

872708

UNIVERSIDAD "DON VASCO", A.C. 38

INCORPORACIÓN No. 8727-08 A LA

Universidad Nacional Autónoma de México



Escuela de Administración y Contaduría

"El asesor financiero y la importancia del área financiera en la pequeña empresa de Uruapan, Michoacán".

290434

SEMINARIO DE INVESTIGACIÓN

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE.

LICENCIADO EN CONTADURÍA

PRESENTA

María Lorenza Rodríguez Barreto



UNIVERSIDAD "DON VASCO", A.C.

URUAPAN, MICHOACÁN, 1983

2001



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

A DIOS :

Por hacerse omnipresente en cada momento mi vida por permitirme lograr Una meta más y por estar aquí para presenciarlo.

A MIS HERMANOS:

José Honorato, Guillermo Armando y Leopoldo Alfonso.

Por formar parte de lo mejor de mi vida y ser amigos y compañeros excepcionales.

A LA FAMILIA PLASCENCIA RODRIGUEZ:

Luis, Nena, Luis Alfonso, Moru y familia, Lolita.

La unidad nos hace fuertes. Gracias por ser parte de mi vida.

A MIS PADRES:

M. en C. Guillermo A. Rodríguez Solórzano y Sra. Ma. Teresita Barreto de Rodríguez

Por tenerme tanta fe y confianza, por apoyarme como nadie lo hace, por darme la existencia y por ser mi mundo y mi todo.

A MIS TIOS:

+Pbro. Leopoldo Rodríguez Solórzano

+Pbro. Alfonso Rodríguez Solórzano

Sé, aquí dentro de mi corazón, que se alegran por mi y por mi logro. GRACIAS por marcar mi vida profundamente con su santidad y ejemplo.

**PROFRA. L.A.E. MA TERESA
RODRÍGUEZ CORONA:**

Por su apoyo y sabiduría, su paciencia y
accesibilidad. ¡ Muchas gracias!

CON AGRADECIMIENTO:

A todos los profesores que a lo largo de
mi carrera contribuyeron con mi
formación profesional.

Especialmente:

Profr. L.C. Ismael G. Atilano Díaz

Profr. L.C. Jesús Dueñas Esparza

Profr. L.C. Carlos Hidalgo Ayala

¡Gracias por su tiempo, dedicación y
sabiduría!

JOSÉ ANTONIO SUÁREZ TAPIA

Gracias por tu compañía, tu amistad desinteresada, y por ser razón para sonreír más de un día.

UN RECUERDO SINCERO:

Rosalinda Zambrano, Ma. Esther Sánchez, Ma. Dolores Morales y Briseida Pacheco, Marco Antonio Gómez Espinosa.

Sandra Guzmán, Mayra Murguía, Liz Rodríguez, Elizabeth Ballesteros, Claudia Arroyo, Sandra Valdez, Carlos Román Corona, Manuel García, Biomara Gutiérrez, Norma Medina, Guillermo Zamora y Javier Anducho.

**A TODOS MIS COMPAÑEROS DE
GENERACIÓN**

INDICE GENERAL

INTRODUCCIÓN.....	i
-------------------	---

CAPÍTULO I LAS FINANZAS

1.1 Concepto de finanzas.....	1
1.2 Objetivo de las finanzas	2
1.3 La administración financiera	3
1.4 La función financiera en la empresa	5
1.4.1 Análisis financiero	5
1.4.2 Planeación financiera	9
1.4.3 Administración de capital de trabajo	11
1.4.4 Fuentes de financiamiento y el WACC	13
1.4.4.1 El financiamiento	13
1.4.4.2 Alternativas de crédito de bancos de desarrollo.....	17
1.4.4.3 El WACC	18
1.4.5 La valuación de empresas.....	19
1.4.6 Reestructuración y quiebras de las empresas	21

CAPÍTULO II LA EMPRESA Y EL ASESOR FINANCIERO

2.1 Concepto y clasificación de empresas.....	26
2.2 Características de la pequeña empresa	31
2.3 La asesoría financiera	32
2.4 Perfil del Asesor financiero	35
2.4.1 Cualidades personales	35
2.4.2 Cualidades técnicas	36
2.4.3 Cualidades éticas	37
2.5 La formación del Asesor financiero	38

CAPÍTULO III
DETECCIÓN DE LA NECESIDAD DE ASESORÍA FINANCIERA
EN LA PEQUEÑA EMPRESA URUAPENSE

3.1 Metodología de la Investigación	44
3.1.1 Justificación de la investigación	44
3.1.2 Objetivo general de la investigación	45
3.1.2.1 Objetivos generales	45
3.1.2.2 Objetivos específicos	45
3.1.3 Hipótesis primaria	46
3.1.4 Preguntas a responder	46
3.1.5 Justificación del método de cuestionario	46
3.1.6 Determinación de la muestra representativa	47
3.1.7 Diseño de los cuestionarios	49
3.2 Análisis de la información obtenida mediante la aplicación de cuestionarios.....	56
3.3 Principales problemas detectados en la investigación	86
 CONCLUSIONES	 89

CAPÍTULO IV
PROPUESTA FORMULADA COMO RESULTADO DE
LA INVESTIGACIÓN REALIZADA

4.1 Propuesta formulada como resultado de la investigación.....	91
 Bibliografía	 94

INTRODUCCIÓN

En la actualidad se ha hecho muy necesaria la aplicación de áreas que a más de ser indispensables, complementan el trabajo de nuestra profesión. Sin lugar a dudas hemos visto como en los últimos años las empresas se han preocupado por el pago puntual de sus impuestos descuidando o incluso no aplicando áreas tan importantes como son las finanzas.

Al elaborar este trabajo de investigación se pretende detectar la existencia o inexistencia de asesoría financiera en la ciudad y formular en todo caso una propuesta pensada especialmente para la pequeña empresa.

Deberemos entender que el área financiera funge como un elemento indispensable para el sano desarrollo económico de una empresa, para lo cual será necesario contar con el sólido respaldo y la garantía de una asesoría capaz y confiable en mira de obtener el máximo de utilidades.

