

875208

15

UNIVERSIDAD VILLA RICA



FACULTAD DE CONTADURIA

**ESTUDIOS INCORPORADOS A LA UNIVERSIDAD
NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO**

**" IMPORTANCIA DE LA LIQUIDEZ COMO PROMOCION
AL CRECIMIENTO DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA
EMPRESA EN EL PUERTO DE VERACRUZ "**

TESIS

**QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:
LICENCIADA EN CONTADURIA**

PRESENTA:

ZEIDA TORRES MOSQUEIRA

DIRECTOR DE TESIS:

L.C.y M.C. MIGUEL ANGEL BOLAÑOS MORENO

REVISOR DE TESIS:

L.C. PAULINO ANTONIO CORDOBA CAYETANO

BOCA DEL RIO, VER.

2000

278071



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

A Dios:

Por darme la sabiduría y
paciencia necesaria para
poder lograr todas mis
metas.

A mis Padres:

Profr. Maximino Torres Dionicio
Sra. Julia Mosqueira Tello
Gracias por todo el apoyo y
ayuda que me han brindado,
porque gracias a eso he
podido concluir esta etapa de
mi vida, Gracias.

A mis Hermanos:

Dr. Miguel A. Torres Mosqueira
Profr. Adolfo Torres Mosqueira
C.P. Maximino Torres Mosqueira
Landy Torres Mosqueira
Por el amor que nos une y nos
permite apoyarnos en cada
momento de nuestra vida.
Gracias por compartir conmigo
este logro.

A mi Novio:

L.I.A. Luis A. Diaz Canseco
Gracias por darme tu amor
incondicional, tu apoyo y
paciencia. Gracias por ser
parte de mi vida.

Te amo.

A mi Asesor:

C.P. Graciela Ortiz Urbina
Por todo la orientación
y apoyo que me brindó
para poder concluir este
trabajo.

Mi gratitud por siempre.

A mi Director de Tesis:

L.C. y M.C. Miguel A. Bolaños
Por su valiosa cooperación
para poder concluir esta
Investigación. Gracias

A mis Amigas y Amigos:

Por su amistad y apoyo
incondicional, en especial
a:
C.P. Adriana Peralta Aguilar
C.P. Beatriz Salinas Hernandez
C.P. Sara Cruz López

Gracias.

INDICE

| | |
|--|--------------------|
| INTRODUCCIÓN | i |
| CAPITULO I | METODOLOGIA |
| 1.1 Planteamiento del problema | 2 |
| 1.2 Justificación | 2 |
| 1.3 Objetivos | 3 |
| 1.3.1 Objetivos Generales | 3 |
| 1.3.2 Objetivos Especificos | 3 |
| 1.4 Formulación de Hipotesis | 4 |
| 1.5 Variables | 4 |
| 1.5.1 Variable Independiente | 4 |
| 1.5.2 Variable Dependiente | 4 |
| 1.5.2 Variables Conceptuales y Operacionales | 5 |
| 1.6 Tipo de estudio | 6 |
| 1.7 Investigación Documental | 6 |
| 1.8 Técnicas de Invetigación | 6 |
| 1.9 Recopilación de datos | 6 |
| 1.10 Proceso | 6 |
| 1.12 Procedimiento | 6 |
| 1.13 Análisis de datos | 6 |

CAPITULO II MARCO TEORICO

| | | |
|---------|--|----|
| 2.1 | ¿Qué es el dinero? | 8 |
| 2.1.1 | Funciones del dinero | 9 |
| 2.1.2 | Clases de dinero | 14 |
| 2.1.3 | Administración del dinero | 17 |
| 2.2. | Liquidez e Inflación en la economía | 22 |
| 2.2.1 | La Inflación | 26 |
| 2.3 | La Inflación en las Empresas | 29 |
| 2.3.1 | Efectos de la Inflación sobre la Información Contable | 30 |
| 2.4 | Definición de la Pequeña y Mediana empresa | 34 |
| 2.4.1 | Clasificación de la Pequeña y Mediana empresa | 36 |
| 2.4.2 | Importancia de la Pequeña y Mediana empresa | 38 |
| 2.4.3 | Características de la Pequeña y Mediana Empresa | 39 |
| 2.5 | Crecimiento y empresa en crecimiento | 40 |
| 2.5.1 | ¿Es el crecimiento una necesidad? | 43 |
| 2.5.2 | La planeación de los negocios | 47 |
| 2.5.3 | Planeación de los requisitos de una empresa en crecimiento | 49 |
| 2.5.4. | Inicio del proceso de planeación | 52 |
| 2.5.4.1 | Planeación Estratégica | 52 |
| 2.5.4.2 | El plan de negocios | 54 |
| 2.5.4.3 | Objetivos de los departamentos | 55 |

III

| | | |
|-------|--|----|
| 2.6 | El Sistema Financiero Mexicano | 57 |
| 2.6.1 | Definición | 57 |
| 2.6.2 | Autoridades que Regulan al Sistema Financiero Mexicano | 57 |
| 2.6.3 | Subsistemas del Sistema Financiero Mexicano | 59 |
| 2.6.4 | Selección de Financiamiento | 68 |
| 2.6.5 | Financiamiento canalizado a las empresas | 70 |

CAPITULO III RESULTADOS

| | | |
|-------|--|----|
| 3.1 | Antecedentes | 79 |
| 3.1.1 | Estados Financieros | 79 |
| 3.2. | Análisis e interpretación de los datos | 82 |
| 3.3 | Conclusiones y recomendaciones | 89 |

CAPITULO IV CONCLUSIONES

| | | |
|-----|---------------------|------------|
| 4.1 | Conclusiones | 92 |
| 4.2 | Recomendaciones | 98 |
| | BIBLIOGRAFIA | 101 |

INTRODUCCION

En México, la micro, pequeña y mediana empresa (M, P y ME) contribuyen en gran medida al desarrollo del país. Del total de las Organizaciones comerciales, industriales y de servicios, 98%, según publicaciones de secofi y Nafin, son (M, P y ME).

No fue sólo a partir de 1995, sino siempre fué el sector con más necesidades tanto financieras como tecnológicas. Han transcurrido muchos años de una crisis que parece no terminar. Por tanto se vuelve imperioso cubrir estas necesidades, no sólo para salir adelante, si no para estar en condiciones de competir ante una economía globalizada, esto lleva a las empresas a evaluar el balance de su actuación, pues la que están altamente endeudadas, no ha sido a consecuencia únicamente de la devaluación de diciembre de 1994, aunque este suceso se haya convertido en la gota que derramó el vaso; lamentablemente ha habido falta de planeación en las mismas

La necesidad de Liquidez en muchas empresas es real, sin embargo, se ven imposibilitadas a contar con ella ya que la liquidez varía de acuerdo a diversos factores tales como: el volumen de ventas, precio de ventas, otorgamiento u obtención de descuentos, precios de compra, costos de servicios, financiamientos, aumentos de salarios, políticas de crédito y cobranzas.

El propósito principal de esta investigación es dar a conocer la importancia de contar con liquidez dentro de la empresa, así como también dar conocer las diferentes alternativas de Financiamiento con las que cuentan las empresas para poder resolver dicho problema en México.

En el capítulo I se muestra la metodología que se utilizará para esta Investigación.

En el capítulo II se trata el marco teórico que abarca desde lo que es el dinero, la importancia de la liquidez, así como el crecimiento en la pequeña y mediana empresa y los tipos de Financiamientos más adecuados.

En el capítulo III abarca lo que son los resultados sobre un financiamiento en las empresas, al igual que una evaluación contable en el mismo.

Por último se presentan las conclusiones, recomendaciones y bibliografía .

CAPITULO I

METODOLOGÍA

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Unos de los problemas que atraviesan actualmente la pequeña y mediana empresa en el puerto de Veracruz es la falta de liquidez, es decir el contar con efectivo para el pago de sus nominas, de Impuestos, recuperación de cartera, enfrentar la competencia por la apertura comercial, así como la tasa de riesgo asignada por financieros e inversionistas, etc.. Como nos podemos dar cuenta en la condición financiera y en el desarrollo de la empresa, la liquidez juega un papel importante ya que si cuenta con mayor liquidez ó con mayor redituabilidad se podrá decidir el tipo de financiamiento en caso necesario y enfrentar la realidad del mercado. Esta nos lleva a la siguiente pregunta:

¿ Es la liquidez una ayuda para el crecimiento de la Pequeña y Mediana (P Y ME) empresa en el puerto de Veracruz?

JUSTIFICACIÓN

Las pequeñas y medianas empresas representan un gran porcentaje en el puerto de Veracruz, por ello se consideran como un elemento importante para el desarrollo económico y social del puerto de Veracruz.

Estas empresas en diversas ocasiones se enfrentan con problemas al tratar de desarrollarse y aumentar sus

capitales, ya que desconocen la importancia de contar con liquidez así como también desconocen las diferentes alternativas de financiamiento con las que cuenta el país para poder solventar este problema. En esta investigación se dará a conocer al interesado las ventajas de contar con liquidez, como lograr un crecimiento en la empresa; así como también el tipo de financiamiento a los que podrá recurrir en caso necesario.

OBJETIVO GENERAL

Analizar la liquidez como promoción al crecimiento de la pequeña y mediana empresa en el puerto de Veracruz.

OBJETIVOS ESPECIFICOS

- 1.- Analizar el crecimiento de la pequeña y mediana empresa en el puerto de Veracruz
- 2.- Analizar la liquidez (en cuanto a sus razones) en la pequeña y mediana empresa.
- 3.- Conocer las instituciones de Financiamiento (sus funciones y autoridades).

HIPOTESIS

La liquidez es un elemento importante para el crecimiento económico de la pequeña y mediana empresa en el puerto de Veracruz ya que gracias a esta las empresas pueden contar con el flujo necesario para su operación normal y así tener la disponibilidad necesaria para aprovechar oportunidades ó hacer frente a emergencias.

VARIABLES

Variable independiente :

La liquidez es un elemento importante para el crecimiento económico de la pequeña y mediana empresa en el puerto de Veracruz.

Variable dependiente :

Ya que gracias a la liquidez las empresas pueden contar con el flujo necesario para su operación normal y así tener la disponibilidad necesaria para aprovechar oportunidades ó hacer frente a emergencias.

VARIABLES CONCEPTUALES Y OPERACIONALES

Conceptuales :

Liquidez.

Pequeña y Mediana empresa.

Dinero.

Instituciones Financieras.

Inflación.

Operacionales :

Estudio de Liquidez.

Estudio de la pequeña y mediana empresa.

Funciones del dinero.

Análisis y clasificación de instituciones Financieras.

Sistema contable.

TIPO DE ESTUDIO

La presente investigación se realizará a través de fuentes bibliográficas.

Investigación Documental :

Para la realización de este trabajo de investigación se consultaron libros, diccionarios, revistas Financieras, Administrativas y Contables.

Técnicas de Investigación :

Las técnicas que serán utilizadas para el desarrollo de la investigación documental serán a través de :

- a) Selección de datos.
- b) Recolección de información.

CAPITULO II

MARCO TEORICO

2.1.- ¿ QUE ES EL DINERO ?

El dinero constituye una medida para la valoración de las cosas en todo tipo de transacciones comerciales, al igual que es la unidad cuantificadora en la información contable y financiera. Diversos autores definen al dinero como:

El diccionario Larousse define al dinero como "moneda, caudal, fortuna y algunos sinónimos del termino son: Fondos, pecunia, mosca, etcétera.

Los subjetivistas definen el dinero como todas aquellas cosas que son aceptadas en forma general a cambio de bienes y servicios.

Los marxistas consideran como una mercancía que es equivalente general de todas las demás mercancías y que desempeña varias funciones derivadas de su carácter de mercancía.

Actualmente el criterio general es considerar que son dinero las monedas metálicas, los billetes y los depósitos bancarios y que por el contrario, no lo son el cheque y la letra de cambio.¹

¹ Ramírez Gómez, Ramón, la moneda, el credito y la banca, México, UNAM, 1972, pag. 117.

2.1.1 Funciones del dinero

Son varias las funciones que cumple el dinero en la sociedad, las más importantes son:

1. Medida de valores
2. Patrón de precios
3. Medio de cambio y circulación
4. Medio de atesoramiento y acumulación
5. Instrumentos de pagos diferidos
6. Dinero mundial

Medida de valores y patrón de precios

La primera y la más importante función del dinero es servir como medida de valores de las mercancías, lo cual se debe a la propia esencia del dinero, o sea el ser también una mercancía equivalente a todas las demás.

El valor de las mercancías se expresa en forma monetaria, es decir, a través del dinero, mediante determinada cantidad de oro o plata si estos metales son utilizados como mercancía dinero.

El oro y la plata han llegado a ser los equivalentes generales de las demás mercancías; es decir, funcionan como dinero debido a que tienen varias características que les permiten cumplir dicho papel:

1. Se pueden transportar fácilmente.
2. Son resistentes y no sufren mucho desgaste, duran bastante tiempo.
3. Se pueden dividir en las partes que sea necesario.
4. Tienen cualidades físicas muy específicas, por lo que son difíciles de falsificar.

Medio de cambio y circulación

La existencia de dinero real permite el intercambio de mercancías; es decir, facilita el proceso de cambio, debido a que existe como equivalente y que las mercancías tienen un precio. Lo que realmente se intercambia son los trabajos de los diferentes productores materializados en las mercancías.

El dinero efectivo sirve como intermediario en el proceso de circulación de las mercancías; antes de cambiar una mercancía por otra aparece el dinero que cumple esta función en forma momentánea, ya que una vez realizado cambio de una mercancía interviene en el cambio de otra. Este proceso se efectúa según la fórmula marxista:

| | | | | |
|-----------|---|--------|---|-----------|
| M | - | D | - | M |
| Mercancía | | Dinero | | Mercancía |

En esta fórmula se observa claramente el papel del dinero como intermedio en el proceso de circulación de

mercancías. Sin embargo, no hay que olvidar que debido a que el dinero interviene en múltiples cambios de mercancías deferentes, es posible sustituirlo por representantes suyos como: monedas fraccionarias, papel moneda, cheques, tarjetas de crédito, etc., que facilitan aún más el intercambio.

