

Don Sócrates Calvino

en...

La Aventura de los Porcicultores Inteligentes



de desafío
empresarial

VGA
Comunicaciones

José Conrado Vázquez
José Vázquez Escalona

Don Sócrates Calvino

en...

La Aventura de los Porcicultores Inteligentes



Esta historia es parte del sistema **Desafío Empresarial**, un esfuerzo de **VGA Comunicaciones** por hacer de México un mejor país, una empresa a la vez.

Te invitamos a visitar nuestra página y a suscribirte, únete a nuestro proyecto: Mejores emprendedores, mejores empresas, a través de una mejor **Cultura Financiera**.

www.desafioempresarial.com

de desafío
empresarial



José Conrado Vázquez
José Vázquez Escalona

La Aventura de los Porcicultores Inteligentes

En la siguiente historia el siempre confiable asesor de empresas, don Sócrates Calvino, asesora a un grupo de amigos sobre el arte de convertir los gastos en inversiones. Acompañemos a los futuros transportistas que hacen planes mientras disfrutan unos buenos mariscos.

— ¡Estoy harto de los incumplimientos de los transportistas! — declaró el ingeniero Rubén de Obeso, también conocido como Rubensote, dando un fuerte golpe en la mesa con una de sus enormes manotas.

— ¡Abusan de nuestra necesidad, no hay derecho! — añadió Armando Royo, otro joven porcicultor, al que sus amigos siempre fastidiaban preguntándole: ¿Qué tal el rollo que andas armando, Armando?

— ¡Todo el tiempo andan inventando mermas y babosadas con tal de robarnos, y no paran de subir las tarifas! — terció Mario “el Buenavida” Ramírez, luego de dar un trago a su tarro de cerveza helada.

En torno a la mesa de El Farallón Tropical, famoso restaurante de mariscos de aquella ciudad, comían seis amigos porcicultores y comentaban los problemas logísticos de los embarques de cerdos de las granjas a las plantas frigoríficas de la región en donde eran comprados y procesados los animales que producían.

Don Antonino Camarena, el de mayor edad y el más ricachón del grupo, declaró con tono pesimista:

—He pensado en comprar mi propio camión y mandaba a la goma a esos abusivos. Pero por tres o cuatro viajes que hago al mes no me conviene invertir tanto.

El más joven de los empresarios granjeros allí reunidos era Joaquín Moragrega Laborín, alias el Pitufu, porque siempre andaba presumiendo su sangre azul. Pero, a pesar de su cara de niño de secundaria, era un treintañero sumamente trabajador y todo el tiempo estaba tomando cursos de formación empresarial. Dijo el joven Moragrega:

—Ahorita estamos pagando, en promedio, unos 5 mil pesos por embarque. Entre todos hacemos por lo menos 20 embarques al mes, son 100 mil pesos. Al año, 1 millón 200 mil pesos. Un camión nuevo, con todo y estructura de jaulas, no llega al millón de pesos. En un año se paga solo. Si lo

20 embarques al mes
5,000 por embarque

$20 \times 5,000 = 100,000$

en 12 meses:

1,200,000 pesos

compramos entre todos, convertimos un gasto en inversión.

Pero Manuelito Garcés, el bromista del grupo, comentó de inmediato:

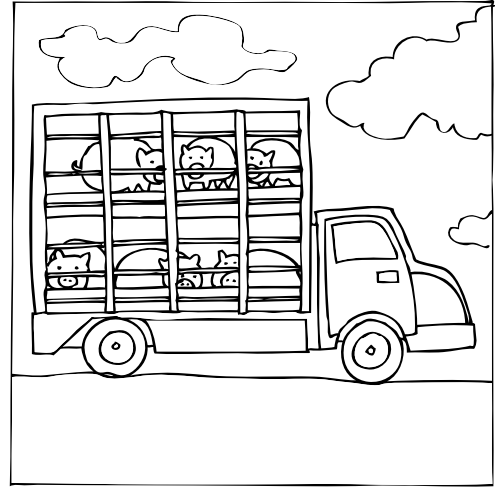
—Sí, mi querido Pitufo, pero entonces el que tenga a su nombre el camión puede moverlo como le de la gana, y al rato se queda con la unidad. y perdemos el dinero y la amistad. Mejor sigamos como estamos.

El ingeniero de Obeso sacó su calculadora y dijo:

—Un millón de pesos entre seis personas nos tocaría a 166 mil 667 pesos por cabeza; la neta a mi no me conviene, sería como pagar un año adelantado de fletes, por no hablar de los gastos que tendríamos, chofer, ayudante, combustible, seguro, mm. No me gusta, yo paso.

Pero el joven Moragrega no era de los que se rinden fácilmente, y entusiasmado con su idea continuó:

—Miren, señores: constituimos una Sociedad Anónima por partes iguales.