Como objetivos a alcanzar en nuestra investigación, encontramos:

1. Conocer teóricamente lo qué es y lo que produce la asesoría financiera.
2. Analizar mediante muestreo, a contadores y pequeños empresarios, acerca de la concepción que del área financiera poseen.
3. Aplicar cuestionarios a la muestra determinada de contadores y pequeños empresarios.
4. Análisis y codificación de resultados para comprobar la hipótesis.
5. Elaborar una propuesta de asesoría financiera.

Todo lo anterior respaldado con la hipótesis formulada para nuestro trabajo:

“El desconocimiento de la asesoría financiera provoca el desaprovechamiento de los recursos en la pequeña empresa uruapense, lo que genera que los Licenciados en Contaduría, no opten por ofrecer sus servicios profesionales como asesores financieros”.

Para lo anterior se llevó a cabo la siguiente metodología:

1. Investigación teórica que fundamente nuestra hipótesis.
2. Determinación de muestra representativa de contadores y pequeñas empresas.
3. Formulación de cuestionarios de 2 tipos:
 - Aplicables a contadores.
 - Aplicables a pequeños empresarios.
4. Aplicación de cuestionarios.
5. Codificación de resultados.
6. Análisis de resultados
7. Formulación de la propuesta de asesoría financiera aplicable a la pequeña empresa uruapense.

Para ello, en el primer capítulo hablaremos de conceptos básicos financieros, objetivos de las finanzas, en qué consiste la administración financiera y qué papel desempeña ésta gran área en una empresa mediante la aplicación de análisis financiero, planeación financiera, programas de aprovechamiento de capital de trabajo, existencia de fuentes de financiamiento, determinación del costo ponderado de capital (WACC) y métodos empleados para la valuación de empresas, así como posibles soluciones para la reestructuración y quiebras de las empresas.

Además ahondando en el tema que nos ocupa, en el capítulo segundo veremos al asesor financiero muy de cerca de una empresa, analizando conceptos, clasificaciones y características de las empresas, en sí lo que es la asesoría financiera, el perfil de un profesional en este ramo y la formación académica que debe poseer.

En el capítulo tercero encontramos los pasos metodológicos empleados para llegar a nuestra conclusión y finalmente mediante el capítulo cuarto ubicar la propuesta derivada de nuestra labor de investigación.

CAPITULO I

LAS FINANZAS

Las finanzas como gran área de la contaduría, sirven para determinar mediante la planeación y elaboración de programas, para el mejor uso y aprovechamiento de los recursos de una empresa, mediante la elaboración de este trabajo, se pretende determinar qué tanta importancia prestan a ésta área los contadores y las pequeñas empresas de la ciudad a tan imprescindible labor, cuya relevancia estriba en la correcta aplicación, así como su correcto destino de dichos recursos, base sustentable para el sano desarrollo de cualquier empresa, además de que al establecer una correcta aplicación del área de finanzas, se estará en condiciones favorables para la toma de decisiones tan importante para cualquier ente económico. Es por lo anterior que a continuación se presenta, con el fin de entender mejor manera la problemática relacionada con las finanzas en la empresa, el concepto, objetivos y demás elementos que integran las finanzas

1.1 CONCEPTO DE FINANZAS

El área financiera en una empresa, es una de las más importantes, dado que el pleno conocimiento de las necesidades de la empresa, dará por resultado la determinación de las mejores alternativas de obtención y aplicación del factor monetario, generalmente contesta a las siguientes preguntas.

¿Cuánto dinero se necesita?

¿Dónde conviene conseguirlo?

¿Qué hacer cuando no se utiliza?

Así surge el concepto de finanzas:

“Arte y ciencia de administrar dinero, ocupada de los procesos, instituciones, mercados e instrumentos, implicados con la transferencia de dinero entre los individuos, las empresas y los gobiernos” (Gitman; 1995: 5).

De este modo los servicios financieros, son el área de las finanzas que se ocupan de proporcionar asesoría y productos financieros a las personas, empresas y gobiernos.

Incluyen a la banca e instituciones afines, planeación financiera, inversiones, bienes raíces y compañías aseguradoras (Gitman; 1995: 5).

Las finanzas son la ciencia de obtener y aplicar recursos de forma de optimizarlos al máximo, buscando siempre el beneficio de la empresa en el corto y largo plazo.

1.2 OBJETIVOS DE LAS FINANZAS

Pueden resumirse en: Obtención y aplicación de recursos mediante la planeación al corto y largo plazo de las actividades administrativas y operacionales de la empresa (Johnson;1986:).

1. Planeación del crecimiento del ente, previendo anticipadamente sus requerimientos tácticos y específicos: (Idem)

El planear en el corto y el largo plazo, un posible crecimiento de la empresa siempre deberá preverse la capacidad de expansión, así como los factores económicos para dar lugar a acciones encaminadas al crecimiento de la empresa.

2. Captación de recursos necesarios para el financiamiento del ente: (Idem).

Básicamente es la obtención de recursos mediante la intervención de instituciones crediticias, buscando las mejores alternativas derivadas de los requerimientos de la empresa y las necesidades actuales de la misma.

3. Asignación de recursos necesarios para la actividad de la empresa: (Idem).

Referente a la correcta distribución de los recursos, hecho en cuanto a importancia de cada área administrativa u operacional de la empresa.

4. Aprovechamiento máximo de los recursos financieros: (Idem).

Esto implica una optimización de los recursos aunado a una correcta aplicación para lograr los objetivos organizacionales.

5. Minimizar la incertidumbre de la inversión: (Idem).

Mediante el estudio y análisis de las diferentes alternativas de inversión, quien asesore a una empresa deberá despejar cualquier indicio de inseguridad en la realización de una inversión.

6. Maximizar el precio de mercado de las acciones en el caso de sociedades mercantiles:

(Idem).

Como un indicio del sano desarrollo de la empresa, y de la correcta aplicación y obtención de recursos, deberá verse reflejado en el costo de las acciones y por lo tanto las utilidades de la empresa.

