beneficiario del crédito e irá disminuyendo en forma proporcional a la recuperación del préstamo.

II SUBPROGRAMA DE CAPACITACION Y ASISTENCIA TECNICA.

Todos los usuarios de este financiamiento participan en seminarios de capacitación y asistencia técnica ofrecida por el Programa.

CONDICION:

- 1- Maquinaria, equipo, materias primas, deber ser originarios de la CEE, América Central, toda América Latina y países asociados de la CEE y países beneficiarios de la CEE.
- 2- También se cuenta con un millón de dólares para financiar bienes originarios de cualquier país del mundo, Estados Unidos, Japón, República de China, etc.

A N E X O No. 8

PROCEDIMIENTO No. 2

BANCA COMERCIAL

PROCEDIMIENTO: TRAMITACION DE CREDITOS EN LAS INSTITUCIONES BANCARIAS
CON FONDOS PROPIOS.

FECHA
FEBRENO/1993

PAGINA

1 DE 3

| PASOS | RESPONSABLE | DESCRIPCION |
|-------|-----------------------|--|
| 01 | SOLICITANTE | SE PRESENTA AL BANCO A PEDIR INFORMACION SOBRE FINANCIAMIENTO. |
| 02 | SECRETARIA | LE PROPORCIONA INFORMACION, ENVIANDOLO AL DEPARTAMENTO DE CREDITO. |
| 03 | SOLICITANTE | SE PRESENTA ANTE EL EJECUTIVO DE CREDITOS. |
| 04 | EJECUTIVO DE CREDITO | INFORMA SOBRE LOS CREDITOS QUE PROPORCIONA EL BANCO. |
| 05 | EJECUTIVO DE CREDITO | ENTREGA SOLICITUD AL SOLICITANTE Y LE EXPLICA LOS DOCUMENTOS QUE DEBERA PRESENTAR. |
| 06 | SOLICITANTE | RECIBE SOLICITUD Y SE RETIRA DE LA INSTITUCION BANCARIA. |
| 07 | SOLICITANTE | SE PRESENTA A LA INSTITUCION BANCARIA A ENTREGAR SOLICITUD Y DOCUMENTOS. |
| 08 | SOLICITANTE | ENTREGA SOLICITUD Y DOCUMENTOS AL EJECUTIVO DE CREDITOS. |
| 09 | EJECUTIVO DE CREDITOS | RECIBE SOLICITUD Y DOCUMENTOS, LOS ANALIZA Y HACE OBSERVACIONES. |
| 10 | EJECUTIVO DE CREDITOS | ENVIA SOLICITUD Y DOCUMENTOS AL COMITE DE CREDITOS. |
| 11 | COMITE DE CREDITOS | RECIBE SOLICITUD Y DOCUMENTOS, LOS ANALIZA Y RESUELVE. |

| PASOS | RESPONSABLE | DESCRIPCION |
|-------|-----------------------|---|
| 12 | COMITE DE CREDITOS | DENIEGA EL CREDITO. |
| 13 | COMITE DE CREDITOS | ENVIA SOLICITUD Y DOCUMENTOS DENEGADOS AL EJECUTIVO DE CREDITOS. |
| 14 | EJECUTIVO DE CREDITOS | RECIBE SOLICITUD Y DOCUMENTOS DENEGADOS, EMITE Y ENVIA UN COMUNICADO INFORMANDOLE AL SOLICITANTE QUE SE PRESENTE A LA INSTITUCION BANCARIA. |
| 15 | SOLICITANTE | RECIBE Y SE PRESENTA A LA INSTITUCION BANCARIA ANTE EL EJECUTIVO DE CREDITOS. |
| 16 | EJECUTIVO DE CREDITOS | ENTREGA SOLICITUD Y DOCUMENTOS DENEGADOS AL SOLICITANTE Y LE EXPLICA LAS CAUSAS DE DENEGACION DEL CREDITO. |
| 17 | SOLICITANTE | RECIBE SOLICITUD Y DOCUMENTACION Y SE RETIRA DE LA INSTITUCION BANCARIA. |
| 18 | COMITE DE CREDITOS | CONCEDE EL CREDITO. |
| 19 | COMITE DE CREDITOS | ENVIA SOLICITUD Y DOCUMENTOS APROBADOS AL EJECUTIVO DE CREDITOS. |
| 20 | EJECUTIVO DE CREDITOS | RECIBE SOLICITUD Y DOCUMENTOS. |
| 21 | EJECUTIVO DE CREDITOS | RECIBE SOLICITUD Y DOCUMENTOS APROBADOS, EMITE Y ENVIA UN COMUNICADO PARA EL SOLICITANTE, INFORMANDOLE QUE SE PRESENTE AL DEPTO. JURIDICO DE LA INSTITUCION BANCARIA. |
| 22 | SOLICITANTE | RECIBE COMUNICADO Y SE PRESENTA AL DEPTO. JURIDICO DE LA INSTITUCION BANCARIA A FORMALIZAR CONTRATO (ESCRITURACION). |
| 23 | SOLICITANTE | FIRMA ESCRITURA DE CONSTITUCION, CON LOS ACUERDOS QUE SE ESTABLECEN. |
| 24 | SOLICITANTE | CANCELA HONORARIOS JURIDICOS Y EL I.U.A. |

| PASOS | RESPONSABLE | DESCRIPCION |
|-------|-----------------------|---------------------------------------|
| 25 | DEPARTAMENTO JURIDICO | REALIZA EL DESEMBOLSO RESPECTIVO. |
| 26 | SOLICITANTE | SE RETIRA DE LA INSTITUCION BANCARIA. |

A N E X O No. 9

FINANCIERA DE INVERSIONES Y DESARROLLO DE EXPORTACIONES,
S.A. (FIDEX)

LINEA DE CREDITO

INDUSTRIA LIVIANA Y MAQUILA

ORIGEN DE FONDOS : USAID/FUSADES: Línea 519-
0287

SECTOR/ACTIVIDAD : Industria Liviana y
maquila

SUJETOS : Nacionales y Co-inversiones

MERCADOS DE EXPORTACION : Fuera del área
Centroamericana

MONEDA : Exclusivamente dólares

DESTINOS FINANCIABLES : - Formación Capital de
Trabajo
- Maquinaria de origen USA,
equipo e instalaciones.
- Edificaciones (No incluye
valor del terreno).

ORIGEN, MAQUINARIA,
EQUIPO, MATERIA PRIMA : Preferiblemente nuevo, y
debe ser proveniente de USA
o Centro América.

TASA DE INTERES : Basada en el Prime Rate de
Citibank, N.Y., USA
(flotante) +
diferencial 1 - 5%
anual

COMISIONES : FIDEX, S.A. : 1% flat
(trámite)

MONTO DE APROBACION : Mínimo : US \$ 50,000
Máximo : US \$
3,000,000

ESTRUCTURA DEL FINANCIAMIENTO :

En Capital de Trabajo : 60% Préstamo y 40% aporte
empresa.

En Inversión Total : 75% préstamo y 25% empresa

PLAZOS : Mínimo : 3 años (cualquier
destino).
Máximos: Formación de

capital de trabajo:

: 4/2 Maquinaria y

equipo : 8/2

Edificaciones : 15/2

DESEMBOLSO : Un solo desembolso

USO DE FONDOS : Retiros parciales supervisados por FIDEX, S.A., de acuerdo a necesidades y avance del proyecto, contra presentación de documentos comprobatorios.

FORMA DE PAGO : Según necesidades justificadas en estudio.

GARANTIAS : A determinarse en cada caso si se ofrece maquinaria y equipo como garantía del financiamiento, deberán tomarse los siguientes criterios: A) Si se trata de equipo nuevo, se toma en garantía con el

70% de su valor.

B) Si se trata de equipo usado, se toma en garantía con el 50% de su valor.

RELACION DEUDA/PATRIMONIO : Como Máximo 4:1

SUPERVISION : FIDEX, S.A./FUSADES

PROCEDIMIENTO No. 3

F I D E X, S.A.

PROCEDIMIENTO: TRAMITACION DE CREDITO EN LA FINANCIERA DE INVERSIONES
Y DESARROLLO DE EXPORTACIONES, S.A.

FECHA
FEBRERO/1993

PAGINA
1 DE 3

| PASOS | RESPONSABLE | DESCRIPCION |
|-------|-----------------------|---|
| 01 | SOLICITANTE | SE PRESENTA A LA INSTITUCION A SOLICITAR INFORMACION SOBRE FINANCIAMIENTO. |
| 02 | RECEPCIONISTA | ATIENDE AL SOLICITANTE Y LO ENVIA CON EL GERENTE DE CREDITO O CON UN EJECUTIVO DE CREDITOS. |
| 03 | SOLICITANTE | SE ENTREVISTA CON EJECUTIVO DE CREDITO Y EXPONE SUS NECESIDADES DE FINANCIAMIENTO. |
| 04 | EJECUTIVO DE CREDITO | ENTREGA A SOLICITANTE UN FORMATO DE CALIFICACION DE ELEGIBILIDAD, EN EL CUAL SE DETALLA UN PERFIL DEL PROYECTO Y UNA CARTA ADJUNTA AL FORMATO, DONDE SE AUTORIZA PEDIR REFERENCIAS. |
| 05 | SOLICITANTE | LLENA FORMULARIO, FIRMA CARTA DE REFERENCIAS Y ENTREGA A EJECUTIVO DE CREDITO Y SE RETIRA DE INSTITUCION. |
| 06 | EJECUTIVO DE CREDITO | RECIBE FORMULARIO, VERIFICA QUE LA INFORMACION ESTE COMPLETA Y PIDE REFERENCIAS. |
| 07 | EJECUTIVO DE CREDITO | ANALIZA LA INFORMACION PARA DETERMINAR SI ES ELEGIBLE PARA CREDITO. |
| 08 | EJECUTIVO DE CREDITO | SI NO ES ELEGIBLE, SOLICITA A SECRETARIA QUE ELABORE CARTA DE COMUNICACION AL SOLICITANTE. |
| 09 | SECRETARIA DE CREDITO | ELABORA CARTA DE COMUNICACION DE NO ELEGIBILIDAD Y LA ENVIA A SOLICITANTE. |
| 10 | EJECUTIVO DE CREDITO | DETERMINA ELEGIBILIDAD DEL PROYECTO, |
| 11 | EJECUTIVO DE CREDITO | SE COMUNICA CON SOLICITANTE Y LE PIDE SE PRESENTE A LA INSTITUCION. |

| PASOS | RESPONSABLE | DESCRIPCION |
|-------|--|--|
| 12 | SOLICITANTE | SE PRESENTA A LA INSTITUCION. |
| 13 | EJECUTIVO DE CREDITO | ASESORA AL SOLICITANTE SOBRE QUE LINEA DEBE ELEGIR, LE PIDE EL ESTUDIO DE FACTIBILIDAD TECNICO-ECONOMICO DEL PROYECTO. |
| 14 | EJECUTIVO DE CREDITO | ENTREGA SOLICITUD DE CREDITO AL SOLICITANTE. |
| 15 | SOLICITANTE | ENTREGA A EJECUTIVO DE CREDITO EL ESTUDIO DE FACTIBILIDAD TECNICO-ECONOMICO Y LA SOLICITUD DE CREDITO LLENA. |
| 16 | EJECUTIVO DE CREDITO | LLEVA LA DOCUMENTACION AL ANALISTA DE CREDITOS Y JUNTOS ANALIZAN LA INFORMACION. |
| 17 | EJECUTIVO DE CREDITO Y ANALISTA DE CREDITO | PREPARAN REPORTE PARA PRESENTACION AL COMITE DE CREDITO. |
| 18 | COMITE DE CREDITO | ANALIZA REPORTE Y TOMA LA DECISION DE APROBAR O DENEGAR SOLICITUD. |
| 19 | COMITE DE CREDITO | DENIEGA SOLICITUD Y COMUNICA A EJECUTIVO DE CREDITO. |
| 20 | EJECUTIVO DE CREDITO | SOLICITA A SECRETARIA QUE ELABORE CARTA DE DENEGACION DEL CREDITO. |
| 21 | SECRETARIA DE CREDITO | ELABORA CARTA DE DENEGACION Y LA ENVIA A SOLICITANTE CON DOCUMENTACION ADJUNTA. |
| 22 | COMITE DE CREDITO | APRUEBA SOLICITUD Y COMUNICA A EJECUTIVO DE CREDITO. |
| 23 | EJECUTIVO DE CREDITO | SOLICITA A FUSADES EL DESEMBOLSO DE LOS RECURSOS. |
| 24 | FUSADES | SOLICITA AL AID EL DESEMBOLSO DE LOS RECURSOS. |

| PASOS | RESPONSABLE | DESCRIPCION |
|-------|-------------|---|
| 25 | USAID | APRUEBA SOLICITUD Y LOS REMITE A FUSADES. |
| 26 | FUSADES | FUSADES RECIBE DINERO Y ESTE A SU VEZ LOS REMITE A FIDEX. |
| 27 | FIDEX | RECIBE DINERO PARA EL DESEMBOLSO AL SOLICITANTE. |
| 29 | SOLICITANTE | RECIBE EL RESPECTIVO DESEMBOLSO. |