Medio de atesoramiento y acumulación

El dinero al ser equivalente general de todas las demás mercancías puede ser guardado o atesorado en in momento dado, ya que representa la riqueza de la sociedad y con él se puede comprar cualquier mercancía.

La gente puede guardar la cantidad de dinero que pueda y desee, lo cual representa una interrupción momentánea del proceso de circulación que queda como:

| | | |
|-----------|---|--------|
| M | - | D |
| Mercancía | | Dinero |

hasta que no se obtengan más mercancías con el dinero atesorado. Cuando el dinero atesorado se incrementa constantemente, se habla de un proceso de acumulación de dinero; es decir, acumulación de poder comprar cualquier mercancía en cualquier momento, por lo que la acumulación de dinero en la sociedad capitalista actual se ha convertido en un fin en sí misma.

El proceso de acumulación de dinero es:

ACUMULACION = DINERO + DINERO + DINERO

El dinero atesorado o acumulación dificulta la circulación de mercancías en un momento dado, pero cuando vuelve a intercambiarse por mercancías, la impulsa en forma extraordinaria.

Históricamente, la acumulación de dinero surge cuando se desarrolla la producción mercantil simple y el excedente es acumulado o atesorado en forma de dinero. Con el desarrollo del capitalismo los productores necesitan pagar por adelantado : materias primas, alquileres, rentas, otros pagos, ect., por lo que necesitan haber acumulado dinero previamente.

El dinero como acumulación de riqueza y poder se convierte en un fin en sí mismo, el que ha acumulado dinero todo lo que puede comprar incluido el honor, la conciencia, el silencio de la gente, ect.,

Instrumento de pagos diferidos

Con el desarrollo de la producción de mercancías en el capitalismo, muchas de éstas no se podían realizar, no se podían vender, por lo que para facilitar su llegada al consumidor se desarrolla el crédito. Es decir, se entrega ahora la mercancía al consumidor y éste paga después.

En este caso el dinero paga en forma diferida una mercancía que ya fue adquirida con anterioridad. El dinero no actúa como intermediario en el proceso de cambio, porque la mercancía ya circuló, el dinero actúa como medio de pago y no como instrumento de compra.

Al extenderse las formas de crédito, la función del dinero como instrumento de pagos también se incrementa en

forma notable y hace posible liquidar operaciones de préstamo, pago de impuestos, de rentas y salarios vencidos, etc.,

La función del dinero como instrumento de pago ayudó al desarrollo del dinero crédito que se manifiesta en varias formas: letras de cambio, certificados de depósito, billete de banco, cheques, etc., los cuales pueden circular y transferirse a otras personas. Es por esto que, debido a la función del dinero como medio de pago, solamente es necesario saldar las diferencias entre las cuentas, lo cual reduce el uso del dinero o lo vuelve menos necesario.

Dinero mundial

En las funciones anteriores hemos visto que el dinero actúa de los marcos en un país en forma nacionalista. Aunque haya movimientos de dinero en varias ciudades alejadas, no se traspasan los límites del país. El dinero también actúa como dinero mundial en el sistema de pagos de los países que realizan transacciones monetarias.

Básicamente, a nivel mundial el dinero se encuentra representado por metales preciosos - oro y plata- en forma de lingotes o barras; aunque no todos los sistemas monetarios tengan su base de oro, tiene cierta equivalencia con él.

Las transacciones económicas entre los diferentes países del mundo hacen necesaria la existencia del dinero

mundial que actúa en el sistema monetario mundial y que ayuda a:

- * La compra de mercancías y servicios de un país a otro,
- * El pago de mercancías y servicios entre los países, y
- * La materialización de la riqueza que se expresa en forma monetaria.

Los movimientos de las (monedas de los diferentes países) se ven reflejados en la balanza de pagos de un país. Cuando el saldo de la balanza es negativo, quiere decir que salen más divisas de las que entran. Si el saldo es positivo, la entrada de divisas es mayor que las salidas.

Es necesario que cada país cuente con un fondo monetario que permita cumplir no sólo sus necesidades de dinero interno o nacional, sino la función de dinero mundial. Este fondo monetario debe ser suficiente para cumplir con las funciones de una economía capitalista donde todo se intercambia por dinero, pero no debe rebasar ciertos límites que le ocasionarían problemas como la inflación, devaluación, pérdida del poder adquisitivo, etc.²

2.1.2 Clases de dinero

Varios autores han hablado de divisas clases de dinero dependiendo de su naturaleza. Las clasificaciones más

² José Silvestre Méndez, Fundamento de Economía, Ed. Lawrence, Pag. 214

importantes que aquí mencionamos son la de Von Mises, Kent y Ramón Ramírez Gómez:

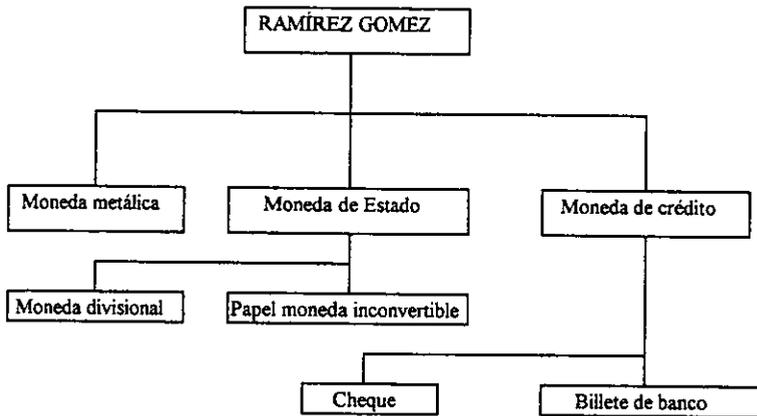
| | |
|-----------|-------------------------|
| | Dinero mercancías |
| Von Mises | Moneda de curso forzoso |
| | Dinero crédito |

El dinero mercancía es el que ésta hecho de algo material como el oro y la plata; la moneda de curso forzoso es la que establecen legalmente las autoridades monetarias de un país y el dinero crédito es un documento con vencimiento futuro utilizado como medio de cambio.

| | |
|------|--------------------------|
| | Dinero metálico |
| Kent | Papel moneda |
| | Dinero bancario |
| | Dinero como moneda legal |

El dinero metálico es el acuñado por metales como el oro, la plata, el cobre, el níquel o combinación de ellos; el papel moneda representa un papel menor del que realmente tiene y fue utilizado ampliamente para griegos y romanos; el dinero bancario es más moderno y esta constituido por cheques y billetes que representan la garantía de los depósitos de oro y plata hechos en algún banco; el dinero legal es el designado por el gobierno como instrumento para saldar cualquier obligación en moneda del país.³

³ j. Silvestre Méndez, IDEM, Pag. 215



Organigrama de las clases de dinero según Ramírez Gómez.

2.1.3 Administración del dinero

El precio de los bienes y servicios se va elevando por efecto de la baja de poder de compra del dinero; es decir, se necesitan más unidades monetarias con las cuales pueden adquirirse dichos bienes y servicios. De aquí se pueden distinguir dos conceptos diferentes:

- a) El precio es el número de unidades monetarias o de dinero en que se adquiere un bien o servicio.
- b) El valor es poder objetivo que tiene un bien para comprar o adquirir otros bienes y servicios.

En base a lo anterior y considerando un entorno empresarial , la correcta administración del efectivo va a ser de gran utilidad para disminuir situaciones conflictivas que por falta de este recurso, la empresa tendría que hacer erogaciones más altas de las normales si es que se tuviese una correcta planeación y optimización del mismo.⁴

Como objetivo principal de la empresa en lo referente al control y manejo de su efectivo debe tratar de optimizar la generación y el control del mismo, de tal modo que se pueda contar con el flujo necesario para la operación normal de la empresa en la cantidad y oportunidad requeridas, y que así mismo, se tenga la disponibilidad necesaria para aprovechar oportunidades o hacer frente a emergencias, así

⁴ Poul A. Samuelson, Wilian D. Nordhau, Economía, C.E.C.S.A., Pag. 598.

así mismo, se tenga la disponibilidad necesaria para aprovechar oportunidades o hacer frente a emergencias, así como también buscar que los excedentes, cuando se tengan, sean invertidos al máximo de rendimiento y liquidez posible

La administración del efectivo debe tener un enfoque integral; es decir, debe comprender a la totalidad de las actividades que directa o indirectamente intervienen o afectan al ciclo de flujo de efectivo, la información que se genera sobre el mismo y la estructura administrativa de dicha actividad o función. Por lo general, la gran mayoría de las decisiones, políticas y acciones en una empresa, implican tarde o temprano la generación o la disposición de efectivo, por lo que embase a lo anterior, considero que dicha función debe ser considerada con cierto interés, puesto que es bastante delicada y compleja.

Procesos y actividades de la empresa que como mínimo deben contemplarse en la administración del efectivo. Como se mencionaba anteriormente, para lograr una correcta administración del efectivo se debe considerar un enfoque integral; esto es para la conducción de dicho estudio, para lo cual es conveniente identificar y agrupar todos aquellos procesos y actividades de la empresa que, directa o indirectamente, tienen relación con el flujo de efectivo de la misma, de tal modo que, ya sea por medio de pequeños cambios en los procedimientos y políticas, o bien, por modificaciones profundas en su estructura, se puede agilizar o incrementar dicho flujo de efectivo.⁵

⁵ Poul A. Samvelson, IDEM, Pag. 599

A continuación se mencionan la mayoría de los procesos básicos de una empresa normal, esto en forma enunciativa más no limitativa. Dicho estudio se debe llevar en forma periódica y rutinariamente, para lograr así una correcta optimización del uso del efectivo:

1. Proceso de compras, fabricación o manufactura, almacenamiento.

Se debe buscar el perfeccionamiento de los métodos de previsión de ventas, y en consecuencia de programación de compras de producción, lo cual permitirá que las adquisiciones de materia prima y de materiales sean por las cantidades óptimas y que las actividades de producción y de manufactura puedan realizarse con el mejor aprovechamiento de la maquinaria y equipo al menor costo posible. Ya que esto implicaría un mayor margen de utilidad.

Debemos considerar la disponibilidad de la materia prima y materiales para la producción, por medio de procedimientos apropiados de almacenaje y tráfico, a efecto de que los procesos de fabricación o manufactura no sufran ningún retraso por la falta de disponibilidad de las mismas y en consecuencia, se reduzca el tiempo que tarda el ciclo de conversión de la materia prima a efectivo.

Buscar el mantener un inventario óptimo de repuestos y refacciones para la maquinaria y equipo, con el objeto de que el proceso productivo no vaya a sufrir dilataciones por falta de ellos. Aún cuando el inventario de repuestos y

refacciones significa una inversión de efectivo ociosa, ésta se convierte en estratégica cuando impide dilataciones en el proceso productivo, las cuales retardan en forma importante la generación de efectivo y provocan costos innecesarios.

Se debe óptimizar el costo de la mano de obra por medio d estudios de tiempo y movimientos y el diseño adecuado delas líneas de manufactura. Es importante también analizar el sistema de remuneraciones (sueldos nominales y prestaciones), a efecto de que no sea únicamente producto de las negociaciones sindicales, sino que el salario remunere el esfuerzo adicional y el ingenio para aumentar la productividad. Un buen programa de capacitación de personal es fundamental para la minimización del costo de la mano de obra.

Es necesario estar al tanto de los cambios en la tecnología, y estudiar continuamente los procesos productivos y de manufactura a efecto de, en su oportunidad, introducir cambios que permitan incrementar la capacidad del equipo o bien hacerlos más eficientes a través de la reducción de costos. En este caso debe evaluarse si la inversión que ello implica se compensará plenamente con el flujo de efectivo que generara determinando el valor actual neto del producto.

Es fundamental el establecer un sistema de control de calidad y la vigencia del mismo sobre sus resultados, con objeto de hacer más eficientes los procesos de fabricación y manufactura, así como para evitar costos de artículos que no reúnen las especificaciones del mercado, que posteriormente serán devueltos por los clientes. Es también importante el mantener un adecuado control de la producción defectuosa y los desperdicios, ya que a través del aprovechamiento de éstos es factible obtener algún efectivo adicional.⁶

⁶ IDEM, pag. 600-601

2.2 LIQUIDEZ E INFLACION EN LA ECONOMIA

Liquidez : La liquidez es la capacidad de la compañía de convertir los activos no monetarios en efectivo o de obtener efectivo para satisfacer los pasivos corrientes. La liquidez se aplica al corto plazo, es decir, al espacio de tiempo de un año o menos.

La liquidez es básica para la conducción adecuada de las actividades de una empresa, particularmente en periodos de adversidad como cuando la empresa enfrenta un cierre por una huelga. A la empresa se le exigiría cancelar sus pasivos corrientes antes de poder realizar sus activos corrientes. En épocas de recesión, pueden sobrevenir pérdidas operativas. Si la liquidez es insuficiente para amortiguar tales pérdidas, se pueden gestar serias dificultades financieras . Liquidez deficiente es análogo a la fiebre en las personas, en ambos casos es síntoma de problemas futuros.

El análisis de la liquidez de las empresas es especialmente importante para los acreedores. Si una compañía presenta una posición de liquidez deficiente, ésta lo puede conducir a demoras en el recibo de los pagos del interés y principal o aun a pérdidas en los montos vencidos.⁷

⁷ R.D. Kenndy, Fundamentos de Admon. Financiera, 3ª Ed., EDIT. Lawrence, Pag 194

Las tres medidas básicas de la liquidez son:

1. Capital neto de trabajo.
2. Índice de solvencia.
3. Razón de prueba rápida o prueba al ácido.

Capital neto de trabajo.