←Ejemplo
de Ingeniería
Financiera

El camión lo compra la sociedad, así todos somos dueños —volviéndose al ingeniero de Obeso, añadió—: El capital mínimo para constituir una Sociedad Anónima es de 50 mil pesos, nos tocarían 8 mil 300 pesos a cada uno, ni modo que no los tengamos. Luego le conseguimos un Crédito Refaccionario a la sociedad, a tres años, y con eso compramos el camión. No le veo problema.

La idea empezaba a entusiasmar a Armando Royos, quién apuntó:

—Con un camión propio y un chofer de confianza nos quitamos de muchos problemas. Yo si le entro. Propongo que cada uno pongamos 10 mil pesos, no le saquen.

—Pues yo pago por ver —dijo “El Buenavida”, Mario Ramírez—. El que no arriesga no gana.

—Se me ocurre un nombre para la sociedad —dijo don Antonino Camarena, mirando al techo como buscando más inspiración—: Multiservicios Empresariales Camarena, qué les parece.

—Jajá, a qué don Antonino, siempre tan ocu-
rrente —festejó Manuel Garcés.

—Jajá, ya en serio —siguió don Antonino—, no es un mal nombre, Multiservicios Empresariales, SA de CV. Y le ponemos un Objeto Social bien

El Objeto Social es la relación de las actividades a las que se dedicará la empresa, y está definido en la escritura constitutiva.

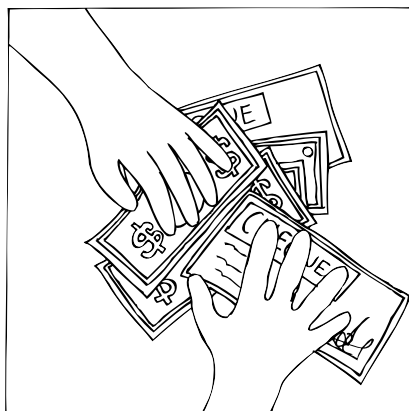
amplio, para lo que se ofrezca.

—Bueno, pero que aquí el Pitufito se encargue de organizar la empresa, ya que él fue el de la idea —dijo Manuel Garcés, ya más interesado.

—No hay problema —contestó Joaquín Moragrega

—Mi compadre Sócrates tiene experiencia de sobra con esas cosas —afirmó don Antonino Camarena—, que él se encargue de todo y nos quitamos de broncas. Propongo que ahorita mismo cada uno ponga 5 mil pesos en efectivo para formalizar, hacemos una minuta y todos firmamos.

Todos pusieron el dinero, unos en efectivo y otros con cheques al portador, unos con entusiasmo y uno que otro no de muy buena gana, pero nadie quiso ser menos. Por ser el decano del grupo (y el más duro para el dinero) le tocó a don Antonino Camarena ser el Tesorero y futuro Presidente del Consejo de la nueva empresa.



Dos días después don Antonino estaba en la oficina de don Sócrates Calvino, el sagaz financiero y asesor de empresas.

—Pues ya te digo, compadre Sócrates, así fue como convencí a los muchachos de que lo que más nos conviene para resolver nuestros problemas de transporte es hacer nuestra sociedad y comprar-nos nuestro propio camioncito.

—Pues muy bien pensado, compadre —contestó don Sócrates con expresión socarrona, pues desde luego ya estaba al corriente de que el de la idea había sido uno de sus mejores clientes, el joven Moragrega. Luego dijo:

—Para tramitar el Crédito Refaccionario necesitarán presentar un Plan de Negocios y un Estudio de Viabilidad Financiera, tengo gente muy buena para eso, nosotros nos encargamos. Y lo de las escrituras lo vemos con el licenciado Leónidas Campuzano, es mi notario de confianza.

—Ay, pero Leónidas es muy caro, compadre.

—No sea cuentachiles, compadre, yo sé por qué se lo recomiendo.

En esa misma platica negociaron los honorarios, y así nació Multiservicios Especializados, SA de CV, con un Capital Social de 50 mil pesos. Cada socio tenía el 16.6 % de las acciones.

Rentaron una pequeña oficina cercana a un lote de estacionamiento, escogieron el camión y la estructura de jaulas, con un valor total 980 mil pesos.

Con la ayuda del Estudio de Viabilidad Financiera que preparó la gente de don Sócrates, y una vez firmadas las escrituras que preparó el licenciado Leónidas Campuzano, se tramitó un Crédito Refaccionario en el banco que acordaron los seis socios.

Contrataron un chofer, un ayudante, una secretaria y un gerente que también se encargaría de comercializar los servicios de transporte. Entre los cuatro empleados costarían, sueldos, impuestos y

prestaciones incluidos, 39 mil pesos mensuales.