A N E X O N o . 10

FEDERACION DE CAJAS DE CREDITO

La Federación de Cajas de Crédito, es una institución autónoma de utilidad pública que se constituyó en forma de sociedad cooperativa por acciones, mediante escritura pública y de conformidad con la Ley de Crédito Rural, cuyos objetivos estarán regidos por una Asamblea General, una Junta de Gobierno, un Presidente y un Gerente. Esta Institución está formada por 54 Cajas de Crédito Rurales distribuidas en todo el país.

Desde 1943 hasta la fecha no se habían experimentado cambios significativos en su estructura legal, pero el 17 de mayo de 1991, se realizaron algunas modificaciones, en que se estableció la creación de los Bancos de los Trabajadores, quedando su razón social como "Federación de Cajas de Crédito y de Trabajadores o FEDECREDITO DE C.V". En esta nueva ley se trata de dar una nueva orientación ya que anteriormente las cajas estaban en una relación de subordinación y no de cooperación.

Importancia de la Federación de Cajas de Crédito y Bancos de los Trabajadores.

La finalidad principal de FEDECREDITO es la de proporcionar asistencia financiera a los sectores que menos posibilidades tengan de ser atendidos por otras fuentes de crédito, incrementando de esta forma la productividad y por ende el poder adquisitivo de la

población.

OBJETIVO DE LAS CAJAS DE CREDITO

- Proteger y mejorar el trabajo de los productores y comerciantes en pequeño, así como de todo trabajador que encauce sus actividades lícitas a la producción, distribución y circulación de la riqueza.
- Estrechar las relaciones del pueblo con el hogar, la tierra y la riqueza nacional, mediante la organización cooperativa.
- Facilitar la producción, transformación, conservación y negociación productos agrícolas e industriales.
- Realizar eventualmente obras de interés general.

FUENTES DE LOS RECURSOS FINANCIEROS

Los recursos financieros destinados a la inversión crediticia por parte de la Federación de Cajas de Crédito y del Banco de Los Trabajadores provienen de dos fuentes fundamentales que son: recursos propios y recursos del BCR.

Los fondos propios son destinados a financiamiento de proyectos rentables y los fondos del BCR están normalizados a través del Fondo de Crédito para la Inversión.

LINEAS DE CREDITO

El programa de desarrollo de FEDECREDITO a través de sus 54 cajas de crédito y los tres Bancos de los Trabajadores, benefician a sus usuarios mediante otorgamiento de los créditos siguientes:

A. Fomento Agropecuario

Destinados para necesidades de pequeños agrícolas del sector Agropecuario.

B. Operación corriente

El fin primordial de este programa es otorgar financiamiento a pequeños y medianos empresarios dedicados a actividades industriales, comerciales y servicios, la mayor parte de la ayuda financiera de este programa se estima para capital de trabajo.

C. Crédito Popular

Bajo este programa se financia a pequeños comerciantes de mercados.

D. Desarrollo Comunal Rural

Este programa atiende a la población de escasos recursos del sector rural (artesanos y micro empresarios rurales).

E. Préstamos a Funcionarios Públicos y Privados

Esta línea se canaliza a través de los Bancos de los Trabajadores.

F. Fondo de Credito para la Inversión

Este Fondo atiende a los sectores de: industria, agroindustria, agropecuario, servicio, micro y pequeña empresa.

DOCUMENTOS NECESARIOS PARA TRAMITAR UN PRESTAMO A TRAVES DE LAS CAJAS DE CREDITO.

A. Documentos de identificación

- Fotocopia de cédula del solicitante individual y de cada miembro de grupo solidario.
- Fotocopia de cédula de garantes solidarios
- Fotocopia de cédula del representante legal
- Fotocopia de escritura de constitución de la sociedad y de sus modificaciones si las hubiere
- Certificación o credencial de la junta directiva vigente
- Nómina de socios con número de cédula, dirección, edad u ocupación.
- Punto de Acta donde la Junta Directiva autoriza solicitar crédito, incluyendo destino y monto
- Acta de constitución del grupo solidario
- Fotocopia de escritura de poder especial

B. Del financiamiento

- Solicitud de crédito completamente llena
- Dos cotizaciones de distintas casas comerciales de la

- maquinaria y equipo a comprar
- Dos cartas y valúo de la maquinaria y equipo que se va adquirir cuando sea usado
 - Presupuesto y especificación de la obra, con el nombre, firma y número de cédula del responsable, si es mayor de ₡50,000 debe firmar de responsable un ingeniero civil o arquitecto agregando el plano respectivo
 - Calendario de ejecución de la obra
 - Presupuesto del costo de reparación de maquinaria y equipo firmado por el responsable del taller, su sello si lo tuviere
 - Presupuesto de los bienes o insumos a adquirir con el capital de trabajo
 - Estudio de factibilidad técnico
 - Visita de constatación
 - Documento de posesión del inmueble donde se realizará el proyecto (sea en propiedad o arrendamiento)
 - Cuando se trate de un grupo solidario, detalle de necesidades de financiamiento por miembro

C. Información financiera

- Balance General y Estado de Pérdidas y Ganancias con sus respectivos anexos de los dos últimos ejercicios, así como Balance de Comprobación reciente si lleva contabilidad formal

- Información financiera del codeudor y garantes solidarios

D. Garantía

- Facturas canceladas de maquinaria y/o equipo ofrecida en garantía
- Avalúos de las garantías bienes inmuebles y/o prenda
- Fotocopia de escritura del bien inmueble cuando no haya sido ofrecido anteriormente en garantía a la Caja de Crédito
- Informe del registro de la propiedad raíz e hipoteca
- Estudios jurídicos
- Anotación preventiva con su boleta y sello de presentación al registro
- Carta orden irrevocable y aceptación de la misma
- Solicitud de inscripción y sus anexos para aplicar al FOGAMIFE o FOGARA (Fondos de garantías)

E. referencias crediticias y/o bancarias

- Clasificación del riesgo crediticio
- Constancia de deuda y referencia de créditos bancarios y/o comerciales escritas
- Fotocopia de recibo o constancia que muestre la cancelación de créditos anteriores con la Caja u otra Caja de Crédito

PROCEDIMIENTO No. 4

FEDECREDITO

PROCEDIMIENTO: TRAMITACION Y OTORGAMIENTO DE UN CREDITO A TRAVES DE LA FEDERACION DE CAJAS DE CREDITO.

FECHA
FEBRERO/1993

PAGINA
1 DE 4

| PASOS | RESPONSABLE | DESCRIPCION |
|-------|---|--|
| 01 | USUARIO | SE PRESENTA A LA CAJA DE CREDITO SOLICITANDO INFORMACION SOBRE LOS REQUISITOS PARA OBTENER UN CREDITO. |
| 02 | TRAMITADOR | ENTREVISTA AL USUARIO PARA CONOCER EL DESTINO DEL CREDITO A SOLICITAR Y ASI UBICARLO EN EL PROGRAMA ADECUADO; PIDIENDO A SU VEZ LOS REQUISITOS NECESARIOS. |
| 03 | USUARIO | UNA VEZ QUE ESTE TIENE RECOPIADO TODOS LOS REQUISITOS PARA TRAMITAR SU CREDITO, LOS PRESENTA AL TRAMITADOR. |
| 04 | TRAMITADOR | REVISAR QUE ESTEN COMPLETOS Y CORRECTOS LOS DOCUMENTOS Y QUE ESTOS CUMPLAN CON LOS REQUISITOS NECESARIOS PARA CONTINUAR CON EL PROCESO; |
| 05 | TRAMITADOR | SI LOS DOCUMENTOS NO CUMPLEN CON LOS REQUISITOS, SE DEVUELVEN AL USUARIO PARA QUE LOS COMPLETE Y/O CORRIJA. |
| 06 | TRAMITADOR | SI ESTAN CORRECTOS Y COMPLETOS LOS REQUISITOS PRESENTADOS, ELABORA LA SOLICITUD DE CREDITO, ELABORA SOLICITUD DE INGRESO DE SOCIO Y SE ELABORA PERFIL DE MICRO Y PEQUEÑO EMPRESARIO SEGUN EL CASO. |
| 07 | TRAMITADOR | SI LAS GARANTIAS PRESENTADAS NO SON SUFICIENTES SE ELABORA DOCUMENTO PARA APLICAR A FONDO DE GARANTIA. |
| 08 | USUARIO | FIRMA SOLICITUD DE CREDITO, INGRESO DE SOCIO, DOCUMENTOS PARA FONDO DE GARANTIA (SI APLICARA). A SU VEZ, PASA A CAJA PARA CANCELAR C 50.00 DE GASTOS DE TRAMITE Y ACCION INICIAL. |
| 09 | TRAMITADOR | TRASLADA SOLICITUD A JEFE DE SECCION DE TRAMITACION Y CONTRATACION PARA QUE ESSTE SOLICITE LOS INFORMES RESPECTIVOS. |
| 10 | JEFE SECCION TRAMITACION Y CONTRATACION | SOLICITA A PERITO CONSTATAION DEL NEGOCIO. SI ES CREDITO HIPOTECARIO VALUO DEL INMUEBLE; SI ES CREDITO PRENDARIO VALUO DE LA PRENDA. |
| 11 | JEFE SECCION TRAMITACION Y CONTRATACION | SOLICITA AL NOTARIO INFORME DEL REGISTRO Y ESTUDIO JURIDICO. LUEGO ARCHIVA LA SOLICITUD TEMPORALMENTE EN ESPERA DE LOS INFORMES RESPECTIVOS |