Aunque realmente no es índice, se emplea para medir la liquidez total de la empresa. se calcula de la manera siguiente :

$$\text{CNT} = \text{ACTIVO CIRCULANTE} - \text{PASIVO A CORTO PLAZO}$$

Una operación longitudinal del capital neto de trabajo de la empresa es útil para evaluar sus operaciones; se requieren un saldo considerable cuando la entidad tiene la dificultad para conseguir prestamos con saldos reducidos. Ejemplo : El capital neto de trabajo de la compañía Dayton en 1981 era coma sigue:

$$\text{Capital neto de trabajo} = \$1,223,000 - \$620,000 = \$603,000$$

Esta cifra no es muy útil para comparar el funcionamiento de diferentes empresas, pero sirve de mucho para el control interno. A menudo el contraste bajo el cual se incurre en una deuda a largo plazo establece de manera específica que la empresa debe mantener un nivel mínimo de

capital neto de trabajo. Esta cláusula tiene por objeto a obligar a que la empresa mantenga suficiente liquidez de operación, además de proteger los préstamos del acreedor.⁸

Índice de solvencia

Este es uno de los índices financieros que se utilizan con mayor frecuencia, y mide la capacidad de la empresa para cumplir con sus adeudos a corto plazo; la limitación de razón está en que se le puede inflar justo antes del apuro financiero por el interés de la compañía en mejorar su posición de efectivo a través de, por ejemplo, la venta de activos fijos. Tal venta, no obstante, originar una razón corriente más favorable, tendrá efectos nocivos en su capacidad productiva. Otra limitación del índice de solvencia se encuentra en que ésta será excesivamente alta cuando el inventario se lleva sobre la base del método LIFO.

Se expresa de la manera siguiente:

Índice de solvencia =

activo circulante / pasivo a corto plazo

Ejemplo: El índice de solvencia de la compañía Dayton es:

$$\$1,223,000 / \$620,000 = 1.97$$

Un índice de solvencia de 2.0 se considera a veces como aceptable; sin embargo, la aceptabilidad de un valor depende del campo industrial en el que opera la empresa. Por ejemplo un índice de solvencia de 1.0 podría considerarse aceptable

⁸ Joaquín Rodríguez, Administración Financiera Básica, 3ª Ed., Edit. Lawrence, Pag. 98

para una empresa de servicios, pero no en una compañía manufacturera. La aceptabilidad de un índice de solvencia depende, pues, del método de predicción de los flujos de efectivo de una empresa. Así, el valor de 1.97 para la empresa Dayton deberá resultar muy aceptable.

Si el índice de solvencia de una empresa se divide entre 1.0 y el cociente resultante se resta de 1.0, la diferencia multiplicada por 100, representa el porcentaje en que pueden reducirse los activos circulantes de una empresa sin que por ello deje de cubrir sus obligaciones actuales. Por ejemplo un índice de solvencia de 2.0 significa que la empresa todavía puede cubrir sus deudas actuales, aun cuando sus activos presentes se reduzcan en un 50% ($[1.0 - (1.0/2.0) * 100]$)⁹

Razón de prueba rápida

Constituye una prueba rigurosa de la liquidez, conocida también como prueba del ácido. Se obtiene dividiendo los activos corrientes más líquidos (efectivo, valores negociables, y cuentas por cobrar) entre los pasivos corrientes. El inventario no se incluye en esta razón pues por lo general toma tiempo convertir el inventario en efectivo, y como tales no se tienen en cuenta para cubrir los pasivos corrientes.

Razón de prueba rápida =

activo circulante - inventarios / pasivo a corto plazo.

⁹ Joaquín Rodríguez, IDEM, Pag.99

Ejemplo: La prueba ácido de la CIA. Dayton es :

$$\text{Prueba ácida} = \$1,233,00 - \$289,000 / \$620,000 = 1.51$$

En ocasiones se recomienda una razón o de 1.0 o mayor. Pero aquí el valor considerado como aceptable depende en mucho de la industria. Esta razón proporciona una medida más exacta de la liquidez total sólo cuando el inventario de la empresa no puede convertirse fácilmente en efectivo. Si el inventario es líquido, el índice de solvencia es la medida preferible de la liquidez total.¹⁰

2.2.1 INFLACION

Es una disminución en el poder adquisitivo de la moneda o, dicho de otra forma, un incremento en el promedio de los costos de vida.

Se podrían establecer diversas causas y descripciones de la inflación. En última instancia, ésta se deriva de desajustes entre la demanda agregada de la economía y su oferta agregada correspondiente. Estos desajustes se reflejan directamente en los precios, que son mecanismos de ajuste económico: si la demanda de estos permanece constante los precios tienden a aumentar y actúan como agentes de racionamiento o distribución de bienes y servicios.

¹⁰ IDEM, Pag. 100

Una de las causas de que aumente la demanda agregada de bienes y servicios sin apoyo correspondiente en la oferta de los mismos se debe a la existencia de mayores cantidades de dinero. Si y las personas tienen más dinero, demandan mayores cantidades de bienes y servicios. Sin embargo, si la cantidad de bienes y servicios que ofrece la economía a permanecido constante bajo esta situación, el efecto será no solo aumentos en los niveles de precios, sino una pérdida en el poder adquisitivo del dinero.¹¹

Principales causas internas y externas que provocan el desequilibrio económico conocido como inflación.

Causas internas :

1. Emisión excesiva de papel moneda en relación con las necesidades de la circulación de mercancías y servicios.
2. Oferta insuficiente de productos agropecuarios en relación con la demanda.
3. Oferta insuficiente de mercancías industrializadas en relación con la demanda.
4. Excesivo afán de lucro de los capitalistas industriales.
5. Excesivo afán de lucro de los capitalistas comerciales.
6. La especulación y el acaparamiento de mercancías.
7. La espiral precios-salarios
8. Altas tasas de interés bancario que encarecen el crédito.
- 9.- La devaluación.
10. La inflación mismas (no hay que olvidar que la inflación es un proceso) por las manifestaciones psicológicas de la gente.

¹¹ Gerardo Guajardo Cantu, Phebe M. Woltz, Richard T. Arlen, Contabilidad Gral., Edit. Ecasa, Pag. 521

Causas Externas

1. Importación excesiva de mercancías a precios altos.
2. Afluencia excesiva de capitales externos, sea en forma de crédito o de inversiones.
3. Exportación excesiva de ciertos productos que incrementan la entrada de divisas al país y, por lo mismo la cantidad de dinero en circulación.
4. Especulación y acaparamiento a nivel mundial de mercancías básicas, sobre todo productos alimenticios y petróleo.
5. Excesivo servicio de la deuda externa que no permita la formación interna de capitales.

Solo se enumeran algunas de las principales causa internas y externas de la inflación, pero hay que tener presente que la inflación existirá siempre que exista en una economía monetaria donde circule dinero. Es decir, es un problema estructural del sistema capitalista.¹²

Consecuencias de la inflación

Si el fenómeno inflacionario persiste durante un periodo considerable, las consecuencias que puede acarrear para el país son las siguientes:¹³

1. Deformación estructural de la economía.
2. Distorsiones en el aparato fiscal.

¹² José Silvestre Méndez, Op Cit Pag. 222-223

¹³ Gerardo Guajardo Cantu, Op Cit 523

3. Transferencia al estado de capital privado de manera creciente.
4. Pérdida del poder adquisitivo del dinero.
5. Mayor concentración de riqueza por distribución de ingresos.
6. Pérdida de la competitividad internacional.
7. Carrera de salarios-precios.
8. Precios tope a ciertos productos que tienden a escasear.
9. Menores inversiones.
10. Incrementos en los costos de producción.
11. Encarecimiento del uso del dinero.
12. Especulación de inventarios.
13. Decremento sistemático de sueldos reales.

2.3 LA INFLACIÓN EN LAS EMPRESAS.

La inflación constituye diferentes problemas para la empresa pero también representa ciertas oportunidades. Las administraciones deben estar alerta, constantemente, para sacar ventaja de cualquier oportunidad y minimizar los efectos de las tendencias adversas. Existen muy pocas áreas de la producción, las compras y las ventas, las finanzas y la inversión sean visto influidas por los acontecimientos de carácter económico. Cuanto mayor sea la concientización de los peligros de inflación dentro de la empresa, es más probable que se puedan evitar.

El dilema de la inflación es que la restricción es la única solución real para el problema, pero en una lucha inflacionaria, quienes no se mantienen arriba con el resto se verán severamente afectados. Dado que la estabilidad siempre debe ser inspirada por el gobierno, todos los

elementos responsables dentro de una nación deben dar su apoyo mostrando dicha restricción, lo cual se aplica particularmente a los empresarios ay a los líderes sindicales.¹⁴

2.3.1 Efectos de la inflación sobre la información contable

La unidad de medida empleada en contabilidad es el dinero. En épocas de estabilidad económica esta medida permanece constante, pero en épocas de inflación se ve muy afectada, ya que nominalmente permanece igual, pero en cuanto poder adquisitivo su valor va disminuyendo.

Al no ser uniforme el instrumento de medición, provoca que los acontecimientos medidos pierdan su significado y que las conclusiones que se deriven de los informes que se preparen lleven a tomar decisiones erróneas. Dicho en otras palabras, cuando en los estados financieros aparecen partidas medidas con pesos con diferente poder adquisitivo es como si la tuviéramos en distintos tipos de monedas extranjera y en cualquier suma o resta careciera de sentido.

Como consecuencia, la comparación de los estados financieros de una compañía, a lo largo del tiempo, pueden conducir a conclusiones erróneas de "falsos incrementos" y "mejorías"; el análisis financiero por medio de razones y porcentajes no es confiable; el reparto de dividendos puede estar provocando una descapitalización de la empresa; las políticas de sueldos pueden ser erráticas; las leyes impositivas pueden tener carácter confiscatorio, etc

¹⁴ Ken Hoyle, Geoffrey Whitehead, Principios Grales. de la Economía, Ed. Lawrence, Pag. 263

En resumen, la inflación puede producir una baja constante (difícil de detectar) en la capacidad de dirigir las operaciones de una empresa, si ésta no cuenta con una información adecuada que tome en cuenta el efecto inflacionario.¹⁵

Los efectos más evidentes de la inflación sobre las partidas contenidas en los estados financieros son las siguientes:

A. En el estado de la situación financiera.

1. En el efectivo

- Se encuentran cuantificados con pesos de diferente poder adquisitivo.

- Representan valores de diferentes épocas, algunos aun vigentes en el mercado y otros no.

2. En el pasivo

- En el caso de pasivos en moneda extranjera, puede darse la situación de que se presenten infravaluados al tomar una paridad mercado que no sea representativa de la que realmente está sucediendo.

3. En el capital.

- Los ingresos y algunos gastos (por ejemplo, costo de ventas y depreciación) no están expresados en pesos de igual poder adquisitivo.

- El costo de financiamiento no incluye todos los elementos que lo integran. Por tanto la utilidad está distorsionada.

¹⁵ Gerardo Guajardo, Op Cit Pag.523

- Los impuestos a pagar están sobre bases que no corresponden a la realidad.¹⁶

La comisión de principios de contabilidad del Instituto Mexicano de Contadores Públicos publicó en junio de 1983 el Boletín B-10 llamado Reconocimiento de los efectos de la inflación en la información financiera. Dicho boletín es la respuesta de la profesión contable organizada en México a la problemática que presenta el efecto inflacionario sobre la información financiera.

Los más sobresalientes de este boletín son:

1. Las empresas deben reflejar en sus estados financieros los efectos de la inflación.
2. Esta información debe incorporarse en los estados financieros. Es decir, no es información complementaria sino básica.
3. No se ajustan todas las partidas que integran los estados financieros. Los rubros que deben actualizarse son:
 - Inventario y costo de ventas.
 - Inmuebles, planta y equipo, depreciación acumulada y la depreciación del periodo.
 - Capital contable.
4. Las empresas deben determinar presentar en el estado de resultados el costo integral de financiamiento.
5. Para la actualización de las partidas, las empresas de acuerdo con sus circunstancias pueden aplicar el método de Ajustes por cambios en el nivel general de precios o el

¹⁶ IBID Pag.524

método de Valores actuales, aquel que permita presentar una información más apegada a la realidad.

A. Ajustes por cambios en el nivel general de precios.

Este método utiliza índices de precios. La principal crítica a este procedimiento es que los negocios no se ven afectados por la inflación en general, sino que se afectan por los incrementos particulares en sus costos de operación e inversiones en activos fijos.

B. Contabilidad con base en valores actuales.

Este método utiliza los valores actuales proporcionados por un perito valuador. La esencia de este procedimiento consiste en dividir la utilidad total en dos partes 1) Utilidad de la operación, definida como la diferencia entre los ingresos y los costos actuales de reemplazo de los activos que se consumieron o usaron para producir ese ingreso; 2) "Ganancias por conservar activos" que son resultantes de poseer activos fijos que incrementan su valor durante un periodo inflacionario.¹⁷

¹⁷ IBID Pag.525

2.4 DEFINICIÓN DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.

La definición acerca de lo que es una empresa pequeña y Mediana varia conforme a las diferentes instituciones que las promueven como son: Nafinsa, Canacindra, Canaco, Centro empresarial, Secofi, de acuerdo al criterio que se tome para la segmentación de las empresas y objetivo que se tiene para hacer dicha segmentación.

A continuación se citan algunas definiciones o segmentaciones que nos presentan una idea general de lo que son las empresas pequeñas y medianas.

Nacional financiera (NAFIN) define a las empresa conforme a su numero de personal y por su capital social, de la siguiente manera :

POR EL NUMERO DE PERSONAL

- * La pequeña empresa : Menos de 50 empleados
- * La Mediana empresa : Entre 50 y 250 empleados
- * La Gran empresa : Más de 250 empleados

POR EL CAPITAL SOCIAL

- * La pequeña empresa : Menos de 1,000 pesos
- * La Mediana empresa : Entre 1,000 y 30,000 pesos
- * La Gran empresa : Más de 30,000 pesos.¹⁸

¹⁸ Nacional Financiera, El Mercado de Valores Tomo I México 1996

" La Secretaria de Hacienda y Crédito Público (SHCP) por su parte tiene una con carácter inminentemente impositiva. En ella engloba a la micro, Pequeña y Mediana empresa, definiéndolas como aquellas cuyos ingresos acumulables en el ejercicio anterior sean inferiores a 20 millones de pesos pero tampoco inferior a 1.5 millones de pesos."¹⁹

Existen muchas otras definiciones, sin embargo se exponen los criterios mediante los cuales la Comisión Nacional Bancaria y de Valores y Nacional Financiera determinan qué es una Pequeña Mediana empresa.