7. Distribución de rendimientos. (Idem).

Es el reparto de las utilidades generadas en un ejercicio de la entidad, hecha entre los accionistas o socios.

8. Dar perspectivas de rendimiento a largo plazo: (Idem).

Dentro de los planes a largo plazo, el administrador financiero deberá ofrecer al empresario una visión amplia a futuro de condiciones de operación en las que se vería envuelta la empresa.

9. Amortiguar los impactos de los cambios del entorno y hacer que los fenómenos internacionales sean favorables para la entidad: (Idem).

En el entorno económico de una empresa generalmente se presentan situaciones adversas o quizá favorables, el correcto uso y aplicación de las finanzas deberán proporcionar base y soporte para que la empresa permanezca firme ante cualquier cambio o fenómeno.

Con el correcto logro de los objetivos anteriores, cualquier empresa está en amplias posibilidades de desarrollo y optimización de sus recursos.

1.3 LA ADMINISTRACION FINANCIERA

Hablando de administración financiera deberemos comprenderla como las tareas o acciones que el administrador financiero debe llevar a cabo a fin de encaminar los aspectos financieros de cualquier tipo de empresa, llevando a cabo actividades tales como presupuestación, pronósticos, administración de efectivo, análisis de inversiones y obtención de fondos; con el tiempo, el entorno económico ha hecho que la función financiera sea primordial en las empresas (Gitman; 1995: 5).

En la pequeña empresa y muchas veces en la mediana también, la función de la administración financiera la desempeña el departamento contable, a pesar de ser una disciplina diferente y autónoma de la contabilidad por concentrar su ejercicio en los métodos de flujos de efectivo y en la toma de decisiones (Gitman; 1995: 7).

Así de este modo el área financiera dependiendo del tamaño de la empresa, se tenderá a establecerse un departamento específico vinculado directamente al administrador (Gitman; 1995: 7).

Deberemos tomar en cuenta que la gran mayoría de las actividades empresariales se miden y valúan en términos financieros, es muy normal que el administrador financiero actualmente ha tomado una gran importancia por lo que definiremos a continuación los objetivos globales que desarrolla el área financiera en la empresa, resumidos en las actividades de:

a) Análisis y planeación financieros.

(Que tocaremos en tema específico más adelante)

b) Toma de decisiones sobre inversiones.

Basado en el análisis de los activos de la empresa, decidiendo cuáles son los mejores activos fijos, cuando han de ser modificados, cambiados o liquidados. Teniendo lo anterior como influencia en el éxito de la empresa en el logro de sus objetivos (Gitman; 1995: 17).

c) Decisiones sobre financiamiento:

Determinación de fuentes de financiamiento en el corto y largo plazo, para decidir cuál es más conveniente y en qué momento. Se hablará de ello más ampliamente en tema específico (Gitman; 1995: 17)

De este modo podemos decir con certeza total que el área de finanzas toma fuerza en cualquier empresa y que la importancia de su correcta administración estriba en que la adecuada administración estriba en que la correcta obtención y aplicación de recursos, conlleva al logro de los objetivos de una empresa.

1.4 LA FUNCION FINANCIERA EN LA EMPRESA

Como mencionamos anteriormente la mayoría de las decisiones se miden en términos monetarios y se analizan mediante las finanzas cual ha de ser la decisión más viable y más adecuada para el logro de objetivos de una empresa.

La trascendencia de la función administrativa financiera depende del tamaño de la empresa, en una empresa mediana o grande figuran las imágenes del tesorero y el contralor, en donde el tesorero es el responsable de actividades financieras tales como control de efectivo, planes de capital, dirección de actividades de crédito y manejo de cartera; por su parte el contralor realiza las actividades contables tales como impuestos, proceso de datos, costos y elaboración de estados financieros (Gitman; 1995: 7).

1.4.1 Análisis financiero:

Tomando en cuenta que el análisis financiero estudia y evalúa el pasado económico de una empresa, expondremos a continuación lo referente a dicho análisis.

Para apoyar a una empresa en la toma de decisiones siempre será necesario hacer un análisis de la situación de la empresa permitiendo evaluar las decisiones ya tomadas.

Además de aplicar el análisis financiero siempre será necesario conocer y manejar los modelos financieros básicos expresados en el balance general y el estado de resultados. (Díaz; Op. Cit.,:68).

Deberemos entender por modelo financiero la representación de la realidad financiera de una empresa, así un balance general y un estado de resultados son los documentos ideales para realizar un análisis, éste puede ser aplicado a cualquier tipo de empresa que elabore dichos estados financieros.

Balance General: Documento financiero estático que muestra una visión instantánea de la situación financiera de una unidad económica. Muestra los bienes adquiridos en propiedad, o derecho de uso; clasificados en activos circulantes, fijos y diferidos.

Actualmente se clasifican los activos en circulante; inmuebles, maquinaria y equipo; y

otros activos.

Los pasivos representan las obligaciones adquiridas en forma de deuda a terceras personas (apalancamiento financiero) usualmente se divide en pasivo a corto y a largo plazo (Díaz; Op. Cit.,: 69).

Por último el capital contable, incluye el capital social, es decir las aportaciones de los socios y partidas que refleja el aumento o disminución del patrimonio de la empresa (Díaz, Op. Cit., 1998: 69).

Estado de Resultados: Documento financiero dinámico que determina el resultado de operación de la empresa, partiendo de los principales ingresos, se le restan los egresos o gastos y el resultado se expresa en una utilidad o pérdida del período considerado (Díaz;Op. Cit.,: 69)

Para llevar a cabo el análisis financiero, comprendamos primero ¿qué es el análisis financiero?

Definido como el estudio de la información financiera mostrada en el balance general y el estado de resultados, cuyo propósito es analizar las relaciones existentes, observar tendencias y factores externos e internos que afectan directamente a la empresa.