| PASOS | RESPONSABLE | DESCRIPCION |
|-------|--|---|
| 12 | PERITO | ELABORA A MAQUINA INFORME (VISITA DE CONSTATAACION Y/O VALUO). EN ORIGINAL CON UNA COPIA. ENTREGA A JEFE DE SECCION DE TRAMITACION Y CONTRATACION, EL ORIGINAL Y LA COPIA LA ARCHIVA. |
| 13 | NOTARIO | ELABORA A MAQUINA INFORME DEL REGISTRO (PREVIAMENTE CONSULTADO EN REGISTRO DE PROPIEDAD Y ESTUDIO JURIDICO CON SU RECOMENDACION). |
| 14 | JEFE SECCION DE TRAMITE Y CONTRATACION | RECOPILA TODOS LOS DOCUMENTOS (INFORME DEL REGISTRO, ESTUDIO JURIDICO, VALUO, VISITA DE CONSTATAACION) ADJUNTANDOLOS A LA SOLICITUD DE CREDITO Y TRASLADA EL EXPEDIENTE AL JEFE DEL DEPARTAMENTO. |
| 15 | JEFE DEPARTAMENTO DE CREDITOS | REVISA Y ANALIZA DOCUMENTACION PRESENTADA POR JEFE DE SECCION Y EMITE SUS OBSERVACIONES EN HOJA DE ANALISIS; ASI MISMO TRASLADA EXPEDIENTE AL GERENTE DE CAJA. |
| 16 | GERENTE | REVISA Y ANALIZA LOS DOCUMENTOS Y TRASLADA A SECRETARIA DE GERENCIA. |
| 17 | SECRETARIA GERENCIA | ELABORA AGENDA PARA JUNTA DIRECTIVA CON TODAS LAS SOLICITUDES. |
| 18 | JUNTA DIRECTIVA | REVISA Y ANALIZA LAS SOLICITUDES DE CREDITO Y SUS ANEXOS (VALUO, VISITA DE CONSTATAACION, ESTUDIO JURIDICO, JUSTIFICANTES DEL DESTINO, CAPACIDAD DE PAGO, PERFIL DE MICRO Y PEQUEÑO EMPRESARIO). |
| 19 | JUNTA DIRECTIVA | ANOTAN RESOLUCION EN HOJA 2 DE SOLICITUD Y LA FIRMAN. ADEMAS; FIRMAN PAGARE LOS MIEMBROS DE JUNTA DIRECTIVA. |
| 20 | JEFE DEPARTAMENTO DE CREDITOS | REVISA RESOLUCION TOMADA POR JUNTA DIRECTIVA Y TRASLADA A SECRETARIA DE DEPARTAMENTO LA SOLICITUD, PARA QUE SE ELABORE NOTA Y NOTIFIQUE AL USUARIO. |
| 21 | SECRETARIA DE DEPARTAMENTO | SI ES DENEGADA: COMUNICA AL USUARIO QUE SU SOLICITUD FUE DENEGADA Y ARCHIVA LA SOLICITUD COMPLETA. |
| 22 | SECRETARIA DE DEPARTAMENTO | SI ES SUSPENSO: COMUNICA AL USUARIO QUE SU SOLICITUD CARECE DE "X" REQUISITO Y ARCHIVA SOLICITUD HASTA QUE CUMPLA CON LO SOLICITADO. |
| 23 | SECRETARIA DE DEPARTAMENTO | SI ES APROBADO: ELABORA ACUERDO EN ORIGINAL Y CUATRO COPIAS; ANOTACION PREVENTIVA EN ORIGINAL Y COPIA, HOJA AID ORIGINAL CUATRO COPIAS, HOJA DE CONDICION ORIGINAL Y CINCO COPIAS. |
| 24 | SECRETARIA DE DEPARTAMENTO | DISTRIBUYE DOCUMENTACION ASI: ORIGINAL DE ANOTACION PREVENTIVA AL REGISTRO DE PROPIEDAD Y ARCHIVA COPIA. UNA COPIA HOJA AID, CONDICIONES Y CALIFICACION AL EXPEDIENTE. |

| PASOS | RESPONSABLE | DESCRIPCION |
|-------|---|---|
| 25 | GERENTE | FIRMA EL ACUERDO DE FINANCIAMIENTO. |
| 26 | JEFE SECCION DE TRAMITACION | RECOPILA, CLASIFICA Y DISTRIBUYE LOS DOCUMENTOS ASI: SI EL MONTO DE LO SOLICITADO ES MENOR DE C 25,000, PASA AL PASO No. SI EL MONTO DE LO SOLICITADO ES MAYOR DE C 25,000, REMITE A LA FEDERACION: SOLICITUD COMPLETA, CON TODOS SUS ANEXOS EXCEPTO HOJA DE CONDICIONES. |
| 27 | FEDERA. DEPTO. DE CREDITO A COOP. AFILIADAS | TRAMITA Y ANALIZA LA DOCUMENTACION ENVIADA POR LA CAJA DE CREDITO. |
| 28 | DEPTO. DE CREDITOS A COOP. AFILIADAS | SI ES APROBADA REMITE A DEPTO. DE PRESTAMOS DOCUMENTACION NECESARIA PARA REALIZAR EL FINANCIAMIENTO A LA CAJA DE CREDITO. |
| 29 | DEPTO. DE CREDITOS A COOP. AFILIADAS | SI ES DECLARADO EN SUSPENSO, O SIN LUGAR ES COMUNICADO A LA CAJA DE CREDITO. |
| 30 | JEFE DEPARTAMENTO DE CREDITO C.C. | RECIBE LA DOCUMENTACION ENVIADA POR LA FEDERACION. SI ES DENEGADO NO SE COMUNICA EL MOTIVO POR PARTE DE LA FEDERACION. |
| 31 | JEFE DEPARTAMENTO DE CREDITO C.C. | SI ES SUSPENSO SE COMUNICA POR LA FEDERACION PARA QUE SEA CORREGIDA POR LA CAJA. |
| 32 | JEFE DEPARTAMENTO DE CREDITO C.C. | TRASLADA A SECRETARIA DE DEPARTAMENTO PARA QUE ELABORE LOS DOCUMENTOS DE COMUNICACION AL USUARIO (DENEGADA O APROBADO). |
| 33 | JEFE DEPARTAMENTO DE CREDITO C.C. | SI ES SUSPENSO TRASLADA A JEFE DE SECCION DE TRAMITE Y CONTRATACION PARA QUE HAGA LAS CORRECCIONES NECESARIAS. |
| 34 | SECRETARIA DE DEPTO. | SI ES DECLARADA SIN LUGAR, LE COMUNICA EN FORMA ESCRITA AL USUARIO Y SE ARCHIVA LA SOLICITUD TERMINADO ALLI EL PROCESO. |
| 35 | JEFE SECCION TRAMITE Y CONTRATACION | SI ES DECLARADA EN SUSPENSO REALIZA LAS CORRECCIONES NECESARIAS Y REMITE A LA FEDERACION. |
| 36 | SECRETARIA DE DEPTO. | ELABORA EL ACUERDO, COMUNICA AL USUARIO LA APROBACION Y SOLICITA A SU VEZ LA DOCUMENTACION CON QUE DEBE PRESENTARSE (SOLUENCIA DE RENTA Y PATRIMONIO, SOLUENCIA MUNICIPAL Y BOLETO DE VALIDAZ) PARA QUE EL NOTARIO PUEDA ELABORAR EL DOCUMENTO DE OBLIGACION. |

| PASOS | RESPONSABLE | DESCRIPCION |
|-------|--|---|
| 37 | USUARIO | UNA VEZ NOTIFICADO, TIENE QUE RECOPIRAR Y PRESENTAR LAS SOLUENCIAS A JEFE DE SECCION DE TRAMITACION Y CONTRATACION Y PAGAR EL COMPLEMENTO DE DERECHOS DE TRAMITE. |
| 38 | JEFE SECCION DE TRAMITE Y CONTRATACION | REMITE AL NOTARIO LAS SOLUENCIAS Y FIJA LA HORA Y DIA PARA LA CONTRATACION. |
| 39 | NOTARIO | PROCEDE A LA ELABORACION DEL DOCUMENTO DE OBLIGACION. |
| 40 | JEFE DEPARTAMENTO DE CREDITOS | EL DIA Y LA HORA FIJADOS, SE PRESENTA EL NOTARIO Y USUARIO ANTE EL JEFE DE DEPTO. DE CREDITOS PARA QUE SE DE LECTURA AL DOCUMENTO DE OBLIGACION. |
| 41 | JEFE DEPARTAMENTO DE CREDITOS | TRASLADA A SECRETARIA PARA QUE ELABORE FORMA DE ENTREGA DE PRESTAMO Y SOLICITA SE ELABORE CHEQUE A FAVOR DE USUARIO. |
| 42 | JEFE DEPARTAMENTO DE CREDITOS | SOLICITA SE ELABORE CHEQUE A FAVOR DE USUARIO. |
| 43 | JEFE DEPARTAMENTO DE CONTABILIDAD | ORDENA SE ELABORE CHEQUE. |
| 44 | GERENTE | FIRMA CHEQUE Y DOCUMENTO DE OBLIGACION. |
| 45 | NOTARIO | FIRMA DOCUMENTO DE OBLIGACION. |
| 46 | USUARIO | FIRMA DOCUMENTO DE OBLIGACION Y LE ES ENTREGADO EL CHEQUE. |
| 47 | ENCARGADO DE ADMINISTRACION DE CARTERA | ELABORA TARJETA DE CONTROL DEL PRESTAMO Y LA ARCHIVA JUNTO CON EL DOCUMENTO DE OBLIGACION Y FIJA FECHA DE PRIMER PAGO. |

A N E X O No. 11

FONDO DE FINANCIAMIENTO Y GARANTÍA PARA LA PEQUEÑA
EMPRESA (FIGAPE)

"FIGAPE es una institución autónoma y con responsabilidad jurídica denominada Fondo de Financiamiento y Garantía para la Pequeña Empresa".

Esta Institución tiene como finalidad resolver los problemas que afrontan los pequeños industriales en la obtención de créditos del sistema financiero nacional, mediante mecanismos de otorgamiento de garantías y contragarantías, dadas por dichos fondos a las Instituciones de Crédito. Es importante destacar que dicha institución no trabaja con fondos propios, ya que no capta recursos del público, dedicándose a servir únicamente de intermediaria de líneas especiales del BCR, BCIE y Banco Mundial, orientadas a financiar a la Micro y Pequeña empresa.

FIGAPE tendrá por objeto otorgar el crédito a:

1. Los pequeños comerciantes e industriales salvadoreños individuales, hasta la cantidad de doscientos mil colones (¢200,000). Esta cuantía podrá aumentarse a juicio del Consejo Directivo del Fondo, en cada caso, hasta la suma de trescientos mil colones (¢300,000).
2. Las Asociaciones Cooperativas y las Sociedades en que participen pequeños empresarios

salvadoreños, cuando actúen como usuarios o intermediarios por cuantías superiores a trescientos mil colones (¢300,000), según el número de sus miembros y las necesidades financieras de éstos, hasta un máximo de cincuenta mil colones (¢50,000) por cada miembro.

3. Las empresas distribuidoras o exportadoras de productos no tradicionales, hasta trescientos mil colones (¢300,000), en cada caso con la modalidad del crédito rotativo, a plazos mayores de cinco años, pudiendo el usuario solicitar plazos menores.

PLAZOS DE LOS CREDITOS

" Los plazos de los créditos que se concedan podrán ser hasta de quince años, de acuerdo con las necesidades de la empresa y en armonía con las condiciones de los recursos que recibe el Fondo, de sus diversas fuentes de financiamiento. El período de gracia, normalmente cubrirá la amortización de capital."

INFORMACION Y DOCUMENTACION REQUERIDA PARA TRAMITAR UN CREDITO

En el procedimiento a seguir para tramitar un crédito en FIGAPE, es indispensable presentar cierta información

y documentación que se requerirá, de acuerdo a la razón para la que se haya solicitado el crédito, las cuales pueden ser:

A) Destino del crédito

1. Capital de trabajo

a) Clase de materia prima, materiales o mercaderías en general a adquirir; sueldos, gastos administrativos, etc.

2. Formación de Capital

a) Presentar cotización de las Casas Comerciales donde adquirirá la maquinaria o equipo a comprar con el crédito solicitado.

b) Cuando la maquinaria o el equipo por adquirir son usados, deberá presentar cotización incluyendo las características del mencionado equipo o maquinaria, nombre y firma de la persona que le va a vender el equipo y dirección donde esté ubicado el equipo.

3. Refinanciamiento.

a) Constancia de saldo de la deuda, detallando monto original, fecha de otorgamiento, plazo, tasa de interés, valor de las cuotas mensuales, última fecha de pago, destino, garantía, nombre, dirección y teléfono del acreedor.