"En primer lugar la Comisión Nacional Bancaria y de Valores define a la pequeña y mediana empresa como aquella que tiene un capital contable entre los 100 y 1,100 millones de pesos. Dicha definición fue formulada con el objeto de establecer el requisito para que una empresa pueda ser en listada en el mercado intermedio de valores."²⁰

"Nacional Financiera" por su parte define los requisitos para que una empresa sea tomada como mediana, de la siguiente manera :

- 1.- Tener ventas anuales entre los 1,116 y 2, 010 salarios mínimos anualizados.
- 2.- Tener entre 101 y 250 empleados.²¹

¹⁹ J. Rodríguez Valencia, Cómo administrar pequeñas y medianas empresas, Edit. ECASA, Pag. 60

²⁰ IBID Pag. 60

²¹ Nacional Financiera, IDEM Tomo 1

2.4.1 Clasificación de la Pequeña y Mediana empresa

"Las empresas se clasifican tradicionalmente en tres grandes ramas :

1.- De servicio :

Son aquellas, que con el esfuerzo del hombre, producen un servicio para la mayor parte de una colectividad en determinada región sin que el producto, objeto del servicio tenga naturaleza corpórea.

Dentro de este tipo de empresas se encuentran principalmente :

- * Sin concesión : Son aquellas que no requiere, más que en algunos casos, licencia de funcionamiento por parte de las autoridades para operar, por ejemplo : Escuelas e institutos, Empresas de espectáculos, Centros deportivos, Hoteles, Restaurantes, etcétera.
- * Concesionadas por el estado : Son aquellas cuya índole es de carácter financiero, por ejemplo : Las instituciones bancarias de todo tipo, Compañías de seguros, Compañías afianzadoras, Compañías fiduciarias, Bolsa de valores, etcétera,
- * Concesionadas no financieras: Son aquellas autorizadas por el estado, por sus servicios no son de carácter financiero, por ejemplo . Empresas de transporte terrestre y aéreo, empresas para el suministro de gas y gasolina, empresas para el suministro de agua, etcétera.

2.- Comerciales .

Son las empresas que se dedican adquirir cierta clase de bienes o productos, con el objeto de venderlos posteriormente en el mismo estado físico que fueron adquiridos, aumentando el precio de costo y adquisición, un porcentaje denominado "margen de utilidad".

Este tipo de empresas son intermediarias entre el productor y el consumidor; por ejemplo : Mayoristas, Cadenas de tiendas, Concesionarios, Distribuidores, Detallistas, etcétera.

3.- Industriales :

La actividad primordial de este tipo de empresa en la producción de bienes mediante la transformación y/o extracción de materias primas. Estas a su vez se dividen en dos grupos que son :

* Industrias extractivas: Son aquellas que se dedican a la extracción y explotación de las riquezas naturales, sin modificar su estado natural.

* Industrias de transformación : Son aquellas que se dedican ha adquirir materia prima para someterla a un proceso de transformación o manufactura , que al final obtendrá un producto con características y naturaleza diferente a los originales. En este tipo de empresa, interviene el trabajo humano con empleo de maquinaria que

transforma la materia prima, para convertir en un satisfactor de necesidades.²²

2.4.2 Importancia de la pequeña y mediana empresa

La pequeña y mediana empresa proporciona más de la mitad de todos los empleos del país, incluyendo actividades que no son comerciales. tal cifra se va incrementando conforme se automatizan, cada vez más, las grandes empresas, con la correspondiente reducción de sus nominas de pago, tan necesaria para una economía balanceada.

En realidad las grandes empresas acaparan el 60% de todas las actividades comerciales, pero el 40% restante corresponde a la pequeña y mediana empresa, tiene una importancia superior a su porcentaje, lo cual ha sido reconocido aun por los propietarios y dirigentes de las grandes empresas.

Otros aspectos por considerar es que, históricamente, la pequeña empresa ha proporcionado una de las mejores alternativas para la independencia económica, podemos decir que este tipo de empresas han tenido una gran oportunidad, a través de la cual los grupos de desventaja económica han podido iniciarse y consolidarse por méritos propios. Igualmente hay que notar que la pequeña y mediana empresa ofrece el campo experimental nos ofrece la opción básica para continuar con una expansión económica del país.

²² Rodríguez Valencia J, Op Cit. Pag.67

La pequeña y Mediana empresa ofrece el campo experimental en donde se generan con frecuencia nuevos productos, nuevas ideas, nuevas técnicas y nuevas formas de hacer las cosas.

Por lo anterior , la Pequeña y Mediana empresa representa un ámbito al que es necesario prestar ayuda y estímulo, con el propósito de reducir los fracasos innecesarios, con las consiguientes pérdidas financieras, esperanzas truncadas y, a veces perturbaciones graves en la personalidad de los fracasados inversionistas.²³

2.4.3 Características de la Pequeña y Mediana empresa

_“Poco o ninguna especialización en la administración :
Esencialmente la dirección en la pequeña y en ocasiones la mediana empresa se encuentran a cargo de una sola persona que cuenta con muy pocos auxiliares y en la mayoría de los casos esta persona no está capacitada para llevar al cabo esta función. Es aquí cuando este tipo de empresas corren mayor peligro.

_Falta de acceso al capital : Este es un problema que se presenta con mucha frecuencia en la pequeña empresa debido a dos causas principales : La ignorancia por parte del pequeño empresario de la existencia de fuentes de financiamiento y la forma en que éstas operan, y la segunda, la falta de conocimiento acerca de la mejor manera de exponer la situación de su negocio y sus necesidades antes las posibles fuentes financieras.

²³ IBID Pag.24-25

_Contacto personal estrecho del director con quienes intervienen en la empresa : La facilidad con que el director esta en contacto directo con sus subordinados, constituye un aspecto positivo ya que facilita la comunicación.

_Posición poco dominante en el mercado de consumo : Dada su magnitud, la Pequeña y Mediana empresa considera individualmente se limita a trabajar un mercado muy reducido, por lo que sus operaciones no repercuten en forma importante en el mercado.

_Intima relación con la comunicación local : Debido a sus escasos recursos en todos los aspectos, sobre todo la pequeña empresa, se liga a la comunidad local, de la que tiene que obtener bienes , personal administrativo , mano de obra calificada y no calificada , materias primas, equipo etcétera.²⁴

2.5 EMPRESAS EN CRECIMIENTO

Todo tipo de empresa se enfrenta a producir un producto y caracteriza una actividad económica que aporta a la economía, por lo que se puede observar que cuando el incremento de las actividades económicas se da permite entender en términos cuantitativos el desenvolvimiento de la economía en una nación . Se trata de una medición que se puede hacer por periodos específicos que se puedan comparar con las principales variables económicas como:

²⁴ Rodriguez Valencia J., Op Cit. Pag.85

- _ La producción sectorial, medida por el (PIB)
- _ La producción por rama económica.
- _ Los ingresos generales en el país, medidos por ingreso nacional (IN)
- _ La productividad de la economía medida en general por sectores o por ramas de actividad.
- _ El nivel de empleo.
- _ El nivel de ahorro e inversión, público o privada o externa.
- _ La infra estructura.
- _ El volumen de ventas.

A partir de la década de los 50' en nuestro país se inicio un proceso de industrialización con un sin numero de pequeñas y medianas empresas, gracias a la acción decidida del gobierno promoviendo estructura e inversiones permitiendo la disminución de importaciones y promoción al empleo.

En las ultimas tres décadas se han registrado cambios profundos en la estructura productiva de la economía mexicana que han sido resultado, de un proceso rápido de expansión y diversificación de la rama industrial, no se puede discutir que las empresas prosperan gracias a la aplicación de modernas técnicas de administración y contaduría. Lo que importa para la pequeña y mediana empresa es la iniciativa de su jefe, su capacidad de hacer frente a los problemas que plantea la dirección, su éxito depende del conocimiento y aplicación de la administración.

El ciclo económico de la empresa inicia con dinero y termina con dinero, es decir, inicia con recursos

financieros y para ser exitosa, debe terminar con mas recursos financieros.

La responsabilidad particular de la empresa esta entonces en relación con su capacidad para generar un valor agregado socialmente aceptado, que le permita su permanencia en cual quier mercado , por su participación eficiente teniendo oportunidades de crecimiento a través de una expansión y una mejor posición.

En la actualidad las empresas modernas viven presiones permanentes para lograr permanencia y presencia por la expansión de los mercados y mucho mas importantes con la globalización de la economía por la aparición de nueva tecnología, productos y servicios nuevos y que generan un proceso de cambio permanente y de gran efecto en las empresas.

Todo lo anterior, obliga que la actividad empresarial este en un proceso constante de planeación estratégica, dinámica y flexible, para tratar de anticiparse a las necesidades de los mercados futuros, con una actividad de transformación que de hecho demandan nuevas inversiones, tecnología, recursos financieros, capital humano con talento, conocimiento y liderazgo visionario.²⁵

²⁵ Guy E. W4ismantel, J. Walter Kisling, Crecimiento Empresarial, Edit. Mc Graw Hill, Pag. 41

2.5.1 ¿ Es el crecimiento de las empresas, una necesidad ?

Debido a los constantes cambios en la economía de México y a la gran competencia existente en los mercados actuales, toda empresa que quiera seguir subsistiendo en el entorno económico , debe crecer.

Esto es, el crecimiento es un aspecto vital para el bienestar de una empresa. Puesto que aquella empresa que mantiene la misma capacidad de su planta educativa que al inicio de sus actividades puede estar relegada por la competencia existente. Además, el fin primordial de cualquier empresa es el dar a los accionistas un importe cada vez mayor de utilidades por las inversiones de éstos en las mismas.²⁶

El crecimiento de una entidad puede ser efectuado por las siguientes maneras :

1. El crecimiento interno.

Que es a que en el que se utiliza todos los recursos con que cuenta la compañía : ya sea el caso de reinversión de utilidades, el incremento de su planta productiva, la elaboración de nuevos productos o el mejoramiento de la calidad de los ya existentes , y por medio de la correcta utilización de los recursos disponibles, tal es el caso de los activos con que cuenta, para obtener financiamientos de fuentes externas.

²⁶ Elia Morales G. Tesis Profesional, La importancia del efectivo para la Pequeña y Mediana empresa, Univ. Veracruzana, 1995

2. Crecimiento Externo.

Este crecimiento se realiza por medio de funciones con otras compañías con productos similares o con aquellas que tengan interés de manejar nuevas líneas de productos.

Debido a que con el uso adecuado de los recursos obtenidos con la utilización de un crecimiento interno, los propietarios de la compañía puede mantener una supervisión sobre la administración de la misma y a la cual se vería afectada al efectuarse una fusión con otras, deseo analizar en forma más específica las variables para promover un crecimiento interno.

El crecimiento interno debe estar apoyado, como anteriormente se señaló, en:

a) Reinversión de las utilidades.

El principal objetivo de esta reinversión, es la aplicación de dichas utilidades en áreas prioritarias según los planes y programas a corto, mediano y largo plazo que se tengan en la empresa.

Dichos planes y programas deben ser elaborados perfectamente sobre cada empresa en particular, su situación actual ya sea interna o externa.

b) Incremento en su planta productiva.

La productividad ha sido interpretada en distintas formas. En términos generales puede decirse que representa el grado de eficiencia logrado por una explotación, o bien

se puede decir que la productividad es el cociente de la producción entre uno de sus factores.

Entre los principales factores que intervienen en el incremento de la productividad, se puede mencionar:

- 1) La racionalización de la organización técnica y administrativa.
- 2) La división del trabajo.
- 3) El perfeccionamiento tecnológico y el progreso técnico.
- 4) El rendimiento personal de los trabajadores.
- 5) La correcta organización gremial obrera.
- 6) La solidaridad y espíritu de colaboración dentro de la empresa, entre patronos y obreros.
- 7) El grado de ocupación total.
- 8) La elasticidad de adaptación de la mano de obra.
- 9) El aumento de la capacidad de ahorro, y su correcta utilización para acrecentar el progreso.

Cada uno de estos factores puede contribuir en mayor o menor proporción a mejorar la productividad, dependiendo de cuales sean las medidas políticas, económicas y fiscales del gobierno, de las estrategias que la empresa implemente para el logro de sus objetivos y la voluntad de los trabajadores cuya mayor eficiencia influirá en el mejoramiento de la calidad de los bienes y servicios y en la reducción de costos.

La empresa bien llevada tiene menos objetivos, además de la fría persecución de las utilidades; debe satisfacer las necesidades de cliente, proveedores, empleados y comunidad en general, así como la de los accionistas; y como

su capacidad para lograr y desarrollar sus objetivos de utilidades puede afectar su eficiencia para la obtención de los objetivos en los demás campos de la empresa, la productividad debe ser una preocupación básica.

La inflación, devaluación, situación crediticia, etc.. han originado que muchas empresas se encuentren en situaciones verdaderamente críticas, principalmente aquellas que tienen una alta dependencia de insumos, de bienes y servicios del exterior.

Las utilidades proyectadas se han reducido, y en algunos casos sean convertido en pérdidas.

La liquidez se ha deteriorado; el mantenimiento del aparato productivo ha incrementado la necesidad de una mayor generación de recursos internos, que no será factible sin el mejoramiento de la productividad²⁷

²⁷ Guy E. Weismantel, Op Cit Pag. 26-29

2.5.2 La Planeación de los negocios

La planeación es una ciencia imperfecta pero a su vez es la clave del éxito. Es una de las funciones más difíciles de la administración . Incluye un proceso de planeación que debe estar bajo revisión constante y con objetivos específicos.