Proporciona elementos necesarios para detectar deficiencias o virtudes del funcionamiento actual o la evolución histórica de la empresa, sirve para plantear y evaluar alternativas que apoyen la toma de decisiones por parte de la empresa para la solución de problemas de la empresa para la solución de problemas o los actuales procesos productivos y/o administrativos” (Díaz; Op. Cit.,: 70)

El análisis financiero ya elaborado sirve esencialmente a :

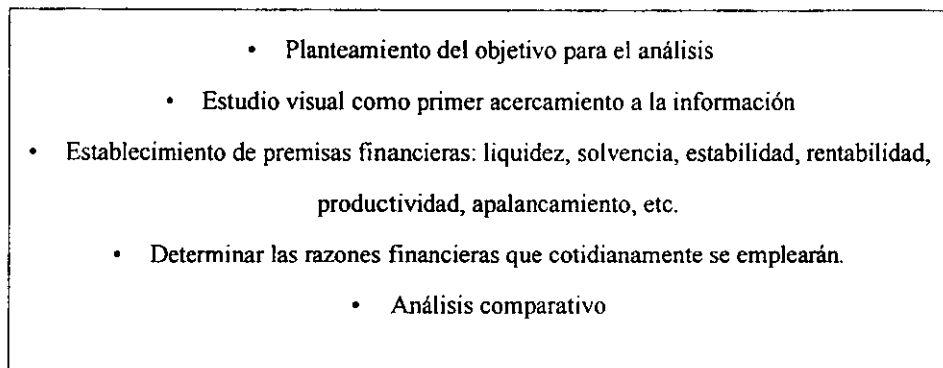
- * Directivos, propietarios o administradores de la empresa.
- * Instituciones bancarias y cualquier fuente de crédito.
- * Inversionistas.
- * Autoridades.

El análisis financiero se inicia con el planteamiento de un objetivo y el propósito del análisis debiendo contener los siguientes elementos:

- 1) Giro o actividad de la empresa.
- 2) Constitución legal.
- 3) Montos y relación existente entre los rubros.
- 4) Nivel de utilidades.
- 5) Costos y gastos.
- 6) Composición de activos.

Surgiendo de este modo el siguiente diagrama de proceso para la elaboración del análisis financiero:

CUADRO 1



FUENTE: Díaz; Op. Cit.,: 71.

Un análisis financiero deberá ser adecuado a la empresa al cuál será aplicado, sabiendo que la aplicación del análisis financiero no garantiza éxito o fracaso de la empresa, por existir factores externos fuera del alcance de los analistas, pero aquí es dónde entra la labor del asesor financiero para la toma de decisiones pertinente y adecuada, dicho tema será tratado en el capítulo siguiente.

A continuación se enumeran las técnicas para realizar el análisis financieros:

1. Razones financieras:

Razones de liquidez

Razones de deuda

Razones de cobertura

Razones de redituabilidad

2. Tendencias

3. Análisis histórico y de índices

1. Razones financieras:

Existen dos tipos de comparaciones (Van Horne; 1989: 130).

a) Comparación interna: El analista compara una razón actual con razones anteriores.

b) Comparación externa y fuentes de las razones de industria:

Incluye el comparar las razones de una empresa con las de empresas similares o promedios.

De este modo las razones financieras son:

1. Razones de liquidez. Utilizadas para juzgar la capacidad de la empresa para hacer frente a las obligaciones a corto plazo. Pueden ser: (Idem)

A) Razón circulante . AC/PC

B) Prueba del ácido . $AC- Inv/PC$

C) Liquidez de las cuentas por cobrar . $Cuentas\ por\ cobrar\ *días\ año/Ventas\ crédito\ anuales.$

D) Razón de rotación de cuentas por cobrar . $Ventas\ crédito\ anuales/cuentas\ por\ cobrar$

E) Duración de cuentas por pagar . $Cuentas\ por\ pagar*365/compras$

F) Liquidez de inventarios . $Costo\ de\ venta/\ inventario\ promedio$

2. Razones de deuda:

Utilizadas para hacer frente a las obligaciones a largo plazo. Pueden ser: (Idem)

A) Razón pasivo a capital contable. $Pasivo\ total/\ capital\ contable$

B) Flujo de efectivo de deuda . $Flujo\ efectivo/\ pasivo\ total$

3. Razones de Cobertura:

Son elaboradas para relacionar los cargos financieros de una empresa con su capacidad para hacerles frente. (Idem)

A) Razón de cobertura de flujos de efectivo. Flujo de efectivo anual antes de intereses e impuestos/ intereses más pagos de principal ($1/(1-t)$)

4. Razones de redevuabilidad:

Eficiencia de operación en la empresa. (Idem)

A) Redituabilidad con relación a ventas

- 1) Margen de utilidad bruta. $\text{Ventas} - \text{costo de venta} / \text{ventas}$
- 2) Margen de utilidad neta. $\text{Utilidad neta después de impuestos} / \text{ventas}$.

B) Redituabilidad con relación a la inversión

1) Rendimiento sobre activos. $\text{Utilidad neta después de impuestos} / \text{Total de activos tangibles}$.

C) Rotación y capacidad de producir utilidades.

1) Razón de rotación. $\text{Ventas} / \text{total activos tangibles}$.

2. Tendencias:

Consiste en hacer comparaciones de año en año, para determinar diferencias en los estados de información financiera. (Idem)

3. Análisis histórico y de índices: (Idem)

- A) Partidas de los estados financieros como porcentajes de los totales.
- B) Partidas de los estados financieros como índices con relación al año base