GARANTIA

1. Firma Solidaria.

- a) Constancia original de sueldo de los fiadores, tiempo de servicios, deducción y/o descuentos (fiadores de 21 años hasta 60 años de edad).
- b) Fotocopia de declaración de Renta y Vialidad y del recibo de pago respectivo, propietarios de empresas o con renta propia.

2. Hipotecaria

- a) Escritura original con su correspondiente fotocopia del inmueble, certificación extractada del mismo.

3. Prendaria

- a) Fotocopia de facturas de cancelación del equipo en uso ofrecido en garantía.
- b) Fotocopia de la tarjeta de circulación del vehículo ofrecido en garantía.
- c) Carta de Aval complemento de garantía no mayor al 70%, constancia de miembro corporación.

OTROS

- 1. Dar cartas de referencia comerciales o bancarias por escrito.
- 2. Autorización para funcionamiento extendida por el Consejo de Salud Pública (para farmacia, ópticas, droguerías y otros).
- 3. Permiso de la Policía Nacional, si la empresa se dedica

- a la comercialización de repuestos usados y chatarra.
4. Perfil del proyecto para solicitudes mayores a los ₡100,000.

SOCIEDADES

1. Fotocopia de escritura de constitución de la sociedad.
2. Estados financieros de la sociedad auditados.
3. Punto de acta donde autorizan a representante legal a que solicite el crédito.

NOTA: Si el solicitante es mayor de 60 años, presentar codeudor de menor edad.

ESQUEMA SOBRE INFORMACION BASICA A REQUERIR A SOLICITANTES DE CREDITOS PARA PROYECTOS DE INICIACION DE ACTIVIDAD INDUSTRIAL COMERCIAL Y ARTESANAL (CREDITOS MENOS DE ₡100,000)

A. Aspectos Generales

- a) Nombre del solicitante y dirección particular actual.
- b) Descripción general de la clase de actividad que se pretende explotar, incluyendo información sobre la profesión u oficio de los solicitantes.
- c) Dirección del local donde funcionará la empresa y características físicas de la misma (clase de construcción y metros cuadrados a utilizar.

- d) Nombre de la empresa.
- e) Estructura de capital social y nómina de socios con documentación anexa en caso de tratarse de sociedades legalmente constituidas.

B. Administración

- a) ¿Por quién será dirigida la empresa?. Detalle de la experiencia en el ramo de documentación por escrito extendida por la empresa donde ha laborado.
- b) Número de trabajadores a emplear con el proyecto presentado y funciones que realizarán.

C. Características del financiamiento solicitado.

- a) Monto solicitado
- b) Participación propia en el proyecto (no menor del 20% del total del proyecto).
- c) Destino específico del financiamiento.
- d) Plazos solicitados.
- e) Descripción de la garantía ofrecida con detalle de valor en la misma.
- f) Forma de pago del crédito solicitado y período de gracia.

D. Aspectos Financieros.

- a) Presentación de la situación financiera particular

del solicitante, tales como depósitos de banco (anexar estados de cuenta de los dos últimos meses y listado de bienes de su propiedad con especificación de su valor); así mismo, descripción de sus deudas particulares, con mención del tipo de garantía, monto original y saldo actual, tipo de interés, nombre del acreedor, fecha de constitución de la deuda, plazo, forma de pago y destino del crédito obtenido, presentación de constancia del registro de la propiedad que haga constar si es o no propietario del bien inmueble.

- b) Especificación de sus ingresos y procedencia; así como también los gastos de vida mensual.
- c) Balance General de la empresa al iniciar las operaciones (balance de apertura), reflejando los recursos proveídos por el Fondo y su aplicación en los activos (utilizar formulario de solicitud de crédito, información básica)
- d) Especificar cifras proyectadas para el primer año de operaciones (utilizar formulario de crédito de información básica), niveles de venta; costos de materia prima y mano de obra; gastos de administración, ventas y financieros y otros gastos de operación en general.

CONTENIDO MÍNIMO DE UN ESTUDIO ECONOMICO PRESENTADO A ESTA
INSTITUCION CON EL PROPOSITO DE OBTENER FINANCIAMIENTO
(CREDITOS DE ₡ 100,000 EN ADELANTE).

A. Introducción

- a) Bosquejo general del estudio
- b) Metodología
- c) Observaciones, y
- d) Conclusiones

B. Empresa

- a) Nombre o razón social
- b) Dirección postal y ubicación de la empresa.
- c) Origen de la empresa
- d) Tipo de sociedad y organización legal.
- e) Fecha de constitución
- f) Experiencia
- g) Capacidad empresarial (cuando se trate de persona natural)
- h) Documentación anexa (escritura de constitución)
- i) Estructura de Capital Social; y
- j) Nómina de socios o accionistas.

C. Administración

Descripción de :

- a) Organización

- b) Dirección
- c) Producción
- d) Comercialización
- e) Organigrama
- f) Personal clasificado por:
 - Ocupación
 - Departamento
 - Salario mensual
- g) Curriculum del propietario y ejecutivos

D. Proyecto

- a) Descripción concreta del proyecto referida a su totalidad, bien sea de iniciación o ampliación.
- b) Financiamiento solicitado
 - Cantidad
 - Plazo
 - Tasa de interés
 - Destino documentado
 - Forma de pago
 - Garantía ofrecida, etc.

E. Beneficios Fiscales

- a) Tiene (presentar fotocopia)
- b) No tiene
- c) En trámite

F. Mercado

- a) Productos
- b) Precios
- c) Areas de venta
- d) Competencia
- e) Consumo aparente y mercado de la empresa
- f) Plazo que recibe de proveedores
- g) Historial de ventas de la empresa y proyecciones justificadas para 3 años
- h) Estadísticas que establezcan el consumo aparente con series de 5 años (fuentes de información)
- i) Canales de distribución
- j) Cartas de intención de compra o pedidos en firme (si los hay)
- k) Análisis de la competencia
- l) Lista de empresas similares
- m) Proyectos a realizar

F. Aspectos Técnicos

- a) Tamaño y localización de la planta
- b) Capacidad de producción total y efectiva
- c) Futuras ampliaciones
- d) Productos que elaboran
- e) Proceso de producción con diagramas
- f) Maquinaria y equipo industrial conforme al proceso de producción o departamento.

g) Listado de la maquinaria y equipo industrial, que deberá contener:

- Nombre
- Marca y modelo
- Número de serie
- Año de construcción
- Capacidad de producción
- País de procedencia
- Conveniencias que para la empresa ofrece esta maquinaria

h) Si se trata de: diversificar o ampliar la actividad normal o de una integración vertical

i) Listado de maquinaria y equipo nuevo que se piensa adquirir con el financiamiento solicitado, indicando:

- Capacidad de producción
- País de procedencia
- Razones de conveniencia para la empresa

j) Materias primas, tomando en cuenta:

- Proyecciones de venta
- Capacidad de producción de la planta

k) Previsión de materias primas para 3 años, indicando:

- Cantidad
- Valor unitario
- Procedencia

1) Mano de obra

- Personal calificado suficiente
- Programas de entrenamiento
- Método de elección de personal

m) Seguridad y condiciones de trabajo

- Medidas de seguridad
- Medidas de higiene
- Prestaciones adicionales a las contempladas en el Código de Trabajo
- Organización Obrera

G. Inversiones

- a) Plan total de inversión
- b) Procedencia de los recursos
- c) Inversiones existentes

PROCEDIMIENTO No. 5

FIGAPE

PROCEDIMIENTO: TRAMITACION DE CREDITO DEL FONDO DE FINANCIAMIENTO Y
GARANTIA PARA LA PEQUEÑA EMPRESA (FIGAPE)