Un programa de planeación adecuado empieza con una definición de lo que es una compañía y sus productos, así como la definición de su mercado. Luego viene la creación de un plan estratégico para la compañía. Posteriormente, éste desarrolla sus metas operacionales, concebidas para contribuir al éxito en sus estrategias y al logro de sus objetivos específicos de negocios. Los empresarios desarrollan sus metas individuales para ayudar a la empresa a obtener sus metas operacionales.

Con este propósito deben seguirse pasos específicos como :

1. Determinación de objetivos a corto y a la largo plazo.
2. Determinación de los problemas potenciales relacionados con cada meta y las probables causas de dichos problemas.
3. Diseño de metas a corto plazo relacionadas directamente con metas a largo plazo.
 - a. Determinación de cada paso con meta específica
 - b. Explicación de lo que puede esperarse en cambio de los esfuerzos realizados.
 - c. Demostración de la forma como cada meta a corto plazo se relaciona con una a largo plazo.

- d. Realización de una distribución de una distribución de tiempo para cada paso.
 - e. Visualización de cada paso.
 - f. Generación de una actividad para comenzar la acción.
 - g. Preparación mental para actuar.
4. Escríbalo todo porque :
- a. Al escribir un plan elimina el peligro de que sea cambiado inconscientemente con el paso del tiempo.
 - b. El trabajo escrito puede ser comunicado personalmente con mayor facilidad a un individuo, al igual que otras personas.
 - c. Escribir un pensamiento es una gran ayuda para recordar las ideas.
 - d. Escribir un plan proporciona registros permanentes e incuestionables.
 - e. Escribir un pensamiento ayuda a reconocer inconsistencias y errores.
 - f. Escribir un pensamiento permite compararlo con otros y es más fácil evaluarlo.
 - g. El proceso de escritura y de aclarar el pensamiento ayuda a expandirlo y genera nuevas ideas.
5. Organice el plan. La organización es el proceso de dividir y acoplar metas a corto plazo con el tiempo y los recursos necesarios para lograrlo.
- a. Hacer una lista del trabajo a realizar.
 - b. Dividir el trabajo en unidades.

- c. Defina la meta de cada paso, el cual debe estar dentro de las posibilidades de la compañía y debe contribuir a las metas y objetivos de esta.
 - d. Programe la distribución del tiempo.
 - e. Repita y revise constantemente el plan.
6. Enseñe el plan y distribuya la información en cada nivel de la organización.
- a. Los administradores deben memorizar el plan.
 - b. Al comunicar el plan a los empleados, utilice la técnica de enseñanza de tres puntos.
Primero, infórmeles sobre lo que les va a contar. Segundo, cuénteselos. Tercero, resume lo que les contó.
 - c. La planeación debe considerar todas las funciones administrativas, es decir : Planear, organizar, seleccionar personal, dirigir y controlar.
7. Haga que alguien critique el plan.²⁸

2.5.3 Planeación de los requisitos de una empresa en crecimiento

Existen considerables restricciones de tiempo al administrar una empresa en crecimiento, de manera que la planeación formal se añade a una distribución de tiempo ya establecido.

No sería extraño, observar hasta muy tarde en su oficina al dirigente de una empresa en crecimiento, haciéndose las siguientes preguntas :

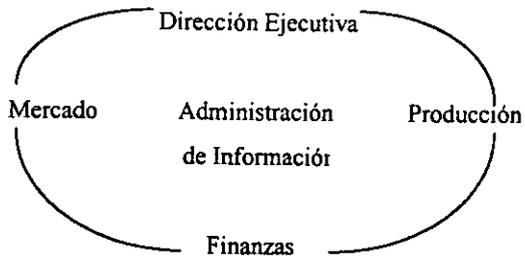
²⁸ Guy E. Weismantel, IDEM pAG.41-42

- _ ¿Lo lograremos?
- _ ¿Vamos en la buena dirección?
- _ ¿Cómo saber cuál camino tomar?

La planeación ayuda a asegurar la supervivencia; sin embargo, los empresarios de una compañía en crecimiento deben estar en capacidad de modificar o cambiar rápidamente los planes por que los mercados o las condiciones del negocio pueden ser extremadamente dinámicas. Con esto en mente, una compañía en crecimiento puede tener una ventaja sobre sus competidores más grandes en la medida en que sea flexible. Los empresarios que inician negocios y los que hacen crecer son oportunistas. Estos llegan a serlo porque sacan ventaja de una situación dinámica. Algunas veces, la decisión de actuar no es adecuada, pero el oportunista puede atrapar el momento y modificar la decisión para que sea correcta y exitosa.

Sin embargo, ser oportunista no elimina la necesidad de planeación. Existe una antigua fórmula que dice. "La adecuada planeación previa evita una ejecución deficiente".

Existe una regla de oro muy efectiva para establecer cualquier tipo de meta para la empresa. Esta consiste en tener en consideración tres periodos de historia por cada periodo que se desea proyectar al futuro. Sin embargo, dependiendo de lo que este disponible, el gerente o empresario debe seguir actuando y, al hacerlo, debe desarrollar un buen conjunto de objetivos y metas para el departamento contable, de manera que las cifras disponibles se apliquen a la planeación de ciclos futuros.



La Planeación requiere una buena entrada de datos y de comunicación.²⁹

²⁹ IDEM, Pag.45

2.5.4. Inicio del proceso de planeación.

Un plan es individual, pero algunas veces un tema predominante dentro de una empresa. Y llega a convertirse en la base para diseñar un plan estratégico. Una empresa con problemas de mantener puertas abiertas, buscará diseñar la estrategia para sobrevivir. Luego el plan para la recuperación y finalmente el plan para el crecimiento. Cada plan conformado por una serie de acciones, incluyendo :

- _ Planeación estratégica.
- _ Recolección de información.
- _ Reevaluación del plan.
- _ Declaración de motivos.
- _ Planeación del curso de acción.
- _ Cualidades de planeación.
- _ Liderazgo.
- _ Especificación del plan de negocios.
- _ Identificación de metas individuales específicas.³⁰

2.5.4.1. Planeación estratégica.

Antes de empezar a formular un plan es importante examinar algunas definiciones y tener un mayor entendimiento de la tecnología de la planeación. La palabra estratégica viene de un termino griego que significa "don de mando" y se refiere al arte de concebir planes o estrategias para lograr un objetivo.

³⁰ IDEM, Pag.51

PLAN ESTRATEGICO PLAN (TACTICO) A CORTO PLAZO

- a. Las metas de rendimiento sobre la inversión (RI) tal como las concibe la junta directiva para suministrar rendimiento a los accionistas.
- a. Objetivos de ventas anuales, mercadeo y flujo de caja
- b. Objetivos de crecimiento corporativo.
- b. Metas contables clave.
- c. Metas operacionales.
- c. Objetivos de productividad.
- d. Objetivos de administración de relaciones humanas.
- d. Satisfacción del cliente.
- e. Declaración de motivos.
- e. Cumplimiento de objetivos anuales del personal y de la compañía.
- f. Metas que se deben lograr con respecto a la comunidad.
- f. Plan de relaciones publicas.
- g. Objetivos de recursos humanos y salarios.
- g. Metas de contratación, incrementos salariales y bonificaciones.

Un plan estratégico y un plan a largo plazo son similares. Es más probable que el primero trace la dirección tomada por la empresa. Un plan a largo plazo incluye algunos objetivos operacionales, que están más propensos a tomar un año para su ejecución. Los planes tácticos son las medidas tomadas para obtener los planes estratégicos o de largo plazo. Estos difieren de planes "En desarrollo", en que son operacionales

o de negocios. Incluyen aspectos tales como pronósticos de ventas y objetivos presupuestales y, generalmente, se hacen para el año fiscal. Los planes a corto plazo pueden incluirse en el plan operacional de negocios para pueden duran menos de un año.

La responsabilidad del empresario es pensar y planear estratégicamente para la empresa. Su responsabilidad es estar constantemente consciente de lo que sucede en el ámbito externo que puede afectar positiva o negativamente a la empresa. Existe la responsabilidad de mantener la equidad de la corporación. El empresario o dirigente necesita proteger a la empresa de fuerzas extrañas, ya sea de la dependencia de uno o varios clientes, del efecto de un incremento en las tasas de interés de la amenaza de demandas por responsabilidad del producto.³¹

2.5.4.2. El plan de negocios

El próximo paso es el proceso de planeación es que el empresario o director trabajando con su equipo humano, desarrolle el plan de negocios o el plan operacional para el año. Estos pasos deben ser tomados durante el siguiente periodo fiscal para contribuir al éxito definitivo del plan estratégico.

Pronóstico de venta. El primer paso al establecer un plan operacional es un pronóstico de ventas. Este paso es el más difícil pero el más importante del plan operacional.

³¹ IDEM. Pag.52

Será optimista si la fuerza motriz dentro de la empresa son el mercado y el crecimiento. Necesario que el empresario y sus operativos supervisen el pronóstico de ventas, aplicando experiencia y conocimiento en las áreas económica e industrial. Al hacer esta relación, el empresario y la alta dirección de la empresa necesita saber si su negocio va a la vanguardia o a la zaga de su industria y de la economía en general entonces, se realizará un análisis microeconomico de lo que está sucediendo en cada uno de sus segmentos de mercado.³²

2.5.4.3. Objetivos de los Departamentos

Cuando se ha realizado el pronóstico de ventas y de mercado, es el momento para que el empresario o jefe de operaciones empiece a establecer los objetivos de los departamentos. Existiendo una gran cantidad de metas fundamentales de tipo operacional que en una empresa puede establecer. Cualesquiera que sean las metas, deben poderse prolongar sin que dejen de ser alcanzables, deben ser mensurables pero por encima de todo deben ser claras y concisas.

Al igual que las metas estratégicas, las operacionales deben ser de un año a otro. De esta forma, el personal empieza a comprender lo que es importante para el éxito de la compañía así como el propósito de la evaluación que se le hace y lo que se espera de él.

³² J.Rodríguez Valencia, Op Cit Pag 81

A diferencia de las metas estratégicas, las operacionales o plan de negocios anual deben imprimirse y comunicarse a todos los niveles de mando. Es apartir de estas metas operacionales como cada gerente debe preparar sus metas individuales.³³

³³ IDEM, Pag. 82

2.6 EL SISTEMA FINANCIERO MEXICANO

A continuación se presenta el Sistema Financiero Mexicano, ya que de él emanan algunas alternativas de financiamiento como : instituciones financieras bancarias, instituciones financiera bursátiles, aseguradoras, afianzadoras para la pequeña y mediana empresa.

2.6.1 Definición

El sistema financiero mexicano es un conjunto orgánico de instituciones que generan, recogen, administran, orientan y dirigen tanto el ahorro como la inversión dentro de una unidad político - económica y constituyen el gran mercado donde se ponen en contacto oferentes y demandantes de recursos monetarios.

2.6.2 Autoridades que regulan al Sist. Financiero Mexicano

Encabezado con el jefe del Ejecutivo Federal, que es la autoridad máxima en nuestro país, le sigue :

_Secretaría de Hacienda y Crédito Publico (SHCP).

_Banco de México (BANXICO).

_Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV).

_Comisión Nacional de Seguros y Fianzas (CNSF).

_Comisión Nacional de Ahorro para el Retiro (CONSAR).

Secretaría de Hacienda y Crédito Público.-

Autoridad financiera máxima del país responsable de las actividades financieras, dirige y controla al Sistema Financiero Mexicano y es el principal ejecutor de las actividades financieras del país, además de ejercer funciones de control y vigilancia en forma directa al Sistema Financiero Mexicano.

Banco de México.-

Es el banco central de la Nación, tiene su origen en el Artículo 28 Constitucional, se estableció en Septiembre de 1925, es un organismo publico descentralizado con personalidad jurídica y patrimonio propio; esta administrado por una junta de gobierno y un director general que esta designado por el presidente de la República y cuenta con sus propio reglamentos y estatus una de sus principales actividades son : Promover la economía, Fijar tasas de interés, Colocar papeles gubernamentales (CETES), Regular la emisión de la moneda.

Comisión Nacional Bancaria y de Valores.

Encargada de regular el Mercado de Valores y de vigilar el buen desarrollo del mercado y sus integrantes. Regula las instituciones de crédito y Casas de Bolsa, es autoridad en cuanto inspección y vigilancia, depende de la SHCP aunque tiene facultades propias.

Comisión Nacional de Seguros y Fianzas.

Organo desconcentrado de la SHCP encargado de la inspección, vigilancia y supervisión de las instituciones de Seguros y Fianzas y realiza estudios que la Secretaria de Hacienda le encomienda, también esta encargado del control y vigilancia del funcionamiento de las entidades aseguradoras y afianzadoras.

Comisión Nacional de Ahorro para el Retiro.

Organo desconcentrado de la SHCP, encargada de supervisar y regular a las Afores, Siafores y en general a los sistemas del ahorro para el retiro. Ante este órgano de autoridad podrán presentar sus reclamaciones los trabajadores y patrones contra Afores y los Bancos; asimismo recibirá las reclamaciones con respecto de las instituciones de seguros.

2.6.3 Subsistemas del Sistema Financiero Mexicano

Se dividen en 5 y son : Bancarios, los de Mercado de Valores, las Organizaciones Auxiliares de Crédito, los de Seguros y Fianzas y por ultimo las empresas que prestan un servicio auxiliar de Crédito.

***BANCARIOS :**

Las instituciones que integra al sistema Bancario son:

- 1.- Institución de Banca Múltiple
- 2.- Institución de Banca de Desarrollo
- 3.- Sociedades Financieras de Objeto Limitado
- 4.- Fondos de Fomento
- 5.- Sociedades de Inversión crediticia
- 6.- Patronato del Ahorro Nacional

1.- Institución de Banca Múltiple.-

Este sistema lo integran el conjunto de instituciones de crédito privadas, tanto mexicanas, como filiales de instituciones financieras del extranjero, autorizadas para ejercer en el país los servicios de banca y crédito.