Como buenos comerciantes que los seis amigos eran, entre todos definieron lo siguiente:

- Cada uno tendría derecho a cuatro viajes al mes, lo que serían 24 viajes para los socios;
- quedaría capacidad para otros 30 viajes al mes, para dar servicio a otras granjas y cobrar fletes;
- los socios pagarían únicamente mil pesos por viaje, para cubrir gastos de combustible, lavado y desinfectado de la unidad, y los sueldos del chofer y el ayudante; los demás usuarios pagarían la tarifa completa de 5 mil pesos, regular entre los transportistas.

Al final del primer mes completo de operaciones el gerente les presentó el siguiente informe:

Multiservicios Especializados, SA de CV	
Estado de Ingresos y Egresos	
INGRESOS	
Saldo Inicial	6,800
Fletes de los Socios	24,000
Fletes otros clientes	<u>146,000</u>
Suma Ingresos	176,800
EGRESOS	
Nóminas, imp. y prestaciones	39,000
Gastos de Operación (Oficina)	8,000
Gastos de Operación (Camión)	26,000
Gastos Financieros	<u>30,000</u>
Suma Egresos	103,000
Saldo Final en Caja y Bancos	73,800
Suma Egresos + Saldo Final	176,800

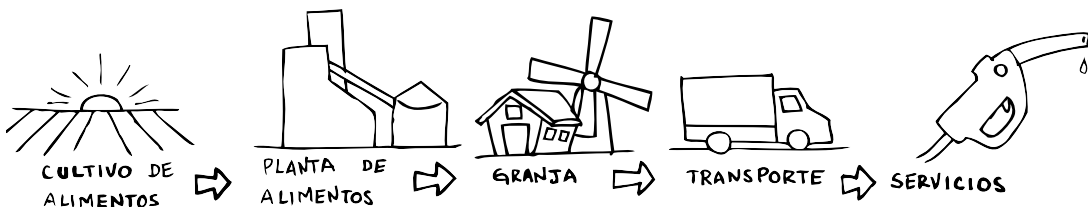
Para festejar este primer mes de operaciones, los seis amigos se reunieron de nuevo en El Farallón Tropical, acompañados esta vez por don Sócrates Calvino, que después de despacharse un succulento caldo de mariscos, dijo:

—Ustedes supieron aprovechar la Ventaja Económica de unirse para **satisfacer una necesidad común y convertir un gasto regular en una inversión**. Al crear su empresa, que es una Persona Moral independiente de ustedes, estuvieron en posición de aprovechar el Crédito Mercantil que ya tienen con sus granjas para apoyar el financiamiento de la empresa. Esto que han hecho es lo que llamamos un Proceso de Integración Horizontal.

—Ah, compadre, usted y sus terminajos técnicos, jajá —comento don Antonino.

El joven granjero Joaquín Moragrega explicó de inmediato:

—La integración horizontal es como crecer para los lados; en vez de crecer aumentando el número de vientres en las granjas, por ejemplo, crecemos invirtiendo en otros negocios que nos dan servicio directo, como es el caso del camión.



—Pues hemos hecho un buen negocio, de entrada nos ahorramos casi 200 mil pesos al año en fletes, nada mal —apuntó Manuel Garcés.

—Así es, Manuelito, así es. Y podemos seguir con la integración horizontal —continuó Joaquín—; por ejemplo, con las utilidades que deje el camión podemos comprar al mayoreo otros insumos que los seis necesitamos, como los suplementos alimenticios, las vacunas, los medicamentos regulares...

—¡Miren qué listo salió el Pitufito! —festejó el ingeniero Rubén de Obeso, que por lo general no era dado a bromas, pero que estaba de evidente buen humor.

—Pues perdón por el comercial, pero aquí Joaquín ha participado en varios de mis seminarios, se nota que le han servido, me da mucho gusto —apuntó don Sócrates Calvino—, y por cierto, la semana que entra arrancamos con uno nuevo, a ver si se van apuntando, señores, ahora que ya vieron como en los negocios, los conocimientos son dinero en efectivo...

Pero el joven granjero no se dio por aludido, pues ya había dejado volar la imaginación, vislumbrando otras combinaciones. Dijo al fin:

-¿Saben, señores? Creo que con nuestra nueva empresa también podríamos comprar cerdos a otras granjas para procesarlos, y luego comercializarlos nosotros.

Y, en efecto, los seis amigos harán algo así, y ganarán mucho dinero; no cabe duda que la unión hace la fuerza... pero esto es materia para otra historia...



¡No te pierdas ninguna de las aventuras empresariales de Don Sócrates!

Cada una de estas aventuras te presenta importantes conceptos de negocios y de Cultura Financiera. Son completamente gratis para nuestros suscriptores, y tenemos muchas que iremos poniendo en nuestra página para que las descargues.

Déjanos un Me Gusta en nuestra página de Facebook así como tus comentarios, nos interesa mucho saber de ti.