FECHA
FEBRERO/1993

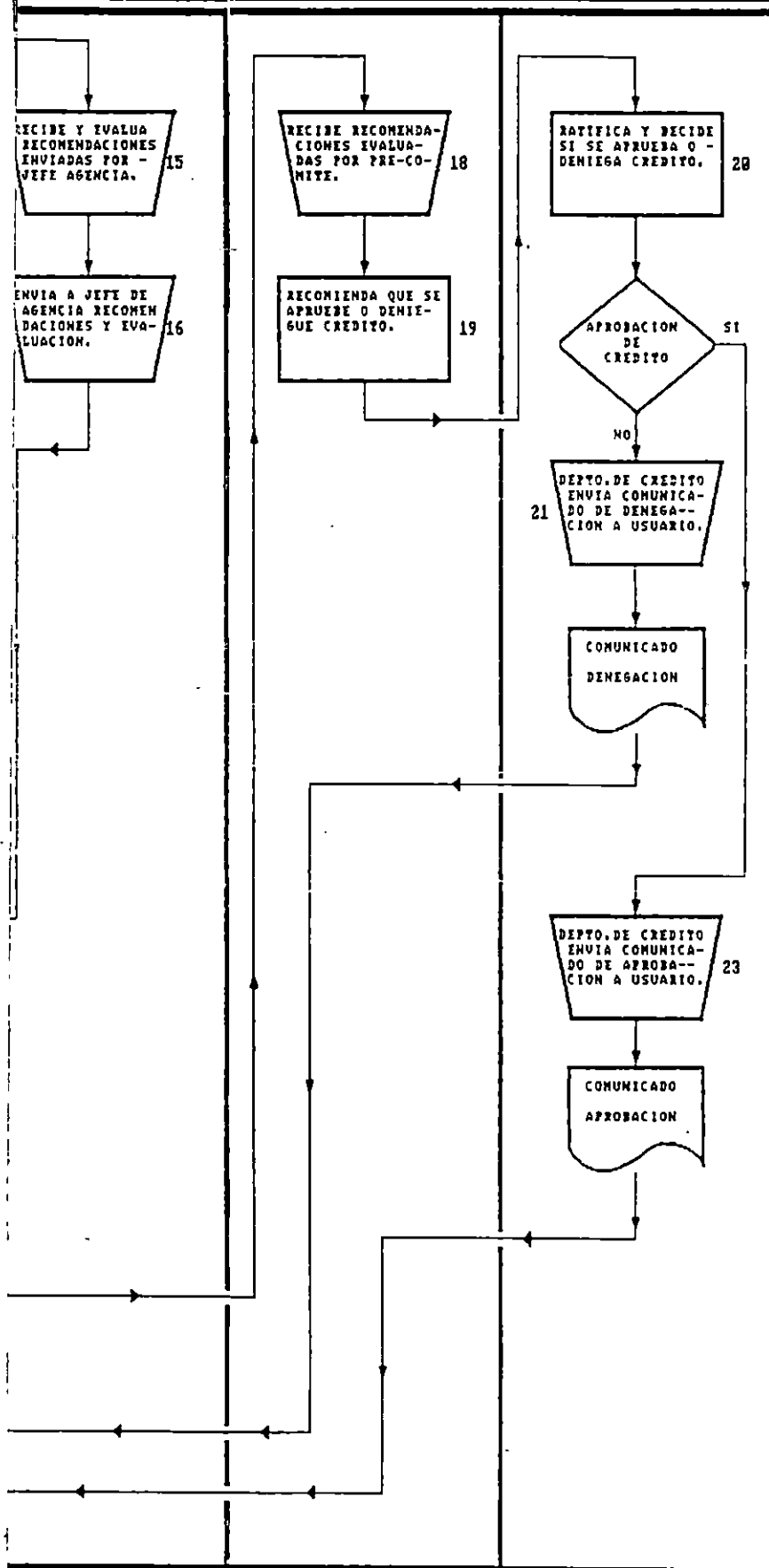
PAGINA
1 DE 2

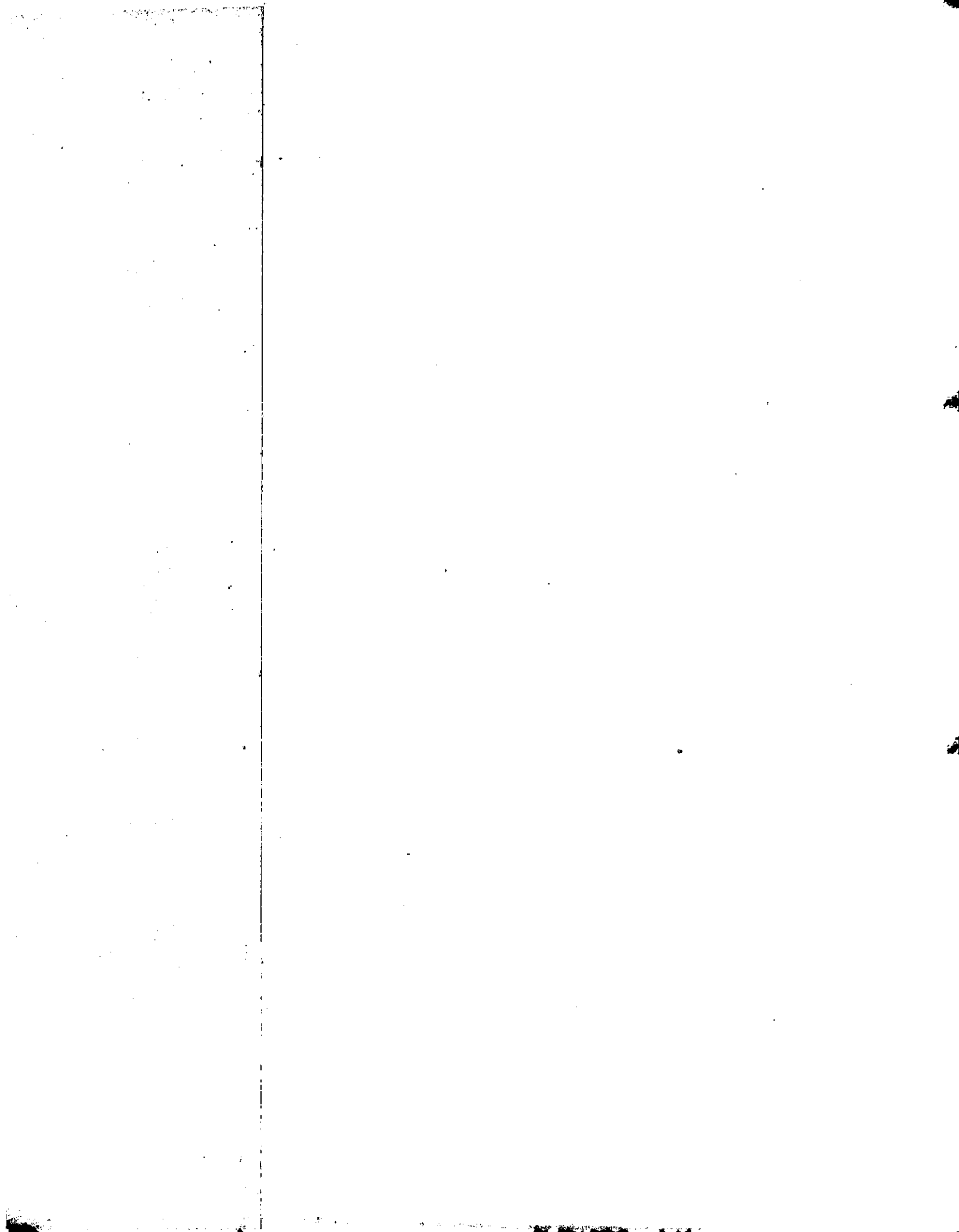
| PASOS | RESPONSABLE | DESCRIPCION |
|-------|------------------------------|--|
| 01 | SOLICITANTE | SE PRESENTA A LA INSTITUCION ANTE RECEPCIONISTA ENCARGADA DE PROPORCIONAR INFORMACION. |
| 02 | RECEPCIONISTA | LE PROPORCIONA INFORMACION Y LO ENVIA AL DEPARTAMENTO DE CREDITO PARA QUE PIDA ORIENTACION A EJECUTIVO DE CREDITO. |
| 03 | SOLICITANTE | SE PRESENTA AL DEPARTAMENTO DE CREDITO CON EJECUTIVO DE CREDITO PARA PEDIR ORIENTACION SOBRE EL PROYECTO QUE DESEA FINANCIARSE. |
| 04 | EJECUTIVO DE CREDITO | DA ORIENTACION A SOLICITANTE SOBRE LOS PASOS QUE DEBE SEGUIR PARA TRAMITAR EL CREDITO PARA SU PROYECTO. |
| 05 | EJECUTIVO DE CREDITO | ENTREGA SOLICITUD DE CREDITO AL SOLICITANTE, EXPLICANDOLE LOS REQUERIMIENTOS QUE DEBE CUMPLIR. |
| 06 | SOLICITANTE | RECIBE Y LLENA SOLICITUD Y CUMPLE CON LOS DEMAS DOCUMENTOS, DESPUES LOS ENTREGA A EJECUTIVO DE CREDITO. |
| 07 | EJECUTIVO DE CREDITO | RECIBE Y REvisa SOLICITUD Y DOCUMENTACION. |
| 08 | EJECUTIVO DE CREDITO | SI LA SOLICITUD ESTA COMPLETA, DA INSTRUCCIONES A SECRETARIA PARA QUE LE DE INGRESO. |
| 09 | SECRETARIA | DA INGRESO A SOLICITUD, SI ESTA SE ENCUENTRA COMPLETA. |
| 10 | JEFE DE AGENCIA | UNA VEZ ACEPTADA LA SOLICITUD, GIRA INSTRUCCIONES A SUPERVISOR Y PERITO VALUADOR PARA QUE REALICEN SUPERVISION Y VALUACION DE ACTIVOS. |
| 11 | SUPERVISOR Y PERITO VALUADOR | REALIZAN SUPERVISION A LA EMPRESA Y VALUAN SUS ACTIVOS, LUEGO ENVIAN INFORME Y VALUO A SECRETARIA. |

| PASOS | RESPONSABLE | DESCRIPCION |
|-------|-------------------------|---|
| 12 | SECRETARIA | RECIBE INFORME Y VALUO DE LA EMPRESA, A LOS CUALES SE LES ABRE EXPEDIENTE Y LOS ENVIA A JEFE DE AGENCIA. |
| 13 | JEFE DE AGENCIA | ANALIZA Y PREPARA INFORME. |
| 14 | JEFE DE AGENCIA | SE PRESENTA ANTE PRE-COMITE PARA MOSTRARLES RECOMENDACIONES DEL INFORME. |
| 15 | PRE-COMITE | RECIBE Y EVALUA RECOMENDACIONES ENVIADAS POR JEFE DE AGENCIA. |
| 16 | PRE-COMITE | ENVIA RECOMENDACIONES EVALUADAS A JEFE DE AGENCIA. |
| 17 | JEFE DE AGENCIA | RECIBE RECOMENDACIONES EVALUADAS POR PRE-COMITE Y SE PRESENTA ANTE COMITE DE CREDITO CON RECOMENDACIONES. |
| 18 | COMITE DE CREDITO | RECIBE RECOMENDACIONES EVALUADAS POR PRE-COMITE, PRESENTADAS POR JEFE DE AGENCIA. |
| 19 | COMITE DE CREDITO | RECOMIENDA QUE SE APRUEBE O DENIEGUE CREDITO. |
| 20 | CONSEJO DIRECTIVO | RATIFICA Y DECIDE SI SE APRUEBA O DENIEGA CREDITO. |
| 21 | DEPARTAMENTO DE CREDITO | SI EL CREDITO SE DENIEGA, ENVIA COMUNICADO DE DENEGACION A SOLICITANTE. |
| 22 | SOLICITANTE | RECIBE COMUNICADO DE DENEGACION DE CREDITO. |
| 23 | DEPARTAMENTO DE CREDITO | SI EL CREDITO SE APRUEBA, ENVIA COMUNICADO DE APROBACION. |
| 24 | SOLICITANTE | RECIBE COMUNICADO DE APROBACION DE CREDITO. |

PROCEDIMIENTO PARA LA PEQUEÑA EMPRESA (FIGAPE)

| | | |
|---------------|-------------------|-------------------|
| JEFE - COMITE | COMITE DE CREDITO | CONSEJO DIRECTIVO |
|---------------|-------------------|-------------------|





A N E X O No. 12

ARRENDAMIENTO.

CLASIFICACION

Básicamente existen dos tipos de arrendamiento disponibles a las empresas: Arrendamiento Operativo y Arrendamiento financiero; el cual también se conoce como de Capital. La diferencia entre ambos es su plazo y la opción de cancelación por parte del arrendatario.

El arrendamiento financiero , es el tipo de arrendamiento que más interés tiene para el presente estudio, debido a que es el que puede ser utilizado por la Industria Manufacturera, como alternativa de financiamiento para la adquisición de maquinaria y/o equipo.

ARRENDAMIENTO FINANCIERO

El arrendamiento financiero, llamado también de capital, se considera por lo general un arrendamiento a mediano y largo plazo que no es de carácter revocable ni se puede cancelar desde el aspecto económico, por lo que obliga al arrendatario a efectuar los pagos correspondientes por el uso de una activo durante un período predeterminado. Aún y cuando, el arrendatario ya no desee hacer uso del activo en cuestión, deberá cumplir con los pagos establecidos. Dado este factor de

irrevocabilidad el arrendamiento financiero se convierte en un tipo de deuda a mediano o largo plazo. Así pues, el pago de cuotas se convierte en un gasto fijo y deducible de impuesto que deberá ser cancelado en fechas preestablecidas durante un periodo determinado.

Debido a la naturaleza obligatoria de los arrendamientos financieros, la empresa deberá tener sumo cuidado al firmar un contrato de arrendamiento financiero, ya que realmente es una fuente de financiamiento y el firmar este tipo de convenio, es como realizar un préstamo. Sin embargo se debe mencionar una diferencia bien importante: en los préstamos, solo el pago de intereses es deducible del impuesto sobre la renta, mientras que en los arrendamientos, todo el pago de la renta es deducible. Los arrendamientos funcionan como si existiera una entrada al flujo de efectivo, dado que el arrendamiento no tendrá que pagar o efectuar el desembolso inicial por el uso del activo.

MODALIDADES PARA LA ADQUISICION DE ACTIVOS POR EL ARRENDADOR.

Las características básicas de un arrendamiento financiero son:

- 1) El bien fue adquirido por el arrendador para satisfacer las necesidades particulares del arrendatario; y será, probablemente, usado solo

para ese propósito.

- 2) Idealmente el período de vigencia del contrato de arrendamiento es prácticamente igual a la vida útil estimada del bien en cuestión, pero en nuestro medio el contrato del arrendamiento tiene un período máximo de 5 años.
- 3) El arrendatario está obligado a cubrir los pagos del costo, del seguro, mantenimiento y en algunos casos, impuestos; además des otros gastos que puedan considerarse inherentes al propietario.

En la actualidad se dan dos tipos o modalidades primarias para la adquisición de los activos por parte de las arrendadoras, a saber:

- 1) Directo
- 2) De compra-Venta con arrendamiento simultáneo.

Arrendamiento Directo.

Es aquel que es realizado para activos completamente nuevos. El arrendatario señala el equipo que le gustaría obtener y se hacen los arreglos correspondientes para que la empresa arrendadora lo adquiera del fabricante o distribuidor y luego se firma el contrato correspondiente del arriendo del equipo en mención, o sea, el equipo es o ha sido propiedad del arrendador. Normalmente, dado que es bien se adquiere para satisfacer al arrendatario, este especificará el modelo y características relevantes del

equipo que desea arrendar.

Compra-Venta con arrendamiento simultaneo

Cuando se realiza la compra-venta con contrato de arrendamiento, el equipo no es nuevo, y se origina la transacción debido a que la empresa propietaria necesita fondos para operaciones y probablemente necesita tener deducciones de impuestos sobre la renta, entonces la empresa puede liberar capital de trabajo vendiendo un equipo o maquinaria a una empresa arrendadora y simultáneamente firmado un contrato de arrendamiento para continuar utilizando el mismo equipo o maquinaria.