2.- Institución de Banca de Desarrollo.-

Este sistema lo integran el conjunto de entidades de la administración pública federal, con personalidad jurídica y patrimonio propios, constituidas con el carácter de sociedades nacionales de crédito, cuyo funcionamiento esta sujeto a sus propias leyes constitutivas.

3.- Sociedades Financieras de objeto limitado.-

Autorizadas para otorgar financiamiento para la adquisición de bienes de capital.

4.- Fondos de Fomento.-

o Bancos de segundo piso, son los fideicomisos constituidos por el Gobierno federal y administrados por alguna institución financiera.

***ORGANIZACIONES AUXILIARES DE CREDITO**

Las instituciones que integran a las organizaciones auxiliares de crédito son:

- 1.- Almacenadoras
- 2.- Uniones de crédito
- 3.- Arrendadoras Financieras
- 4.- Factoraje Financiero
- 5.- Sociedades de Ahorro y préstamo
- 6.- Casa de cambio

1.- Almacenadoras.-

Su finalidad es el almacenamiento, guarda o conservación de bienes o mercancías. Su capital y reservas deben estar invertidos en:

- establecimiento de bodegas, plantas de transformación y oficinas propias
- el financiamiento, con garantía de bienes o mercancías depositados
- en monedas, depósitos a la vista o a plazos en títulos de crédito y títulos de valores.

Algunas de sus funciones son, transformar las mercancías depositadas para aumentar su valor sin variar su naturaleza, certificar la calidad de las mercancías, así como evaluarlos.

2.- Uniones de Crédito.-

Están autorizadas para facilitar el financiamiento de las actividades de producción y comercio de sus socios, personas físicas o morales.

3.- Arrendadora Financiera.-

Están autorizadas para facilitar las adquisiciones de bienes de activo fijo a empresas, o de las de bienes de uso durable a personas físicas. Se obligan mediante un contrato de arrendamiento a adquirir determinados bienes y a conocer su uso o goce temporal a plazo forzoso, a una persona física o moral, obligandoce esta realizar pagos parciales por una cantidad que cubra el costo de adquisición de los bienes, los gastos financieros, y otros gastos conexos; una de sus actividades es obtener prestamos de instituciones de crédito y de seguros nacionales o de entidades financieras extranjeras para la realización de sus operaciones y prestamos de instituciones de crédito nacionales o entidades financieras extranjeras para problemas de liquidez.

4.- Factoraje Financiero.-

Están autorizadas para financiar a empresas, mediante la adquisición de su cartera, son organismos que se dedican a comprar a un cliente que es proveedor de bienes y servicios, su cartera (clientes, facturas, listados y contrarecibos) después de realizar un estudio de crédito, con el fin de obtener los pagos de los clientes de dicha cartera.

El objetivo es lograr la Liquidez y un aumento en el capital de trabajo.

Desventajas :

- esta comprando el riesgo de no poder cobrar por morosidad de los clientes.
- esta ocasionando problemas a los clientes de la cartera adquirida ya que los pagos deben ser realizados a la empresa de Factoraje, lo cual ocasiona problemas administrativos y fiscales.

5.- Sociedades de ahorro y préstamo.-

Tienen personalidad jurídica propia, no tienen fines lucrativos; siendo constituidas por personas físicas para facilitar el financiamiento de sus socios.

6.- Casas de cambio.-

Son sociedades organizadas con arreglo a la Ley General de Sociedades Mercantiles; sus actividades son consideradas como auxiliares de crédito por la Ley de Organizaciones y actividades auxiliares de crédito y se dedican a la compra - venta de divisas, billetes y piezas metálicas nacionales o extranjeras, que no tengan curso legal en el país de emisión; piezas de plata conocidas como onzas troy y piezas metálicas conmemorativas acuñadas en forma moneda.

***SEGUROS Y FIANZAS**

Se integra por :

1.- Aseguradoras.-

Estas instituciones, reguladas por la Ley correspondiente, en virtud de la captación de recursos que efectúan por el cobro de las primas, son muy importantes

inversionistas institucionales en mercado de valores, debido a las reservas que deben constituir para enfrentar la cobertura de los eventos que aseguran.

Están autorizadas para realizar operaciones activas de seguros, asumiendo un riesgo, cuya realización depende de un acontecimiento futuro e incierto, a cambio de que el asegurado le cubra una suma de dinero, obligándose, cuando se produzca este, a resarcir el daño de manera directa, indirecta o al pago de una suma de dinero.

2.- Afianzadoras.-

Estas sociedades, reguladas por la Ley correspondiente, en virtud de los recursos que captan por el cobro de los servicios de afianzamiento que realizan, son inversionistas institucionales en el mercado de valores, por la reservas que tienen que constituir para responder a las obligaciones que se generen por incumplimiento de los afianzados; participando además en el mercado de créditos, por los que otorgan a los mismos afianzados incumplidos o sus avales.

3.- Reaseguradoras y Reafianzadoras.-

Son operaciones por medio de las cuales una empresa de seguros toma a su cargo, total o parcialmente, un riesgo o una responsabilidad ya cubierto por otra, el remanente de daños que exceda de la cantidad asegurada.

4.- Mutualistas.-

La diferencia entre las sociedades y las instituciones de seguros esta fundamentalmente en sus constitución, pues mientras estas deben constituirse como sociedades anónimas de capital variable, las mutualistas deberán hacerlo mediante contrato social otorgado ante notario publico.

*** MERCADO DE VALORES O BURSÁTIL**

Conjunto de oferentes y demandantes de recursos a corto, mediano y largo plazo; representado por instrumentos de captación y colocación de recursos a través de instituciones e intermediarios financieros y son :

- 1.- Bolsa de Valores
- 2.- Casas de Bolsa
- 3.- Instituciones para el depósito de valores
- 4.- Sociedades de Inversión
- 5.- Sociedades Calificadoras de Valores (CAVAL)
- 6.- Especialistas Bursátiles
- 7.- Asesores de Inversión

1.-Bolsa de Valores.-

Es una sociedad anónima cuya función principal es facilitar las transacciones con valores y desarrollarlos en el mercado; Es el lugar físico donde se realizan las transacciones con valores y su objeto es facilitar el desarrollo del mercado, tiene por objeto facilitar las transacciones con valores que requieren realizar los emisores de estos, negociantes e inversionistas; y procurar el desarrollo del mercado respectivo, algunas de sus funciones son:

- Establecer locales, instalaciones y mecanismos que faciliten las relaciones y operaciones, entre la oferta y la demanda de valores a través de los intermediarios y son los socios de la Bolsa.

- Proporcionar y mantener a disposición del público inversionista información sobre los valores inscritos en bolsa, así como de las operaciones que se realizan.
- Facilitar la transacción con valores
- Hacer públicas las operaciones hechas en la bolsa.

2.- Casas de Bolsa.-

Son instituciones privadas ligadas a los bancos y a los principales grupos financieros, cuya finalidad es la de auxiliar a la bolsa de valores en la negociación de diversos títulos. Están registradas en la sección de intermediarios del Registro Nacional de Valores e Intermediarios que se dedican a la colocación de títulos - valores en los mercados financieros y a la negociación y venta de los mismos, por cuenta propia y de terceros. Algunas de sus funciones son :

- Recibir y administrar fondos de la clientela para compra - venta de valores.
- Prestar asesoría en materia de valores
- Realizar operaciones que faciliten la colocación de valores

3.- Instituto para el Deposito de Valores.-

Es la institución encargada de la administración, Compensación, Liquidación, Transferencia de Valores y la guarda de títulos valor, sus socios pueden ser : casas de bolsa, bolsa de valores, especialistas bursátiles, instituciones de crédito y de seguros y fianzas

4.- Sociedades de Inversión.-

Están constituidas como sociedades anónimas, con un capital mínimo pagado, por la SHCP, quien le da concesión oyendo la opinión del Banco de México y de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores; se establecen con la finalidad de permitir el acceso de pequeños y medianos inversionistas al mercado de valores. Existen tres tipos de sociedades de inversión :

- a) Comunes
- b) Con instrumentos de deuda.
- c) de capitales

5.- Sociedades Calificadoras de Valores (CAVAL) .-

Son las instituciones autorizadas por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores para dictaminar sobre la existencia legal y la calidad crediticia de las emisoras.

6.- Especialistas bursátiles.-

La principal diferencia entre una casa de bolsa y un especialista bursátil es que la casa de bolsa puede actuar sobre todos los valores que existen en el mercado y el especialista solo en los que este inscrito.

7.- Asesores de inversión.-

Son las personas físicas o morales, sociedades civiles o anónimas, autorizadas para desarrollar la función, ofrecimiento y prestación habitual de asesoría, supervisión y en su caso la toma de decisiones a nombre de terceros respecto a los valores.³⁴

³⁴ El Economista, Servicios Financieros, Abril 1998, Pag. 10-16

2.6.5. Selección de financiamiento.

El financiamiento en la actualidad se ha convertido en inalcanzable para muchos empresarios, esto es lógico debido a la situación por la que atraviesan las instituciones financieras sobre todo la banca, donde la cartera vencida tiene un crecimiento nominal de 343% en promedio.

Si en la actualidad se le pregunta a un accionista de una empresa mediana o pequeña: ¿Cual es el principal problema en su empresa?, casi con seguridad mencionará: la falta de liquidez, la falta de ventas o la alza de precios; la necesidad de crédito es real en muchas empresas, sin embargo, se ven imposibilitadas a adquirirlo porque en muchos casos, si no es que en la mayoría, no cumplen con los requisitos, los cuales son cada vez más rígidos.

Por todo esto es necesario que se consideren los siguientes elementos antes de acudir a una institución financiera como última opción para adquirir un crédito:

1. Determinar el motivo real de necesidad del financiamiento.
2. El crédito debe ser adquirido para satisfacer una necesidad para la operación de la empresa y no una necesidad personal.
3. Valorar las diversas alternativas que existen para acceder a los recursos, es conveniente agotar primeramente la posibilidad de un incremento en el capital através de

nuevos socios, préstamos personales o através de parientes o amigos.

4. Analizar la situación financiera real de la empresa, es decir, si tiene suficiente Liquidez, solvencia y rentabilidad para afrontar un préstamo.

5. Elaborar un flujo de efectivo en que se demuestre la capacidad de pago que realmente tiene la empresa.

6. Debe utilizarse el crédito para lo que fue solicitado.³⁵

³⁵ Administrate Hoy, Sección de Inversión Y financiamiento, Mexico 1998, Pag.56

2.6.6. FINANCIAMIENTO CANALIZADO A LAS EMPRESAS.

El problema de liquidez en la actualidad se ha agudizado y adicional a estos el desconocimiento sobre la diversidad de opciones que existen en el sistema financiero, por lo que a continuación explicaremos las instituciones financieras que ofrecen mayor apoyo a la pequeña y mediana empresa.

Con la reciente liberación de la banca sea incrementado la competitividad entre el mismo sistema bancario y otros intermediarios, los mismos bancos fijan las tasas de interés de rendimientos, así como cuentan con libertad para establecer el cobro de servicios.

Debido a la competencia existente entre los bancos además de los créditos que vienen otorgando desde hace tiempo se ha creado una serie de fuentes de financiamiento en las que las tasas, requisitos y garantías varían de acuerdo con la necesidad y plazos de los mismos.

A continuación se comentarán los principales créditos otorgados por la banca para cubrir algunas de las diferentes necesidades de las empresas ya sean a corto, mediano o largo plazo :

***PROBLEMA DE LIQUIDEZ.**

Créditos a corto plazo:

Tipo de crédito : Descuentos mercantiles

Destino : Apoya el capital de trabajo para contar con liquidez propia.

Características : Al documentarse las operaciones se tienen títulos de crédito que puede negociarse y obtener el pago anticipado mediante el descuento de una cantidad y un interés por el tiempo que falta por vencer. El cedente es responsable ante el banco si no se realiza el cobro.

Monto recomendad : Dependerá del volumen de sus operaciones. El plazo que se concede a los clientes, la diversidad del papel, el conocimiento de las firmas conocidas por sus solvencia, que el costo de financiamiento pueda ser absorbido por la empresa solicitante³⁶

³⁶ Nacional Financiera, Fuentes de Financiamiento, México 1993

Aun cuando existen estas alternativas, en algunos casos el acceso al financiamiento de la pequeña y mediana empresa a través de la banca comercial es limitado por lo que existe una red de intermediación en la que encontramos a las Arrendadoras y al Factoraje que apoyan más a las empresas en sus problemas de liquidez; por lo cual se dará una explicación a continuación :

_ Arrendamiento financiero y puro :

Las arrendadoras han jugado en los últimos años un papel muy importante en el desarrollo de las empresas, ya que les permite no distraer sus recursos y mantener su liquidez. Es por ello que forma parte esencial de la cultura financiera del inversionista.

El término arrendamiento proviene de la palabra Leasing que en español significa arrendar, alquilar o dar en arriendo. Esta figura que ha sido conceptualizada en el artículo 25 de la Ley de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito.

Dentro de las modalidades del arrendamiento se encuentran: el financiero y el puro, teniendo características que los hacen similares y otras en las que difieren como se comenta a continuación :

_ Ambos contratos son bilaterales existiendo el arrendador, el arrendatario y el bien objeto de contrato.

_ El objeto bien del contrato puede ser: activos propios, equipo de aportación, plantas industriales, inmuebles y equipo en el extranjero.

_ Se determinan rentas periódicas en pago del uso o goce temporal del bien, así como se fija el plazo forzoso el cual es irrevocable.