1.4.2 Planeación financiera:

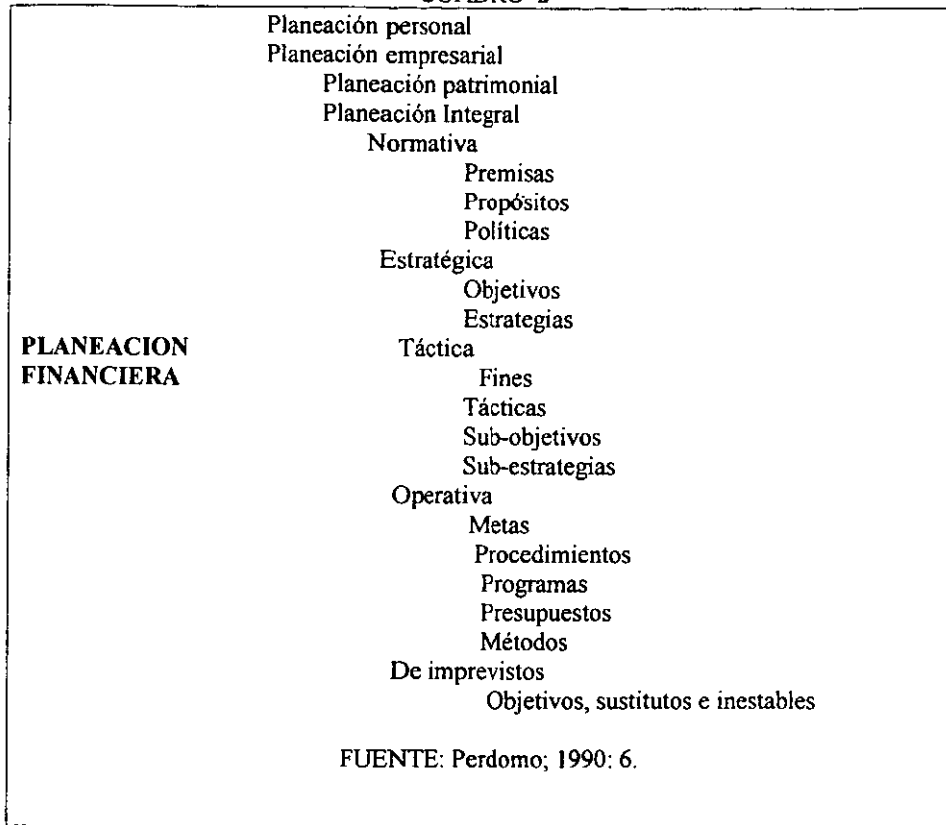
Si el análisis financiero se ocupa de analizar, evaluar y estudiar el pasado económico de las empresas, la planeación financiera que nos concierne en este tema, estudia y evalúa el futuro de la empresa, así su base es objetiva a futuro y visionaria a largo plazo.

Como características de la planeación financiera encontramos las siguientes:

- A) Es una herramienta o técnica financiera.
- B) Es aplicable por el administrador financiero, gerente de finanzas, asesor financiero, etc.
- C) Su objetivo principal es evaluar a futuro de forma proyectada o estimada.
- D) Empleable en cualquier tipo de empresa (Perdomo; 1990: 5)

Mediante el siguiente cuadro sinóptico, pretendemos dar una visión de la división existente en la planeación financiera:

CUADRO 2



La planeación debe ser un proceso continuo, para después de planear, implantar y controlar, se llegue de nuevo a la etapa de planeación.

Para llevar a cabo la planeación financiera tenemos las siguientes técnicas o métodos:

1o. Punto de equilibrio global: Punto donde se igualan los ingresos y egresos, nivel de venta donde las utilidades son cero.

2o. Punto de equilibrio en unidades de producción: Punto donde la producción iguala en ventas y costos incurridos y no se obtiene pérdida ni utilidad.

3o. Palanca y riesgo de operación: Utilización de un activo por el cual la empresa paga un

costo fijo. Empleo de activos fijos que amplían las variaciones en utilidades (Van Horne; 1989:793)

4o. Palanca y riesgo financiero: Incluye el uso de fondos por los que la empresa paga un costo fijo en la esperanza de aumentar el rendimiento a sus accionistas comunes (Van Horne; 1989: 451).

5o. Pronósticos financieros: Es la elaboración de proyecciones a futuro con base a niveles de operación estándar.

6o. Presupuestos financieros: Cálculo anticipado de una situación financiera en la empresa (CEID; 1995: 202).

7o. Toma de decisiones: Elección de una alternativa entre varias optando por la mejor y más viable (CEID; 1995: 85).

8o. Proyectos de inversión:

9o. Arrendamiento financiero: Contrato por el que una arrendadora adquiere un bien para rentarlo a la otra parte contratante que está obligada a cubrir los pagos periódicos estipulados por el uso de la cosa o del bien (CEID; 1995: 22)

10o. Estados financieros proforma: Estados financieros proyectados a futuro (CEID; 1995: 799).

Así la planeación financiera surge como una necesidad básica para la correcta toma de decisiones en una empresa, y como herramienta complementaria del análisis financiero para la optimización de recursos de una empresa.

1.4.3 Administración de capital de trabajo.

Deberemos comenzar por definir desde el punto de vista de diferentes autores:

“El capital de trabajo representa el ciclo financiero a corto plazo de la empresa, es decir el tiempo promedio que transcurre entre la adquisición de materiales y servicios, su transformación, su venta y finalmente su recuperación convertida en efectivo” (Moreno;1995: 9).

“El capital de trabajo se define como los recursos destinados a cubrir el costo de transformación o de operación, en otras palabras, la herramienta necesaria para poder operar” (Huerta; Op. Cit.,:6).

Así de este modo, la administración financiera de capital de trabajo, tendrá por objeto coordinar los recursos de la empresa, maximizando sus elementos, para la toma adecuada de decisiones y determinar en dado caso los niveles de inversión, liquidez y financiamientos que incurran en la operación normal de la empresa.

La administración del capital de trabajo es parte integrante de la administración financiera de la empresa, que coordina al elemento humano en la correcta optimización y maximización del capital contable, dando como resultado mejores prestaciones a los empleados y mejor imagen competitiva en el mercado.

El capital de trabajo se expresa bajo la siguiente formula:

$$CT= AC - PC$$

Dónde:

CT= Capital de trabajo

AC=Activo Circulante

PC=Pasivo circulante

La fórmula larga y más correcta es la siguiente:

$$CT= PF+PD+CS+UT-AF-AD$$

Dónde:

CT=Capital de trabajo.

PF=Pasivo fijo.

PD=Pasivo diferido o a largo plazo.

CS=Capital Social.