Cuando se efectúa esta práctica de vender un activo a una empresa arrendadora y arrendándolo de ella simultáneamente, el arrendatario percibe efectivo por el activo en forma inmediata, y contrae la obligación de efectuar pagos periódicos fijos por el uso del bien arrendado. La compra-venta con contrato de arrendamiento de un activo, proporciona a la empresa un mecanismo en el cual su liquidez puede ser incrementada. Los pagos periódicos o cuotas que el arrendatario deberá pagar serán determinados por el arrendador, de modo que le permita recuperar su inversión en los bienes arrendados y obtener una ganancia en el dinero invertido.

PROCEDIMIENTO No. 6**ARRENDADORA**

PROCEDIMIENTO: TRAMITACION OPERATIVA DEL ARRENDAMIENTO DE MAQUINARIA Y EQUIPO INDUSTRIAL. (ARRENDAMIENTO FINANCIERO DIRECTO)

FECHA
FEBRERO/1993

PAGINA
1 DE 2

| PASOS | RESPONSABLE | DESCRIPCION |
|-------|---------------------------|---|
| 01 | SOLICITANTE | SE PRESENTA A ARRENDADORA PARA SOLICITAR INFORMACION SOBRE LA FORMA Y CONDICIONES PARA TRAMITAR EL ARRENDAMIENTO. |
| 02 | RECEPCIONISTA | ATIENDE AL SOLICITANTE Y LE INDICA QUE SE PRESENTE CON ASISTENTE DE OPERACION. |
| 03 | ASISTENTE DE OPERACION | DA LA INFORMACION SOBRE LA MECANICA PARA TRAMITAR EL ARRENDAMIENTO, INDICANDO LOS REQUISITOS QUE DEBE CUMPLIR, LUEGO DA SOLICITUD. |
| 04 | SOLICITANTE | RECIBE INFORMACION EN GENERAL Y DE REQUISITOS A CUMPLIR, DESPUES RECIBE SOLICITUD. |
| 05 | SOLICITANTE | SE RETIRA DE LA ARRENDADORA, Y SE PRESENTARA HASTA QUE LLENE LA SOLICITUD Y TENGA LOS REQUISITOS QUE SE LE EXIGE. |
| 06 | SOLICITANTE | SE PRESENTA A LA ARRENDADORA CON SOLICITUD LLENA Y CON REQUISITOS EXIGIDOS. |
| 07 | ASISTENTE DE OPERACION | RECIBE SOLICITUD Y REQUISITOS QUE LLEVA EL SOLICITANTE, VERIFICANDO QUE TODO ESTE COMPLETO DE ACUERDO A LO PACTADO. |
| 08 | ASISTENTE DE OPERACION | ELABORA UN RESUMEN DE LO ENTREGADO POR EL SOLICITANTE Y LO ENVIA AL GERENTE DE OPERACIONES. |
| 09 | GERENTE DE OPERACIONES | RECIBE RESUMEN, SOLICITUD Y REQUISITOS, REALIZA PRIMER ANALISIS PARA APROBAR O DENEGAR ARRENDAMIENTO. |
| 10 | GERENTE DE OPERACIONES | EN CASO DE NO CUMPLIR CON REQUISITOS MINIMOS, DENIEGA LA SOLICITUD DE ARRENDAMIENTO, LUEGO DA INSTRUCCIONES A SECRETARIA DE OPERACION PARA QUE ELABORE CARTA DE DENEGACION. |
| 11 | SECRETARIA DE OPERACIONES | ELABORA CARTA DE NEGACION DE ARRENDAMIENTO Y LA ENVIA A SOLICITANTE ADJUNTANDO DOCUMENTACION. |

| PASOS | RESPONSABLE | DESCRIPCION |
|-------|------------------------------|--|
| 12 | SOLICITANTE | RECIBE CARTA DE NEGACION DEL ARRENDAMIENTO. |
| 13 | GERENTE DE OPERACIONES | EN CASO DE CUMPLIR CON REQUISITOS MINIMOS, SE CONTINUA CON EL TRAMITE DEL ARRENDAMIENTO, ENVIA DOCUMENTOS A COMITE EJECUTIVO DE CREDITO. |
| 14 | COMITE EJECUTIVO DE CREDITOS | DISCUTEN LA FACTIBILIDAD (SEGUNDO ANALISIS) DE LA APROBACION O DENEGACION DEL ARRENDAMIENTO. |
| 15 | COMITE EJECUTIVO DE CREDITOS | EN CASO DE DENEGACION ENTREGA DOCUMENTACION A GERENTE DE OPERACIONES. |
| 16 | GERENTE DE OPERACIONES | RECIBE DOCUMENTACION Y DA INSTRUCCIONES A SECRETARIA DE OPERACION PARA QUE ELABORE CARTA DE NEGACION DEL ARRENDAMIENTO. |
| 17 | SECRETARIA DE OPERACION | ELABORA CARTA DE NEGACION Y LA ENVIA AL SOLICITANTE CON DOCUMENTACION ADJUNTA. |
| 18 | COMITE EJECUTIVO DE CREDITOS | EN CASO DE APROBACION, ENTREGA DOCUMENTACION A GERENTE DE OPERACION. |
| 19 | GERENTE DE OPERACIONES | RECIBE DOCUMENTACION Y DA INSTRUCCIONES A SECRETARIA PARA QUE ELABORE CARTA DE APROBACION DEL ARRENDAMIENTO. |
| 20 | SECRETARIA DE OPERACION | ELABORA CARTA DE APROBACION Y LA ENVIA A SOLICITANTE PARA QUE SE PRESENTE A LA ARRENDADORA. |
| 21 | SOLICITANTE | SE PRESENTA ANTE GERENTE DE OPERACIONES PARA HABLAR SOBRE DETALLES DE LA APROBACION DEL ARRENDAMIENTO Y FIRMA CARTA DE APROBACION. |
| 22 | GERENTE DE OPERACIONES | INDICA AL SOLICITANTE QUE REGRESE EN DOS DIAS PARA FIRMAR LA DOCUMENTACION LEGAL DEL ARRENDAMIENTO. |
| 23 | SOLICITANTE | SE PRESENTA DOS DIAS DESPUES A FIRMAR TODA LA DOCUMENTACION LEGAL NECESARIA PARA OPTAR POR EL ARRENDAMIENTO. |
| 24 | GERENTE DE OPERACIONES | EXTIENDE AUTORIZACION A PROVEEDOR PARA QUE PUEDA ENTREGAR MAQUINARIA Y/O EQUIPO A ARRENDATARIO (SOLICITANTE). |

PROCEDIMIENTO No. 7

ARRENDADORA

PROCEDIMIENTO: TRAMITACION OPERATIVA DEL ARRENDAMIENTO FINANCIERO DE MAQUINARIA Y EQUIPO INDUSTRIAL. (ARRENDAMIENTO SIMULTANEO DE COMPRA - VENTA).

FECHA
FEBRERO/1993

PAGINA
1 DE 3

| PASOS | RESPONSABLE | DESCRIPCION |
|-------|---------------------------|---|
| 01 | SOLICITANTE | SE PRESENTA A ARRENDADORA PARA SOLICITAR INFORMACION SOBRE LA FORMA Y CONDICIONES PARA TRAMITAR EL ARRENDAMIENTO. |
| 02 | RECEPCIONISTA | ATIENDE AL SOLICITANTE Y LE INDICA QUE SE PRESENTE CON ASISTENTE DE OPERACION. |
| 03 | ASISTENTE DE OPERACION | DA LA INFORMACION SOBRE LA MECANICA PARA TRAMITAR EL ARRENDAMIENTO, INDICANDO LOS REQUISITOS QUE DEBE CUMPLIR, LUEGO DA SOLICITUD. |
| 04 | SOLICITANTE | RECIBE INFORMACION EN GENERAL Y DE REQUISITOS A CUMPLIR, DESPUES RECIBE SOLICITUD. |
| 05 | SOLICITANTE | SE RETIRA DE LA ARRENDADORA, Y SE PRESENTARA HASTA QUE LLENE LA SOLICITUD Y TENGA LOS REQUISITOS QUE SE LE EXIGE. |
| 06 | SOLICITANTE | SE PRESENTA A LA ARRENDADORA CON SOLICITUD LLENA Y CON REQUISITOS EXIGIDOS. |
| 07 | ASISTENTE DE OPERACION | RECIBE SOLICITUD Y REQUISITOS QUE LLEVA EL SOLICITANTE, VERIFICANDO QUE TODO ESTE COMPLETO DE ACUERDO A LO PACTADO. |
| 08 | ASISTENTE DE OPERACION | ELABORA UN RESUMEN DE LO ENTREGADO POR EL SOLICITANTE Y LO ENUIA AL GERENTE DE OPERACIONES. |
| 09 | GERENTE DE OPERACIONES | RECIBE RESUMEN, SOLICITUD Y REQUISITOS, LUEGO CONCERTA CITA CON SOLICITANTE PARA VISITARLO Y CONOCER CONDICIONES DE FUNCIONAMIENTO DE MAQUINARIA QUE SERVIRA COMO GARANTIA. |
| 10 | GERENTE DE OPERACIONES | LLEGA JUNTO CON PERITO VALUADOR A EMPRESA SOLICITANTE A EVALUAR CONDICIONES DE FUNCIONAMIENTO DE MAQUINARIA QUE RESPALDARA LA GARANTIA. |
| 11 | SECRETARIA DE OPERACIONES | REALIZA PRIMER ANALISIS DE RESULTADOS DE VALUACION DE MAQUINARIA, DE RESUMEN, SOLICITUD Y REQUISITOS, PARA APROBAR O DENEGAR ARRENDAMIENTO. |

| PASOS | RESPONSABLE | DESCRIPCION |
|-------|------------------------------|---|
| 12 | GERENTE DE OPERACIONES | EN CASO DE NO CUMPLIR CON REQUISITOS MINIMOS, DENIEGA LA SOLICITUD DE ARRENDAMIENTO, LUEGO DA INSTRUCCIONES A SECRETARIA DE OPERACION PARA QUE ELABORE CARTA DE DENEGACION. |
| 13 | SECRETARIA DE OPERACIONES | ELABORA CARTA DE NEGACION DE ARRENDAMIENTO Y LA ENVIA A SOLICITANTE ADJUNTANDO DOCUMENTACION. |
| 14 | SOLICITANTE | RECIBE CARTA DE NEGACION DEL ARRENDAMIENTO. |
| 15 | GERENTE DE OPERACIONES | EN CASO DE CUMPLIR CON REQUISITOS MINIMOS, SE CONTINUA CON EL TRAMITE DEL ARRENDAMIENTO, ENVIA DOCUMENTOS A COMITE EJECUTIVO DE CREDITO. |
| 16 | COMITE EJECUTIVO DE CREDITOS | DISCUTEN LA FACTIBILIDAD (SEGUNDO ANALISIS) DE LA APROBACION O DENEGACION DEL ARRENDAMIENTO. |
| 17 | COMITE EJECUTIVO DE CREDITOS | EN CASO DE DENEGACION ENTREGA DOCUMENTACION A GERENTE DE OPERACIONES. |
| 18 | GERENTE DE OPERACIONES | RECIBE DOCUMENTACION Y DA INSTRUCCIONES A SECRETARIA DE OPERACION PARA QUE ELABORE CARTA DE NEGACION DEL ARRENDAMIENTO. |
| 19 | SECRETARIA DE OPERACIONES | ELABORA CARTA DE NEGACION Y LA ENVIA AL SOLICITANTE CON DOCUMENTACION ADJUNTA. |
| 20 | COMITE EJECUTIVO DE CREDITOS | EN CASO DE APROBACION, ENTREGA DOCUMENTACION A GERENTE DE OPERACION. |
| 21 | GERENTE DE OPERACIONES | RECIBE DOCUMENTACION Y DA INSTRUCCIONES A SECRETARIA PARA QUE ELABORE CARTA DE APROBACION DEL ARRENDAMIENTO. |
| 22 | SECRETARIA DE OPERACIONES | ELABORA CARTA DE APROBACION Y LA ENVIA A SOLICITANTE PARA QUE SE PRESENTE A LA ARRENDADORA. |
| 23 | SOLICITANTE | SE PRESENTA ANTE GERENTE DE OPERACIONES PARA HABLAR SOBRE DETALLES DE LA APROBACION DEL ARRENDAMIENTO Y FIRMA CARTA DE APROBACION. |
| 24 | GERENTE DE OPERACIONES | INDICA AL SOLICITANTE QUE REGRESE EN DOS DIAS PARA FIRMAR LA DOCUMENTACION LEGAL DEL ARRENDAMIENTO. |

| PASOS | RESPONSABLE | DESCRIPCION |
|-------|-----------------------|--|
| 25 | SOLICITANTE | SE PRESENTA DOS DIAS DESPUES A FIRMAR TODA LA DOCUMENTACION LEGAL NECESARIA PARA OPTAR POR EL ARRENDAMIENTO. |
| 26 | SOLICITANTE | SE PRESENTA DOS DIAS DESPUES AL DEPARTAMENTO DE CONTABILIDAD A PEDIR CHEQUE. |
| 27 | DEPTO.DE CONTABILIDAD | ENTREGA CHEQUE A ARRENDATARIO (SOLICITANTE) PARA QUE HAGA USO. |
| 28 | SOLICITANTE | RECIBE CHEQUE. |