En cuanto a sus diferencias presentamos el siguiente cuadro :

| ARRENDAMIENTO FINANCIERO | ARRENDAMIENTO PURO |
|--|--|
| <p>*Implica menor incertidumbre ya que admite un valor de rescate del activo al momento de celebrar el contrato.</p> | <p>*Es mayor la incertidumbre, al no determinar el valor de rescate al término del contrato.</p> |
| <p>*Hay menor liquidez ya que el arrendatario incluye el valor del principal en los pagos.</p> | <p>*Los flujos de pago pueden excluir parte del valor del principal lo que proporciona al arrendatario mayor Liquidez.</p> |
| <p>*Menos costo ya que el valor de rescate es simbólico.</p> | <p>*Más costo ya que implica un pago significativo al concluir el contrato, si se decide al comprar el bien.</p> |
| <p>*El bien puede depreciarse, normalmente se concentra en equipo de transporte, industrial de oficina o inmobiliario.</p> | <p>*Se orienta a bienes inmuebles o automóviles, la renta se considera como un gasto disminuyendo la carga fiscal.</p> |
| <p>*Contable y financieramente implica mayor dificultad.</p> | <p>*Es sencillo su control contable y fiscal.</p> |

Ventajas y Desventajas :

En virtud que el arrendamiento es considerado como una fuente de financiamiento accesible para micro, pequeño y mediano empresario es conveniente mencionar las ventajas y desventajas que este contrato representa :

Ventajas .-

1. En cuanto al financiamiento se evita distraer recursos que pueden ser utilizados en otras áreas, conservando su capital de trabajo, lo que hace posible mantener su capacidad de crédito; se otorga el 100% de financiamiento ya que no se pide ninguna cantidad adicional, o saldo compensatorio, son financiamientos a largo plazo siendo su límite máximo la vida fiscal del bien, normalmente la garantía es el mismo bien arrendado, o son menores a las exigidas en otro tipo de contratos. Al no invertir en efectivo, y hacerse pagos de rentas, en el futuro si hay inflación se estarán realizando pagos con dinero castigado, beneficiando esto al arrendador.

Desventajas .-

1. En cuanto a financiamiento, además de pagar los intereses como en cualquier otro financiamiento, se paga el porcentaje que representa la utilidad de la arrendadora; las instituciones de crédito, proveedores, acreedores, etc. y se analizan los estados financieros y el hecho de que algunos bienes arrendados no aparezcan en la información podría traer problemas en la contratación de un crédito.

2. En cuanto al equipo, en algunos casos las arrendadoras ponen limitaciones en cuanto al uso de bien.³⁷

Factoraje financiero :

Las pequeña y la mediana empresa, generalmente realizan sus ventas a crédito, esto incrementa sus cuentas por cobrar, lo que ocasiona que su capital de trabajo disminuya.

En los últimos años, los problemas de liquidez de este sector se han agravado, muchas de estas empresas son proveedoras de las grandes pero sus pagos no son a contado. Como una forma de resolver esta situación se a desarrollado en mayor medida el factoraje, un mecanismo que ayuda a recuperar cambiándolas por dinero en efectivo a través de una institución financiera.

Ante los hechos actuales son pocas las opciones y el factoraje se ha convertido en otra alternativa en la cual se ofrecen servicios para lograr una mayor eficiencia en las cuentas por cobrar.

Existen diversas modalidades en el factoraje de acuerdo con el artículo 45-B de la Ley se puede pactar el contrato de factoraje mediante las siguientes modalidades :

a) Sin recursos o puro en donde el cliente o empresa cedente se deslinda totalmente de la obligación de responder si no pagan los deudores.

³⁷ Administrate Hoy, Op Cit Pag.61

b) Con recursos donde el cliente es solidario responsable de responder del pago oportuno.

En el factoraje de recursos pueden darse dos formas: la cobranza delegada cuando la empresa se ocupa del cobro y traslada las cantidades al factor, y la cobranza directa cuando se entrega la documentación a la empresa de factoraje y ésta se encarga de cobrarle al cliente.

Además han surgido otras submodalidades como:

1. Factoraje a proveedores.

En donde se celebran contratos de derechos de crédito constituidos a favor de proveedores de bienes o servicios de grandes cadenas comerciales, adquiriendo el factor normalmente sin recurso los derechos de crédito, el cual paga anticipadamente el importe total, menos un diferencial por la compra de los documentos.

2. Factoraje internacional.

En apoyo al importador y exportador en donde el factor realiza la cobranza en el país extranjero.

Ventajas y Desventajas

Ventajas :

1. Convierte las ventas a crédito en ventas al mercado.
2. Se agiliza el ciclo financiero, dándole a las empresas una estructura financiera más sana, pudiendo tener mayor posibilidad de crédito por otras fuentes ya que el

movimiento es entre cuentas por cobrar y bancos, sin incrementar el pasivo.

3. Está destinado para pequeñas y medianas empresas, por lo que generalmente no califican para créditos tradicionales.

4. El costo de oportunidad, en relación con el ahorro de tiempo que representa la función de crédito y cobranza y el tiempo que dedica la empresa para conseguir efectivo y cubrir sus necesidades.

5. La empresa de factoraje sustituye el análisis de crédito que tendrían que hacer las empresas para saber si venden a crédito o no, lo que origina un ahorro al prescindir de una buena parte del personal de cobranzas.

6. Deducibilidad en el costo financiero.

Desventajas :

1. Normalmente es un servicio con un costo senciblemente más alto que la tasa básica de interés.

2. El factor tendrá acceso a información confidencial.

3. Es poco conocido por las pequeñas y medianas empresas.³⁸

³⁸ IBID, Pag. 63

CAPITULO III

CASO PRACTICO

3.1 ANTECEDENTES

"PRODUCTOS AUTOMOTRICES DE VERACRUZ, S.A."

La empresa "Productos automotrices de Veracruz" tiene como actividad principal la maquila y venta de partes para la industria automotriz, así como las ventas en el extranjero.

En la actualidad la empresa, desea aumentar el volumen de su producción, por lo que está interesada en conocer la situación financiera actual de la misma, es decir su solvencia (Liquidez), estabilidad, productividad; para conocer si es necesario un financiamiento o no, y en caso de ser necesario si cuenta con la liquidez y estabilidad necesaria .

3.1.1 ESTADOS FINANCIEROS

A Continuación se presentan los siguientes estados financieros :

- a) Estado de situación financiera.
- b) Estado de resultados.

ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA

Balance General al 31 de Diciembre de 1998.

ACTIVO

Circulante:

| | | |
|----------------------------|------------------|---------------|
| Caja y Bancos | \$ 302,000 | |
| Cuentas por cobrar | 12,355,000 | |
| Deudores Diversos (Nota 1) | <u>2,337,000</u> | \$ 14,994,000 |

Inventario al Costo:

| | | |
|----------------------|----------------|------------------|
| Productos Terminados | \$ 4,987,000 | |
| Materias Primas | 2,780,000 | |
| Productos en Proceso | <u>807,000</u> | <u>8,574,000</u> |
| | | \$ 23,568,000 |

Fijo:

| | | |
|-----------------------------|------------------|------------------|
| Terreno y Edificio (Nota 2) | \$ 5,110,000 | |
| Maquinaria y Equipo | 3,636,000 | |
| Mobiliario y equipo | 941,000 | |
| Equipo de Transporte | <u>396,000</u> | |
| SUMA | \$10,083,000 | |
| Deprec. Acumulada | <u>2,439,000</u> | 7,644,000 |
| Moldes Troq. y Mat. | 1,862,000 | |
| Herramientas y Refacc. | <u>253,000</u> | <u>2,115,000</u> |
| | | \$33,327,000 |

Diferido:

| | | |
|------------------------|----------------|----------------------------|
| Gastos de instalación | \$ 1,499,000 | |
| Patentes y Marcas | <u>356,000</u> | |
| SUMA | \$ 1,855,000 | |
| Amortización Acumulada | <u>170,000</u> | <u>1,685,000</u> |
| SUMA DEL ACTIVO | | <u>\$35,012,000</u> |

PASIVO

Circulante:

| | | |
|----------------------|------------------|---------------|
| Cuentas por Pagar | \$ 2,538,000 | |
| Documentos por Pagar | 3,561,000 | |
| Acreedores Diversos | <u>4,985,000</u> | \$ 11,084,000 |

Fijo:

| | | |
|-----------------------------|--------------|-----------|
| Crédito Refaccionario | \$ 1,799,000 | 1,799,000 |
| Pasivo Contingente (Nota 3) | | |

CAPITAL

Capital Social:

| | | |
|---|-----------|------------------|
| Representada por 2000 Acciones con Un valor nominal de \$1,000 cada una. | | \$ 20,000,000 |
| Reserva Legal | \$ 93,000 | |
| Resultado del ejercicio Anterior | 38,000 | |
| Utilidad neta del Ejercicio | 1,998,000 | <u>2,129,000</u> |

SUMA PASIVO Y CAPITAL

\$35,012,000

Estado de Resultados por el Período Comprendido del 1o. de Enero al 31 de Diciembre
de 1998.

| | | |
|-----------------------------|------------------|---------------------|
| Ventas Totales | | \$ 46,563,000 |
| <u>Menos:</u> | | |
| Devoluciones sobre Ventas | \$ 1,118,000 | |
| Rebajas sobre Ventas | <u>5,398,000</u> | <u>6,516,000</u> |
| Ventas Netas | | \$ 40,047,000 |
| <u>Menos:</u> | | |
| Costo de lo Vendido | | <u>15,619,000</u> |
| Utilidad Bruta | | \$ 24,428,000 |
| <u>Menos:</u> | | |
| Gastos de Venta | \$ 11,789,000 | |
| Gastos de Administración | 6,890,000 | |
| Gastos de Investigación | <u>985,000</u> | <u>19,664,000</u> |
| Utilidad de Operación | | \$ 4,764,000 |
| <u>Menos:</u> | | |
| Gastos Financieros | \$ 1,124,000 | |
| <u>Más:</u> | | |
| Productos por Servicio | <u>796,000</u> | <u>(328,000)</u> |
| Utilidad Contable | | \$ 4,436,000 |
| <u>Menos:</u> | | |
| Impuestos Sobre la | | |
| Renta | \$ 2,048,000 | |
| Participación a los Trabaj. | | |
| en las Utilidades | <u>390,000</u> | <u>2,438,000</u> |
| Resultado del Ejercicio | | <u>\$ 1,998,000</u> |

3.2 ANALISIS DE ESTADOS FINANCIEROS.

* Análisis de solvencia (Liquidez)

Indice de solvencia.

$$\frac{\text{Activo Circulante}}{\text{Pasivo Circulante}} = \frac{23,568.00}{11,084.00} = 2.13$$

La razón es de \$ 2.13, nos indica que su solvencia es adecuada aun cuando podría ser más productiva, ya que aparentemente está operando con una sobre-inversión en inventarios y un exceso en cuantas por cobrar.

Solvencia inmediata.

$$\frac{\text{Activo disponible}}{\text{Pasivo Circulante}} = \frac{302,000}{11,084,000} = 0.03$$

La razón de solvencia inmediata nos indica que la empresa no es solvente en sus deudas a corto plazo significa peligro, ya que en cualquier momento se le exigirá su cobro y tendría dificultades para liquidarlo.

Activo de pronta realización.

$$\frac{\text{Activo Circulante - Inventarios}}{\text{Pasivo Circulante}} = \frac{23,568,000 - 8,574,000}{11,084,000} = 1.35$$

La razón de activo de pronta realización tiene problemas con sus cuentas por cobrar debido a que unas cuentas presentan un retraso en sus pagos por lo que resultaría más difícil que nos exigieran el pago de los pasivos circulantes, siempre y cuando se nos exija el pago antes de lo establecido.

Estabilidad Financiera.

$$\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Capital Contable}} = \frac{12,883,000}{22,129,000} = 0.58$$

$$\frac{\text{Pasivo Circulante}}{\text{Capital Contable}} = \frac{11,084,000}{22,129,000} = 0.50$$

$$\frac{\text{Pasivo Fijo}}{\text{Capital Contable}} = \frac{1,799,000}{22,129,000} = 0.08$$

La estabilidad de la empresa está dentro de la razonabilidad, ya que podemos observar que por cada peso invertido por la empresa de capital propio tenemos un capital ajeno que representa \$0.58, siendo exigibles a menos de un año \$ 0.50 y por cada \$ 0.08 de pasivos a largo plazo.

Inversión de Capital

| | | | | |
|--------------------|---|------------------|---|------|
| <u>Activo Fijo</u> | = | <u>9,759,000</u> | = | 0.44 |
| Capital Contable | | 22,129,000 | | |

En esta razón se observa que la inversión en activos fijos es baja. Lo anterior confirma la sobre inversión en inventarios y el exceso de cuentas por cobrar al hablar de su solvencia.

Valor Contable del Capital

| | | | | |
|-------------------------|---|-------------------|---|------|
| <u>Capital Contable</u> | = | <u>22,129,000</u> | = | 1.11 |
| Capital Social Pagado | | 20,000,000 | | |

En función al Valor contable del capital se nota satisfactorio, ya que nos está demostrando que se están generando utilidades, pero se tendría aún más si se reduce el capital, y la aplicación de los mismos se hace tomando en

cuenta la sobre-inversión de inventarios y el exceso de cuentas por cobrar.

Rotación de cuentas por cobrar.

$$\begin{array}{l} \text{Ventas Netas a Crédito} \underline{\hspace{2cm}} = \underline{40,047,000} = 3.24 \\ \text{Promedio de Cuentas por Cobrar} \quad \quad \quad 12,355,000 \end{array}$$

Mediante esta razón nos permite conocer que los créditos otorgados a los clientes tienen una rotación de tres veces al año, debido a que existe una sobre-inversión de inventarios.

Convertibilidad de cuentas por cobrar

$$\begin{array}{l} \text{Ventas Netas a Crédito} \underline{\hspace{2cm}} = \underline{40,047,000} = 3.24 \\ \text{Promedio de Cuentas por Cobrar} \quad \quad \quad 12,355,000 \end{array}$$

Mediante esta razón nos permite conocer que los créditos otorgados a los clientes tienen una rotación de tres veces al año, debido a que existe una sobre inversión de inventarios

Convertibilidad de Cuentas por Cobrar.

$$\frac{360 \text{ días}}{\text{Rotación de Cuentas por Cobrar}} = \frac{360}{324} = 11.1$$

Los días que tarda la rotación de Cuentas por Cobrar es de cada 111 días, mismo que se puede traducir en un incremento de utilidades.