UT=Utilidades acumuladas o superávit.

AF=Activo fijo o inmuebles, maquinaria y equipo.

AD=Activo diferido u otros activos (Moreno; 1995: 20).

El objetivo primordial de la administración financiera del capital de trabajo es el de

“manejar de la mejor manera al activo circulante y el pasivo a corto plazo, manteniéndolos en un nivel aceptable que permita el desarrollo normal de las operaciones de la entidad” (Huerta; Op.Cit.,: 6).

Obteniendo un sano cuidado tanto del activo circulante como del pasivo a corto plazo se impide que surjan problemas tales como falta de liquidez e insolvencia

El capital de trabajo se clasifica en:

1. Capital de trabajo Constante:

Es el que la empresa utiliza en forma continua para el funcionamiento de las operaciones cotidianas y sus necesidades inmediatas (Huerta, Op. Cit.,: 6)

2. Capital de Trabajo variable:

Es el utilizado en las empresas que tienen épocas de su giro o por presentación de contingencias, o mejor dicho aún el empleado para cubrir las necesidades inesperadas (Huerta, Op. Cit., 1990: 6)

De este modo siempre en cualquier época de la empresa, una correcta administración del capital de trabajo será una herramienta clave en el sano desarrollo financiero de una empresa.

1.4.4 Fuentes de financiamiento y el WACC

1.4.4.1 El financiamiento:

Empezaremos por el concepto de financiamiento en una empresa, es proveer los medios de pago, medios monetarios o similares, para cualquier fin, para obtener recursos para la empresa con la finalidad de obtener beneficios a corto o largo plazo.

Es decir el financiamiento es la captación de los medios o recursos necesarios para el desarrollo y operación de una empresa (Villegas, et.al.; 1991: 208)

Tenemos por objetivos del financiamiento los siguientes:

*Allegamiento de recursos.

*Desarrollo del aspecto financiero de la empresa reflejado en proyectos.

*Cubrir necesidades primordiales de la empresa.

De aquí se desprende dos tipos de fuentes de las cuáles la empresa puede disponer para la obtención de recursos que mencionamos anteriormente:(Idem)

- INTERNO: Utilidades retenidas.
 Aportaciones de los socios.
 Venta de Activos.
- EXTERNO: Proveedores.
 Arrendamiento de inmuebles.
 Emisión de acciones.
 Financiamiento bancario.
 Préstamos de organismos no bancarios.
 Inversión en Bolsa de Valores.

FINANCIAMIENTO DEL SISTEMA BANCARIO DE SEGUROS:

BANCA:

Las empresas dependen generalmente de los préstamos que les otorga el sistema bancario, por medio del cuál pueden hacerse acreedores a múltiples servicios, y para el pequeño y mediano empresario actualmente representa el tipo de crédito más empleado y recurrido en el corto plazo (Villegas, Et. al., 1991: 208-227)

Para el tipo de empresa que nos ocupa, los créditos bancarios son los más dominantes en el corto plazo, pero no es así para la gran empresa, dado que éstas recurren a otro tipo de instrumentos que les proporcionan diversas fuentes especializadas para este tipo de empresas.

FINANCIAMIENTO DEL SISTEMA BANCARIO:

Crédito simple o en cuenta corriente: (Idem)

Préstamo operado mediante cuenta corriente, con posibilidades de cobertura de sobregiros, crédito revolvente que es una derivación de las tarjetas de crédito especializada en empresas.

Descuento de documentos: (Idem)

Transferencia de propiedad de títulos a una institución de crédito, que pagará en forma anticipada el importe del documento descontando un porcentaje de comisión, importe de los intereses. Generalmente son a corto plazo variando de 90 hasta 180 días.

Préstamos Quirografarios o directos sin garantía: (Idem)

Otorgados con base a la solvencia y moral del empresario solicitante, amparados por la firma del mismo, pudiendo ser revolvente y liquidable al vencimiento, generalmente se necesita de un aval y su plazo de vencimiento es a 90 días.

Préstamos prendarios: (Idem)

La garantía que debe dejarse depositada es prendaria y se otorga generalmente con certificados de depósito o bonos de prenda. Los créditos pueden tener un vencimiento de hasta 10 años y es muy común efectuar operaciones de hasta 90 días con amortizaciones al vencimiento.

Préstamos de habilitación o avío: (Idem)

Otorgado en corto y mediano plazo, siendo el máximo autorizado de 5 años y generalmente de 2 a 3, es empleado para la producción de actividades industriales, agrícolas y ganaderas.

En la industria son encaminados a la adquisición de materia prima, mano de obra y costos de producción; en la agricultura para la compra de semillas, fertilizantes, fungicidas, así como costos de preparación de la tierra; en la ganadería a la compra de cabezas de ganado de engorda.

El máximo de crédito no deberá exceder del 75% de los costos que se adquieran pudiendo financiar el 100% si se otorgan garantías adicionales para el crédito como

máximo un 66% del valor total de las garantías.

Préstamo refaccionario: (Idem)

Crédito en el mediano y largo plazo empleado para financiar la adquisición de activos fijos tangibles.

En la industria para la adquisición de maquinaria, equipo, instalaciones y construcciones en general, bienes inmuebles, y liquidación de adeudos fiscales, etc.

Los créditos son:

Industria	15 años
Agricultura y ganadería	5 años (Generalmente 10 y 3 años respectivamente)

El máximo del crédito no deberá exceder el 75% de los costos que se adquieran pudiendo financiar el 100% si se otorgan garantías adicionales para el crédito como un máximo un 66% del valor total de la garantía.

Crédito comercial en cuenta corriente: (Idem)

Primeramente deberá concertarse un acuerdo con el banco corresponsal, para que pague a un beneficiario por cuenta del acreditado.

Su celebración requiere de un contrato privado inscrito en el registro público o en escritura pública. El capital e intereses se amortizan mensualmente.

Créditos hipotecarios: (Idem)

Son financiamientos a largo plazo de gran flexibilidad para su adquisición, construcción o mejora de inmuebles destinados al objeto de la empresa, así como para el pago o consolidación de pasivos.