A N E X O N O . 13

PROPEMI

OBJETIVOS

Los objetivos que persigue PROPEMI mediante la capacitación, asesoría empresarial y apoyo financiero a los usuarios de sus servicios, son los siguientes:

- a. Incrementar la rentabilidad de sus empresas y con ello lograr mejorar sus ingresos personales, su estabilidad económica y en general, el bienestar integral de la familia del empresario;
- b. Lograr la estabilidad de los empleos que ocupa su personal, así como incrementar el nivel de sus salarios de igual manera la generación de nuevos puestos de trabajo;
- c. Incorporar al micro y pequeño empresario al sistema bancario nacional para la utilización de todos sus servicios, principalmente como usuarios de crédito.

Servicios que ofrece PROPEMI a los pequeños y microempresarios

- a. Capacitación administrativa. Consiste en la orientación básica sobre conocimiento de contabilidad, costos, administración, mercadeo y formulación de proyectos.

- b. Apoyo crediticio. Con este apoyo se logra: aumentar su producción, mejorar sus ingresos y el de sus trabajadores, estabilizar el empleo y crear nuevas fuentes de trabajo.
- c. Asesoría empresarial en la empresa. El personal de PROPEMI por medio de su cuerpo de coordinadores y asesores, mantiene una relación permanente con el empresario, dándole asesoría en sus empresas, para que éste aplique correctamente los conocimientos adquiridos en la capacitación, manteniendo sus registros al día, una buena administración y la adecuada utilización de los fondos propios y los recibidos en préstamos.

Requisitos a cumplir para ser sujetos de crédito a través de PROPEMI

PROPEMI apoya a todos los pequeños y microempresarios en la zona metropolitana de San Salvador, que tengan una empresa industrial o de servicios, con las siguientes características:

1. Demostrar iniciativa y capacidad para desarrollar su empresa.
2. Tener un año como mínimo de establecida su empresa.
3. Ser mayor de 21 años.
4. Que la empresa sea capaz de generar empleo.

PROCEDIMIENTO No. 8

FUSADES - PROPEMI

PROCEDIMIENTO: TRAMITACION DE CREDITO EN LA FUNDACION SALVADOREÑA PARA
EL DESARROLLO ECONOMICO Y SOCIAL (FUSADES)

FECHA
FEBRERO/1993

PAGINA
1 DE 3

| PASOS | RESPONSABLE | DESCRIPCION |
|-------|----------------------------------|---|
| 01 | SOLICITANTE | SE PRESENTA A OFICINA DE " PROPEMI" A SOLICITAR INFORMACION SOBRE LA FORMA Y CONDICIONES PARA TRAMITAR UN CREDITO. |
| 02 | SECRETARIA | ENVIA A SOLICITANTE CON JEFE DEL DEPARTAMENTO DE CREDITOS. |
| 03 | SOLICITANTE | SE PRESENTA CON JEFE DE DEPARTAMENTO DE CREDITO. |
| 04 | JEFE DE DEPARTAMENTO DE CREDITO | LE ASIGNA UN ASESOR Y LE PIDE LOS ESTADOS FINANCIEROS DE LA EMPRESA O NEGOCIO. |
| 05 | ASESOR | SE PRESENTA A LA EMPRESA A REALIZAR DIAGNOSTICO JUNTO CON EL SOLICITANTE. |
| 06 | ASESOR | ELABORA DIAGNOSTICO DE LA SITUACION ACTUAL DE LA EMPRESA. |
| 07 | ASESOR | RECIBE LOS ESTADOS FINANCIEROS DEL SOLICITANTE. |
| 08 | ASESOR | SE PRESENTA AL DEPARTAMENTO DE CREDITOS A ENTREGAR ESTADOS FINANCIEROS Y DIAGNOSTICO. |
| 09 | JEFE DE DEPARTAMENTO DE CREDITOS | DE ACUERDO A LOS RESULTADOS DEL DIAGNOSTICO, SI ES NECESARIO, RECOMIENDA AL SOLICITANTE, RECIBIR UN SEMINARIO DE CAPACITACION ADMINISTRATIVA. |
| 10 | SOLICITANTE | ACEPTA RECIBIR SEMINARIO DE CAPACITACION ADMINISTRATIVA. |
| 11 | JEFE DE DEPARTAMENTO DE CREDITOS | ENTREGA FORMULARIO PARA INSCRIPCION EN SEMINARIO DE CAPACITACION. |

| PASOS | RESPONSABLE | DESCRIPCION |
|-------|----------------------------------|--|
| 12 | SOLICITANTE | LLENA FORMULARIO Y SE INSCRIBE EN EL SEMINARIO DE CAPACITACION. |
| 13 | SOLICITANTE | SE RETIRA DE LA INSTITUCION A ESPERAR FECHA DE INICIO DE SEMINARIO DE CAPACITACION. |
| 14 | SOLICITANTE | SE PRESENTA A LA INSTITUCION A RECIBIR SEMINARIO DE CAPACITACION. |
| 15 | SOLICITANTE | RECIBE SEMINARIO DE CAPACITACION. |
| 16 | SOLICITANTE | CANCELA VALOR DE SEMINARIO Y RECIBE DIPLOMA DE PARTICIPACION. |
| 17 | SOLICITANTE | YA SEA QUE EL SOLICITANTE RECIBA O NO EL SEMINARIO DE CAPACITACION, EN AMBOS CASOS SE PRESENTA CON EL JEFE DEL DEPTO DE CREDITO. |
| 18 | JEFE DE DEPARTAMENTO DE CREDITOS | DESIGNA UN ANALISTA DE CREDITOS PARA QUE ANALICE LA DOCUMENTACION. |
| 19 | ANALISTA DE CREDITOS | ESTUDIA LOS DOCUMENTOS Y HACE RECOMENDACIONES. |
| 20 | ANALISTA DE CREDITOS | ENTREGA ANALISIS Y RECOMENDACIONES A JEFE DE DEPARTAMENTO DE CREDITOS. |
| 21 | JEFE DE DEPARTAMENTO DE CREDITOS | CONVOCA AL COMITE DE CREDITOS DE LA INSTITUCION. |
| 22 | COMITE DE CREDITOS | SE REUNE PARA HACER ANALISIS DE LA DOCUMENTACION Y ASI APROBAR O DENEGAR CREDITO. |
| 23 | COMITE DE CREDITOS | DENIEGA LA SOLICITUD DEL CREDITO. |
| 24 | COMITE DE CREDITOS | INFORMA SOBRE RESOLUCION AL JEFE DEL DEPARTAMENTO DE CREDITOS. |

| PASOS | RESPONSABLE | DESCRIPCION |
|-------|------------------------------------|---|
| 25 | JEFE DEL DEPARTAMENTO DE CREDITOS | COMUNICA POR ESCRITO AL SOLICITANTE SOBRE LA RESOLUCION. |
| 26 | SOLICITANTE | SE PRESENTA AL DEPARTAMENTO DE CREDITOS. |
| 27 | JEFE DEL DEPARTAMENTO DE CREDITOS | LE EXPLICA AL SOLICITANTE POR QUE NO FUE APROBADO EL CREDITO Y LE ENTREGA LOS DOCUMENTOS. |
| 28 | SOLICITANTE | RECIBE LOS DOCUMENTOS Y SE RETIRA DE LA INSTITUCION. |
| 29 | COMITE DE CREDITOS | APRUEBA LA SOLICITUD DE CREDITO. |
| 30 | COMITE DE CREDITOS | INFORMA SOBRE RESOLUCION AL JEFE DEL DEPARTAMENTO DE CREDITOS. |
| 31 | JEFE DEL DEPARTAMENTO DE CREDITOS | COMUNICA AL SOLICITANTE LA RESOLUCION SOBRE LA SOLICITUD DE CREDITO. |
| 32 | SOLICITANTE | SE PRESENTA AL DEPARTAMENTO DE CREDITOS DE LA INSTITUCION. |
| 33 | JEFE DEL DEPARTAMENTO DE CREDITOS | LE EXPLICA SOBRE LA APROBACION DEL CRDITO Y LO ENVIA AL DEPARTAMENTO JURIDICO. |
| 34 | SOLICITANTE | SE PRESENTA AL DEPARTAMENTO JURIDICO A LEGALIZAR DOCUMENTOS. |
| 36 | SOLICITANTE | SE PRESENTA AL DEPARTAMENTO DE CREDITOS. |
| 37 | JEFE DEL DEPARTAMENTO DE CREDITOS. | ENTREGA CHEQUE AL SOLICITANTE. |
| 38 | SOLICITANTE | RECIBE CHEQUE Y SE RETIRA DE LA INSTITUCION. |

A N E X O N o . 14

CALIFICACION DEL USUARIO DE CREDITO

Los criterios utilizados por todas las Instituciones anteriormente mencionadas, califican a los usuarios del crédito de acuerdo a cinco categorías de riesgo (A, B, C, D y E) evaluadas por el Banco Central de Reserva. De dichas categorías, la "A" y la "B" generalmente son elegidos por la Banca Comercial y Financieras, y las categorías "C", "D" y "E" (difícilmente aceptadas por la banca comercial y las Financieras) son los que generalmene atienden las Instituciones Oficiales de Crédito. A continuación se detallan las características específicas de cada categoría.

Para llevar a cabo este proceso de evaluación, se establecieron 5 categorías de riesgo así:

Categoría A = Créditos Normales

Categoría B = Créditos subnormales

Categoría C = Créditos Deficientes

Categoría D = Créditos de Difícil Recuperación

Categoría E = Créditos Irrecuperables

Esta clasificación está sustentada en el Instructivo para la determinación de Activos de riesgo de dudosa recuperación y la constitución de Reservas de Saneamiento emitido por el Banco Central de Reserva y avalado por la Superintendencia del Sistema Financiero.

A. Conceptualización y sintomatología de las categorías de Riesgo.

A continuación presentaremos el concepto y aquellos síntomas que consideramos más relevantes de cada categoría.

CATEGORIA "A" CREDITOS NORMALES

CONCEPTO

Son aquellos créditos que no presentan dudas respecto a su recuperación dentro de los términos establecidos.

La empresa solicitante disfruta de una posición financiera satisfactoria.

Asimismo, el usuario de crédito ha cumplido oportunamente con el pago de sus obligaciones.