Rotación de Inventarios.

$$\frac{\text{Costo de Ventas}}{\text{Promedio de Inventarios de Artículos Terminados}} = \frac{15,619,000}{4,987,000} = 3.13$$

El inventario de mercancías a rotado tres veces en un año. Se traduce como una rotación muy lenta, esto pudiera indicar que existen problemas en el mercado o como ya se ha venido observando el exceso sobre inversión de los inventarios.

Convertibilidad de Inventarios en Artículos Terminados

$$\frac{360 \text{ días}}{\text{Rotación de artículos terminados}} = \frac{360}{3.13} = 115.02$$

La rotación de Inventarios de artículos terminados es de cada 115 días, por lo que se puede traducir en un incremento de utilidades.

Estudio de las Ventas.

$$\frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Capital Contable}} = \frac{40,047,000}{22,129,000} = 1.81$$

$$\frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Capital de Trabajo}} = \frac{40,047,000}{35,012,000} = 1.14$$

El resultado del análisis de la Productividad de dichas operaciones nos muestra utilidades, de acuerdo con los datos obtenidos se considera que es una empresa productiva.

Estudio de Utilidad Neta

$$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Capital Contable}} = \frac{1,998,000}{22,129,000} = 0.09$$

$$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Capital de Trabajo}} = \frac{1,998,000}{35,47,000} = 1.06$$

$$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas Netas}} = \frac{1,998,000}{40,047,000} = 0.05$$

Mediante el empleo de estas razones se determinan las utilidades. En la primera razón nos indica que por cada peso invertido tenemos \$ 0.09 de utilidad. En la segunda razón nos dice el total de lo invertido por la empresa el capital propio tiene utilidad de \$0.06 y la última determina que por cada peso que venda la empresa tiene una utilidad de \$0.05.

3.3 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES (CASO PRACTICO)

Como nos podemos dar cuenta en los resultados del análisis por razones que se le realizo a la ya mencionada empresa , existe un problema de liquidez, debido al exceso en sus cuentas por cobrar y a la sobre inversión en su inventario, por lo que se le debe poner mayor atención a estos puntos si es que la empresa desea crecer y mantener su economía eficientemente; por lo que se le recomienda a dicha empresa que ponga mayor atención en :

1. Establecer un mejor control en su departamento de crédito así como establecer o mejorar sus políticas de crédito que permita tener con mayor rapidez las cuentas por cobrar y así ayudar a que mejore la liquidez de la misma.
2. Reducir su capital.
3. Establecer un stok en almacenes para evitar sobre-inversión en inventarios.
4. Limitarse a adquirir créditos con los proveedores debido al exceso de endeudamiento que ya se tiene con ellos.
5. En caso de seguir con el problema de cuentas por cobrar podría recurrir al financiamiento atravez del Factoraje.

6. Para ejercer la toma de decisiones sobre la estructura funcional de la empresa, no es recomendable la expansión de la misma, hasta que se resuelva el problema de liquidez ya que de lo contrario ocasionaría un desequilibrio en toda la estructura contable de la empresa.

CAPITULO IV

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

4. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

4.1 CONCLUSIONES

Al finalizar este trabajo de investigación, que tenía como objetivo el determinar la importancia que tiene la liquidez dentro de la pequeña y mediana empresa para lograr su crecimiento, llegamos a la conclusión que efectivamente la liquidez proporciona a los negocios las suficientes ventajas como para establecer un sistema adaptable a sus circunstancias y apto a sus necesidades, entre otras ventajas se encuentran :

- a) Proporcionar solvencia y el efectivo disponible a las empresas, que es una garantía para el cumplimiento de sus obligaciones.
- b) Coadyuvar a la consecución de los objetivos financieros.
- c) Permitir planear mejor la estructura financiera de la empresa.
- d) Mejorar el control y delimitación de responsabilidades en el manejo del efectivo.
- e) No interrumpir el curso normal de las operaciones en una empresa.
- f) Al mantener los niveles de efectivo adecuados en las cuentas bancarias, le permite obtener crédito en caso de solicitarlo.

- g) Agilizar la rotación de las cuentas por cobrar y del inventario.
- h) Otorgar protección contra procesos inflacionarios.
- i) Incrementar la capacidad económica de la empresa para producir y vender.
- j) Posibilita el crecimiento y expansión de la compañía.
- k) Coordinar la sistematización contable del efectivo.

En fin, las ventajas que ofrece el contar con liquidez son muchas ya que es vital para su buen funcionamiento; en cambio, es difícil encontrar desventajas, más bien son limitantes para su logro, entre otras encontramos :

- a) Los altos costos financieros para un sistema eficaz, sobre todo para los negocios pequeños.
- b) La satisfacción de las técnicas empleadas, que hace necesario la presencia de un profesional altamente calificado.
- c) Desconocimiento de la necesidad de contar con una adecuada administración del efectivo.
- d) La poca importancia que se le da (principalmente en los negocios pequeños) a la planeación financiera, pues se considera a otras actividades como más urgentes.

e) Ignorancia de que la empresa puede crecer y desarrollarse bajo un sistema óptimo de planeación del efectivo.

Actualmente la planeación del efectivo debe ser más técnica y profesional para lograr que las empresas cuenten con la liquidez necesaria para que subsistan y se desarrollen, pues ante una economía global, sólo permanecerán las empresas que compitan con productividad, eficacia y calidad en todos los niveles y en todos los aspectos.

El establecimiento de estrategias financieras, son definidas por la alta dirección al desarrollar la planeación estratégica de la empresa, existen ciertos aspectos que se consideran necesarios, en la determinación de las estrategias para lograr la liquidez como son:

- a) Una parte del activo circulante, es un inventario permanente y como tal debe financiarse con recursos a largo plazo.
- b) Proveer las necesidades (incluyendo flexibilidad para imprevistos), a fin de negociar los financiamientos.
- c) El financiamiento debe negociarse antes de que las necesidades lleguen a requerir de satisfacción inmediata.
- d) Es recomendable tramitar los créditos en una cantidad importante, pues se reducen los costos fijos para su obtención.

- e) El financiamiento debe tratarlo en forma personal el ejecutivo de finanzas.
- f) No permitir que las condiciones del crédito limiten la libertad de acción de la empresa.
- g) En una empresa no se debe mantener al mínimo los compromisos de dinero.
- h) Los pasivos deben utilizarse en forma consciente para incrementar la utilidad.
- i) En las empresas pequeñas y en las de reciente creación, su crecimiento debe cimentarse en la reinversión de utilidades para no tener una deuda excesiva y no perder el control de la propiedad.

Al igual que las estrategias financieras que existen para lograr la liquidez, también existen ciertas medidas que ayudan a evitar el problema de falta de liquidez como son :

- a) Instituir "Presupuesto de efectivo" adecuado para predecir flujos de efectivo en periodos de seis meses, con objeto de poder anticipar la escasez y acordar los préstamos por adelantado. Incluir a todos los gerentes y supervisores en el trabajo preparatorio de estos presupuestos y destacar los pronósticos débiles, cuando se dispongan de las cifras reales, mediante un análisis de las variaciones.
- b) Realizar cualquier esfuerzo posible para cobrar deudas, el deudor a quien se le niegue otros suministros, por lo

general pagará la deuda y retrasará el pago a un tercero que no está conciente de la necesidad de liquidez.

c) Hacer cualquier esfuerzo necesario para pasar los aumentos de precio al consumidor, tanto los aumentos de los costos directos como los gastos generales. Si la demanda de los bienes es elástica en relación con el precio, de forma que los precios del consumidor no se puedan elevar y se deban sacrificar los márgenes de ganancias, observe la situación cuidadosamente. Asegúrese que la fuerza de trabajo conozca la situación y tendrá que cerrar una sección si ya no deja beneficios, buscar una mayor producción y menores costos, menos desperdicios, etc.. Resistir los aumentos de pagos con argumentos económicos sólidos y asegurarse que todos cuiden sus propios costos.

d) Supervisar todos los gastos cuidadosamente, en especial los gastos generales, economice siempre que pueda.

e) Emplear las técnicas para nivelar la liquidez cuando sea posible. Esto significa debe incurrir en gastos de un periodo a otro cuando se pueda obtener un arreglo favorable, nunca deje que nadie gaste dinero nada más por que si, colóquelo en cuentas de depósito donde no lo tomen y pueda ganar cierto interés hasta que vuelva a requerirse.

Por otra parte la inflación también juega un papel importante dentro de la economía de la empresa ocasionándole diversos problemas por la pérdida del poder adquisitivo del dinero, y que a su vez, convergen en la falta de liquidez y la consiguiente necesidad de obtener financiamiento.

En este sector empresarial la mayoría de las empresas necesitan estar preparadas para la apertura comercial de nuestros mercados, ya sea tanto en la capacitación del personal como en la definición de nuevas estrategias de mercado, y sobre todo al cambio de actitud hacia la búsqueda de la excelencia en productividad y calidad.

También pudimos observar que el Sistema Financiero Mexicano dispone de una gama de instrumentos financieros para promover a las empresas, por ejemplo el factoraje, que ayuda a la empresa en su problema de liquidez através de sus cuentas por cobrar que es muy común dentro de las mismas.

El contador Público debe tener conciencia clara del importante papel que juega en el desarrollo de México. El verdadero profesional de la contaduría ha de tener presente el gran campo de acción que existe en la pequeña y mediana empresa y del arraigo cultural y económico que la misma tiene en nuestro país, por lo que es necesario promover su crecimiento y desarrollo de la misma, y no mantenerse al margen ante esta situación.

Por último concluimos que dentro de la pequeña y mediana empresa, el contar con la liquidez necesaria es un factor importante para su crecimiento económico y así lograr el éxito de la misma.

RECOMENDACIONES :

1. Es necesario que las direcciones de las empresas tomen conciencia de que la función financiera debe delegarse en especialistas de la materia, ya que poseen los elementos suficientes para contribuir a la optimización.

2. Aunque existe una profunda responsabilidad respecto al manejo eficiente del efectivo para lograr la liquidez, es importante que la pequeña y mediana empresa se preocupen por diseñar sistemas ágiles y eficientes que proporcionen información oportuna y precisa.

3. El contar con una adecuada planeación financiera permite anticipar los requerimientos y excedentes de tesorería, con lo cual el administrador financiero podría tomar medidas para proteger de la inflación, el efectivo disponible, invirtiéndolo en valores negociables, activos, etc. También, la utilización de modelos matemáticos para la determinación del nivel óptimo de fondos, constituye un factor determinante para el manejo del efectivo y así lograr contar con liquidez.

4. Las empresas del sector comercial (y en general todos los sectores productivos de nuestro país) deben enfrentar la

apertura comercial con una cultura de calidad, para lo cual se recomienda:

a) Reorientar la filosofía de la empresa respecto a los conceptos de calidad y productividad.

b) Organizar la empresa con una estructura adecuada y bien definida, y la capacitación del personal

c) Lograr la identificación del personal con la filosofía de la empresa y los beneficios que se obtienen (a nivel personal y colectivo).

d) Utilizar controles estadísticos a fin de evaluar el desarrollo de la empresa en cuanto a la calidad y productividad.

5. La administración para poder contar con liquidez requiere cada vez de mejores estrategias, es importante que el ejecutivo de finanzas sea un profesional altamente calificado para desarrollarlas, y no personas que improvisen.

6. Es preciso que las técnicas que coadyuvan a la determinación de saldos de efectivo, sean estudiadas y

utilizadas con más frecuencia, por las ventajas prácticas que ofrecen.

7. Es de suma importancia que las empresas realicen una administración de efectivo más eficaz, orientada a las expectativas de crecimiento y penetración de nuevos mercados que le ofrece la apertura comercial, pues tiene muchas oportunidades para crecer.

8. En nuestros días y ante una apertura comercial, las empresas medianas o pequeñas de éxito no podrán administrarse a corto plazo, si no que deben proyectarse a un periodo mediano y posterior, es por ello que deben prepararse mejor para utilizar técnicas más eficientes de planeación.

9. También se recomienda el uso de computadoras, ya que en nuestros días es uno de los medios de comunicación y procesamiento más avanzados y por lo tanto facilita las diferentes actividades de la empresa.

10. En cuanto al financiamiento que necesiten las empresas, si lo necesitan, se recomienda que se estudien bien sus necesidades, antes de solicitarlo para que se tome la decisión correcta en cuanto a que institución va a recurrir.

BIBLIOGRAFIA

Silvestre Méndez M. José.
Fundamentos de Economía
Edit. Lawrence, 1994 pp 630

Samvelson Poul A., William D. Nordhay
Economía
Edit. Trillas, pp 825
México 1995

Guajardo Cantu Gerardo, Phebe M. Waltz,
Richard T. Arlen.
Contabilidad
Edit. Trillas, pp 745
México 1989

Hoyle Ken, Geoffrey Whitehead
Principios Generales de la Economía
Edit. Trillas, pp 562
México 1983

Nacional Financiera
El Mercado de Valores, tomo 1
México 1996

Rodriguez Valencia J.
Como Administrar Pequeñas y Medianas Empresas
Edit. Ecasa, pp 340
México, 1993

Weismantel Guy E., J. Walter K.
Crecimiento Empresarial
Edit. Mc Graw Hill, pp 210
México 1997

Organo Oficial de la Difusión del I.M.C.P.
México, Junio 1998

El Economista
Servicios Financieros
Abril 1998

Administrare Hoy
Octubre, México 1998

Pérez Harris Alfredo
Los Estados Financieros su Análisis
e Interpretación, 6ª Reimpresión, Edit. ECASA
México D.F.1993 pp 340

García Mendoza Alberto
Análisis e interpretación de la información
Financiera, Edit. C.E.C.S.A. pp 337
México 1984

Zorrilla Arena Santiago
Introducción a la Metodología de la Investigación
Edit. Aguilar leon y Cal Editores
México, D.F. 1993, pp 372