La garantía está constituida con activos fijos tangibles.

El crédito no excederá del 50% del valor de la garantía otorgada mediante avalúo en la industria, su plazo máximo es de 15 años, pudiendo tener 2 años de periodo de gracia.

Préstamo hipotecario industrial: (Idem)

Otorgado con garantía hipotecaria en primer lugar la unidad industrial la que incluye todos los activos contables de la empresa, y su destino deberá ser diferente de los préstamos de habilitación y avío y refaccionario, no pudiendo destinarse a construcciones

de bienes inmuebles.

Crédito a mediano plazo con pagos mensuales, trimestrales o semestrales por amortización de capital o intereses dependiendo de las necesidades específicas.

Líneas globales: (Villegas, Et. al., 1991: 249)

NAFIN, actuando como agente financiero del gobierno federal y como banca de fomento industrial, tiene líneas de crédito establecidas condiciones preferentes con organismos y agencias gubernamentales de los principales países del mundo, con objeto de financiar las importaciones de la operación de la planta productiva nacional.

El monto financiable es del 100% en insumos y refacciones; 85% en maquinaria, equipo y servicios; su plazo varía de 180 días hasta 2 años en materia prima y de 2 a 10 años para bienes de capital.

Arrendamiento financiero. (Idem)

El crédito se establece por medio de contrato a través del cual el arrendador se obliga a hacer uso del bien al arrendatario a cambio del pago de una renta periódica teniendo un plazo para volver a rentar o enajenarla.

Compañías de seguros: (Idem)

Realizan préstamos a plazos a las grandes empresas, no asegurados y con hipotecas a los préstamos hipotecarios suelen otorgarse por no más de 2/3 a 3/4 del valor de la garantía.

1.4.4.2 ALTERNATIVAS DE CREDITO DE BANCOS DE DESARROLLO (FIDEICOMISOS DE DESARROLLO)

El gobierno federal a creado fondos para el apoyo y desarrollo de ciertas actividades que por el tamaño de la empresa o por el riesgo que conllevan no son atendidos por la banca comercial y de desarrollo, los fondos son administrados por el Banco de México por parte de NAFIN (Nacional Financiera) y BANCOMEXT (Banco Nacional de Comercio Exterior). A continuación se enumeran los diferentes fondos encargados de auxiliar a los diferentes sectores de las empresas: (Villegas, Et. al., 1991: 248)

- *Fondo Nacional de Fomento Industrial (FOMIN).
- *Fondo de Garantía y Fomento a la Industrial Mediana y Pequeña (FOGAIN).
- *Fondo de Equipamiento Industrial (FONEI).
- *Fondo para el Fomento de las Exportaciones de los Productos Manufacturados (FOMEX)
- *Fideicomiso para la Cobertura de Riesgos Cambiarios (FICORCA).
- *Fideicomisos Instituidos en Relación a la Agricultura (FIRA).
 - FONDO: Fondo de Garantía y Fomento para la agricultura, ganadería y avicultura.
 - FEFA: Fondo Especial para financiamientos Agropecuarios.
 - FEGA: Fondo Especial para asistencia técnica y garantía.
- *Fondo de Garantía y Fomento a la Producción, Distribución y Consumo de Productos Básicos (FOPROBA).
- *Fondo para el Desarrollo Comercial (FIDEC).
- *Fondo Nacional para estudios y proyectos (FONEP).
- *Fideicomiso para el Desarrollo de Conjuntos, Parques, Ciudades Industriales y Centros Comerciales (FIDEIN).
- *Fondo Nacional del Fomento al Turismo (FONATUR).
- *Fondo de Minerales no Metálicos Mexicanos (MNMM).

La decisión a tomar por la empresa en cuanto al instrumento de inversión a elegir deberá tomarse con base a las necesidades existentes que deba cubrir, tomando en cuenta la capacidad de pago y los plazos que estipula cada instrumento o institución, para poder determinar la factibilidad de la cobertura de los costos que incurran en el financiamiento elegido.

1.4.4.3 EL WACC

WACC, proveniente de las siglas en inglés Weighted Average Capital of Cost, Costo Ponderado de Capital, determina el costo de capital existente en un financiamiento, así una

vez que hemos calculado los costos de los componentes individuales de la estructura de capital, es necesario ponderarlos de acuerdo con alguna norma y calcular el costo promedio ponderado de capital (Van Horne; 1997: 224).

“ Siempre que ocurre una inversión de capital, surge una interacción entre la inversión y el financiamiento. Como regla general, mientras la empresa mantenga una razón de deuda relativamente constante en el curso del tiempo e invierta en proyectos similares a los que ya posee, el WACC le dará una imagen precisa del valor del proyecto. Lo que quiere decir que el riesgo financiero y el riesgo de negocio son relativamente constantes en el transcurso del tiempo” (Van Horne; 1997: 230).

La justificación del uso de un costo ponderado de capital es que al financiarse en las proporciones especificadas y aceptar proyectos que rinden más que el rendimiento requerido promedio, la empresa puede incrementar el valor de sus acciones en el mercado. (Van Horne; 1997: 226).

1.4.5 La valuación de empresas

Antes de iniciar a explicar lo que es en sí la valuación de las empresas, creemos pertinente reflexionar lo que es el valor.

Se reconocen tres categorías de valor:

- a) El valor social que se basa en el reconocimiento que los grupos humano otorgan a las acciones, bienes, servicios y en general, a las cosas tangibles o intangibles.
- b) El valor ético establecido en función de las normas morales y religiosas así como de las costumbres que imperan en determinado grupo social.
- c) El valor económico determinado fundamentalmente por los mercados y por la importancia que los individuos asignan a la propiedad y la riqueza (Simón; Op. Cit., 1996: 3).

Valor económico: Se define en virtud del grado de satisfacción que los bienes y servicios

de naturaleza tangible o intangible proporcionan a los grupos y/o a los individuos (Helfert; 1973: 2).