SINTOMAS PRINCIPALES

- Información financiera completa y actualizada.
- Al corriente en el pago o amortización de sus préstamos
- Utilidades satisfactorias.
- Situación financiera satisfactoria.

CATEGORIA "B" CREDITOS SUBNORMALES

CONCEPTO:

Un crédito clasificado como subnormal, es un activo de riesgo satisfactorio que tiene ciertas debilidades estructurales o bien, el prestatario sufre una tendencia

financiera adversa, que hace que el crédito sea solo "marginamente satisfactorio".

La experiencia ha demostrado que menos que se actúe oportunamente para proteger la posición del Banco, o para que se corrija la tendencia financiera adversa del prestatario, corremos el riesgo de un deterioro mayor. Por esta razón, no debemos vacilar en darle la calificación de "SUBNORMAL" a un crédito que es marginalmente satisfactorio. Las personas responsables de administrar el crédito deberán realizar un estudio detallado sobre la operación de la empresa manteniéndola en estrecha observación, para salvaguardar la posición del Banco, mientras que los créditos en cuestión, todavía sean activos relativamente buenos.

SINTOMAS PRINCIPALES

- Información financiera obsoleta e inadecuada en el expediente del usuario de crédito, así como falta de comentarios e indicadores que permitan evaluar la situación Económica y Financiera del cliente.
- Sobregiros no autorizados en sus Cuentas Corrientes. Devolución de cheques propios.
- Prórroga o renovación eventuales de operaciones pactadas por una sola vez.
- Problemas ocasionales de liquidez.

- Excesivamente Endeudado.

CATEGORIA "C" CREDITOS DEFICIENTES

CONCEPTO

Créditos cuyo pago normal des capital e intereses se ve amenazado por tendencias muy desfavorables o sucesos de naturaleza financiera, administrativa, económica o política, o por debilidades importantes de la garantía.

No se espera que haya pérdida, pero si existe la posibilidad de tener que reestructurar el pago a un plazo mayor. Por lo tanto, hace falta tomar medidas correctivas de inmediato para fortalecer la posición del Banco como acreedor y/o para reducir el riesgo y asegurarse de que prestatario haga lo correcto.

SINTOMAS PRINCIPALES

Atrasos ocasionados en la amortización de cuotas de préstamo. (De 15 a 45 días de atraso a partir del vencimiento)

- Dificultad para cumplir con sus proyecciones financieras con la consiguiente necesidad de reestructurar el crédito.
- Renovación de operaciones ocasionales por incumplimiento de pago al respectivo vencimiento.
- Disminución del valor de las garantías,

deteriorando la proporción de cobertura.

- Resultados operacionales negativos.
- Incremento desproporcionado de sus deudas, con el Banco o con otros acreedores, que deterioren su capacidad de pago.
- Situación financiera deficiente.

CATEGORIA "D" CREDITOS DE DIFICIL RECUPERACION

CONCEPTO

Préstamos cuya recuperación esta en duda, según la última información disponible, y que por lo tanto se espera que un monto aún no determinado se pierda. Un crédito sujeto a esta calificación tiene todas las debilidades de un "DEFICIENTE", pero acentuadas al grado de que es altamente improbable su recuperación total.

Es alta la probabilidad de pérdida sustancial, pero ciertos factores externos podrían hacer posible el fortalecimiento o la liquidación del activo. Hace falta que los funcionarios del Banco tomen acción agresiva y vigorosa para reducir al mínimo la pérdida.

Todo crédito calificado de "Alto Riesgo", debe estar bajo el control de Créditos Especiales.

SINTOMAS PRINCIPALES

- Cartera vencida con atraso mayor de 45 hasta 180 días.

- Incapacidad para cumplir obligaciones a corto plazo. Imposibilidad para cumplir con los programas de amortización de sus créditos.
- Violaciones a los compromisos de créditos a mediano y largo plazo.
- Pérdida o deterioro sustancial del valor de las garantías.
- Posición subordinada del Banco con respecto a otros acreedores.
- Embargos de sus acreedores.

CATEGORIA "E" CREDITOS IRRECUPERABLES

CONCEPTO

Créditos que se consideran incobrables. Esta calificación no significa que no pueda hacer una recuperación potencial o eventual. Las personas responsables deber seguir esforzándose por conseguir el cobro hasta que quede establecido que no es posible ninguna recuperación adicional.

SINTOMAS PRINCIPALES

- Cartera vencida en litigio con escasas posibilidades de recuperación (Atrasos mayores de 180 días).
- Garantías obsoleta. Propiedades sobrevaluadas cuyo avalúo actualizado no alcanza a cubrir los

- préstamos, pérdida total o inexistencia de garantías.
- Deficiente respaldo jurídico que impide la recuperación.
 - Posición subordinada o gravámenes preferentes de otros acreedores (Estado, laborales, con garantías), quedando un valor residual de activos insuficientes para cubrir la obligación.
 - Desaparición del deudor.
 - Situación de la empresa en estado de Quiebra Técnica.
 - Proceso de liquidación de la empresa por quiebra.

Este sistema de evaluación de cartera implica la concepción de una evaluación integral del cliente, tanto en aspectos cuantitativos como cualitativos, así tenemos que la Ley de Bancos y Financieras establece en su artículo 58 que "Los Bancos y Financieras deberán sustentar la concesión de los financiamientos en un análisis de las respectivas solicitudes, que les permitan apreciar el riesgo de recuperación de los fondos. Para ello deberán considerar la capacidad empresarial y moral de los solicitantes; su situación económica y financiera presente y futura; las garantías que, en su caso, fueren necesarias; y demás elementos que consideren pertinentes.

B.Importancia de la Calificación para el usuario de Crédito y responsabilidad de mantener esa categoría.

Una buena calificación de riesgo es muy importante para el usuario del crédito, ya que de ésta depende en gran manera el acceso a financiamiento de los banco, a través de préstamos o descuentos de letras, emisión de fianzas y avales a favor de terceras personas, aperturas de cartas de crédito, aceptación de cobranzas, anticipos de la línea pre y exportación, líneas de crédito del Banco Central, sobregiros, etc. (Artículo 58).

Además dependes de la categoría de riesgo la posibilidad de ser accionista y director de los Bancos y Financieras, ya que la Ley establece limitaciones así:

El artículo 10 en el literal CH establece que ninguna persona natural o jurídica directamente o por interpósita persona, podrá ser titular de acciones que, sumadas a la que ya posee, representen más del 5% del capital de la institución cuando fuere deudor del sistema financiero por créditos a los que se les haya constituido una reserva de saneamiento del 50% o más del saldo.

El artículo 32 en su literal D establece que son inhábiles para ser directores los deudores del Sistema Financiero Salvadoreño por créditos a los cuales se les haya constituido una reserva de saneamiento del cincuenta por ciento o más del saldo.

Adicionalmente la Ley en su artículo 129 excluye la

información reservada (Secreto Bancario) a aquellos créditos sobre los cuales se haya constituido el ciento por ciento de reserva de saneamiento sobre el saldo.

Si consideramos que los Bancos y Financieras son intermediarios financieros en el mercado financiero, cuya actividad habitual es la obtención de fondos del público para su colocación en operaciones activas de crédito, está obligada a efectuar una selección muy cuidadosa sobre los clientes a los cuales concederá crédito, esta selección se hace con base en los síntomas que presenta cada cliente des acuerdo con el instructivo para la determinación de activos de riesgos de dudosa recuperación.

Por lo tanto, la actitud de los Bancos y Financieras al conocer que el cliente está calificado "D" o "E" difícilmente le concederían crédito.

¿ Quién es el responsable de mantener una categoría de riesgo?

El responsable exclusivo es el usuario de crédito ya que de él depende, que el Banco tenga la información referente a su situación financiera actualizada, cumplir con las cláusulas del contrato, mantener al corriente el pago de sus obligaciones, cubrir en el plazo estipulado los sobregiros autorizados, facilitar la documentación respectiva para la inscripción de garantías, conservar en buen estado las prendas, administrar adecuadamente los recursos de la empresa, así como las obtenidas de los Bancos, etc.

A N E X O N o . 15

REGULACIONES PARA EMISION DE BONOS CONVERTIBLES EN ACCIONES

De conformidad con el Código de Comercio -Artículos 700 y siguientes-, las sociedades de capitales (art. 126) es decir, las sociedades anónimas -de capital fijo o variable- y las sociedades en comanditas o conditarias en acciones (Art. 296 del Código de comercio), pueden emitir bonos convertibles en acciones.

Para esa finalidad se deberán cumplir las siguientes condiciones:

- I. La emisión de bonos deberá cubrir el valor de un aumento de capital previamente acordado; es decir, para que funcione este "sistema", se deben acordar dos operaciones combinadas: 1) un aumento de capital en la sociedad, ya sea de capital fijo o variable, señalándose previa y expresamente un plazo para la conversión; y 2) una emisión de bonos.
- II. La escritura de emisión de bonos (Art. 684 del Código de Comercio, deberá llenar los requisitos legales, e indicar el plazo dentro del cual los titulares pueden ejercer el derecho a la conversión y las condiciones de la misma.
- III. Durante el plazo en que pueda ejercitarse el derecho de conversión, la sociedad emisora no podrá modificar las condiciones de la conversión.
- IV. Los bonos, como títulos valores, deberán llenar también todos los requisitos legales.

- V. Los bonos convertibles en acciones no pueden colocarse bajo la par, es decir por precio más bajo de su valor nominal.
- VI. Los accionistas de la sociedad emisora, gozarán del derecho preferente para suscribir los bonos, en igual forma que para suscribir las nuevas emisiones de acciones de una sociedad.
- VII. El capital de la sociedad emisora, se aumentará cuando los bonos e vayan convirtiendo en acciones. Esta circunstancia debe constar en el acuerdo de la Junta General de Accionistas que autorice le aumento de capital y la emisión de bonos convertibles en acciones, y también en la escritura social respectiva.
- VIII. Como en cualquier otro caso, se deberá cumplir con todas las disposiciones legales pertinentes, tanto para el aumento de capital como para la emisión de los bonos convertibles en acciones.
- IX. Para su negociación la sociedad emisora y los bonos convertibles en acciones se deberán inscribir en la Bolsa, cumpliéndose con lo prescrito en el "Instructivo para la Calificación e Inscripción de Valores", e incluyendo en el prospecto de la emisión "el procedimiento de conversión en acciones de las obligaciones que se emitan con ese carácter".

A N N E X O N O . 1 6

FACTOR DE TASA DISCRETA DE RENDIMIENTO
FACTOR DE PASO SIMPLE CANTIDAD COMPUESTA (SPCAF)

17 %

| N | SPCAF | N | SPCAF | N | SPCAF | N | SPCAF | N | SPCAF |
|----|--------|----|--------|----|--------|----|--------|----|--------|
| 1 | 1.1700 | 11 | 5.6240 | 21 | 27.034 | 31 | 129.95 | 65 | 27045. |
| 2 | 1.3689 | 12 | 6.5801 | 22 | 31.629 | 32 | 152.04 | 70 | 59294. |
| 3 | 1.6016 | 13 | 7.6967 | 23 | 37.006 | 33 | 177.88 | | |
| 4 | 1.8739 | 14 | 9.0875 | 24 | 43.297 | 34 | 208.12 | | |
| 5 | 2.1924 | 15 | 10.539 | 25 | 50.658 | 35 | 243.50 | | |
| 6 | 2.5652 | 16 | 12.330 | 26 | 59.270 | 40 | 533.87 | | |
| 7 | 3.0012 | 17 | 14.426 | 27 | 69.345 | 45 | 1170.5 | | |
| 8 | 3.5115 | 18 | 16.679 | 28 | 81.134 | 50 | 2566.2 | | |
| 9 | 4.1004 | 19 | 19.748 | 29 | 94.927 | 55 | 5626.3 | | |
| 10 | 4.8068 | 20 | 23.106 | 30 | 111.06 | 60 | 12335. | | |