Keynes, en su "Teoría General" definió el valor de una empresa como la estimación del valor actual de los flujos de ingresos futuros, así el valor de una empresa depende de su rentabilidad actual o esperada y de las expectativas del inversionista, así sean industriales o financieras, en cuanto a su desarrollo y al ejercicio de control y de poder.

La valuación de empresas abarca diversos aspectos e involucra el análisis de:

- a) Utilidades que se atribuyen al empleo de los recursos de las empresas.
- b) La estructura financiera de la empresa.
- c) El medio ambiente en que se desenvuelve.

Por lo que se refiere a una empresa en marcha, su valor se puede establecer en función de su capacidad para obtener un rendimiento sobre las inversiones en ella efectuadas, de su capacidad generadora de flujos de efectivo, de la estructura del capital y del riesgo del negocio (Simón; Op. Cit., 1996: 4).

EL MODELO BLACK-SCHOLES

Black y Scholes desarrollaron un modelo para la determinación de l valor de equilibrio de una opción , entendiendo a ésta un instrumento que da el derecho de comprar un activo, sujeto a ciertas condiciones, dentro de un período determinado de tiempo (Simón; Op. Cit.,1996: 4).

Existen dos tipos de opciones definidas por el modelo del que hablamos:

A) Opción americana: Es aquélla que pueda ser ejercida en cualquier momento antes de que la opción expire.

B) Opción europea: Es aquélla que puede ejercerse únicamente en la fecha especificada.

El precio que se paga por el activo cuando se ejerce la opción se llama precio de ejercicio.

La fórmula desarrollada por Black y Scholes para la valuación de opciones se hace con base al precio por acción, asumiendo “condiciones ideales” existentes en el mercado para la acción y para la opción:

- A) Tasa de interés a corto plazo, es conocida y constante en el transcurso del tiempo.
- B) El precio de la acción se considera una variable aleatoria en tiempo continuo.
- C) La acción no paga dividendos.
- D) La opción es “Europea” es decir no puede ser ejercida antes de su vencimiento.
- E) No se consideran costos por comprar o vender la acción o la opción.

Bajo los anteriores casos, el valor de la opción dependerá solamente del precio de la acción y del tiempo.

La teoría de la valuación de empresas tiene numerosas implicaciones para la política financiera de una empresa apalancada, y puede ser visto como una opción de compra sobre el valor de los activos de la empresa (Simón; Op. Cit., 1996: 5).

Actualmente el modelo de Black - Scholes es usado en sinnúmero de empresas en el mundo, al grado de considerar que ninguna empresa moderna puede funcionar razonablemente sin usar dicho modelo.

1.4.6 Reestructuración y quiebra de las empresas.

En algunas ocasiones, las empresas pueden verse en dificultades que en muchas de las veces es irremediamente necesario tomar alguna alternativa que no es del todo agradable para los accionistas o empresarios.

La labor del asesor financiero no sólo es estar atento a que este tipo de situaciones no surjan, sino saber cómo solucionarlas de la mejor manera posible.

De aquí surgen algunos síntomas que detectándose a tiempo pueden ser corregidos e incluso omitidos, dependiendo del conocimiento y experiencia que el administrador financiero o el encargado del área financiera tenga al respecto (Bolten; 1983: 825).

Comencemos con la definición de quiebra:

La empresa es técnicamente insolvente cuando no tiene efectivo suficiente para efectuar sus pagos más inmediatos, la insolvencia técnica no significa la disolución inmediata de la empresa, puede que la empresa siga operando en tales condiciones amparada por la protección de la ley.

En el grado siguiente se presenta la alternativa entre retornar en el corto plazo a una situación más viable de operación o tomar la decisión de disolución de la empresa, esta etapa se caracteriza por la declaración legal de la quiebra. La empresa se declara formalmente en un estado de insolvencia financiera y solicita al tribunal de quiebras protección ante los acreedores mientras trata de rectificar su situación. Generalmente esta segunda etapa va seguida del valor neto negativo que no es otra cosa más que cuando el pasivo excede al activo.

En la tercera etapa llamada liquidación, la empresa reconoce su fracaso y la imposibilidad de reorganizarse. Y es necesario de un tiempo para su total disolución (Bolten; 1983: 826)

Entre las causas más comunes del fracaso de una empresa encontramos las siguientes: (Bolten; 1983: 827).

*Falta de capital. Puede llamarse la causa de quiebra más común, sobre todo en la pequeña empresa, definiendo la falta de capital como la carencia de recursos para sostener de manera adecuada las operaciones de la empresa.

*Mala administración. Manifestada por la inexperiencia, negligencia, fraude y falta de conocimientos. Sucede muchas veces que se tiene un área especializada y no se le presta atención a las demás, surgiendo así un desbalanceo de recursos.

*Mercadeo inadecuado. Manifestada por el establecimiento inadecuado del precio de venta, si este es alto es muy probable que la empresa sea absorbida por la competencia, y si es muy bajo no genere utilidades, así que siempre es un problema latente la correcta fijación del precio de venta.

*Problemas de producción. Existencia de métodos deficientes, costos excesivos y falta de control de calidad, son la causa muchas veces de la quiebra de las empresas industriales.

*Factores externos. Muchas veces la causa de la quiebra se debe a los acontecimientos adversos a la empresa, que no está en su mano resolver, como por ejemplo: catástrofes naturales, cambios en disposiciones legales, huelgas, etc.

Generalmente se presentan algunos síntomas, mediante los cuales el administrador financiero podrá determinar el estado de quiebra en el que se encuentra la empresa en cuestión, que se enumeran a continuación, para que sirvan como base correctiva en la empresa y evitar de tal modo la quiebra inminente:

a) La razón de flujo de efectivo/ pasivo total. Esta razón es significativamente más baja cuando la empresa tiene problemas que cuando su situación es buena. Así se deteriora a medida que se aproxima la quiebra.

b) El precio de mercado. El precio de las acciones en el mercado disminuye de modo creciente cuando se aproxima la quiebra, reflejado en la desconfianza de los inversionistas de depositar su confianza en la inversión en la empresa.

c) La razón capital de trabajo/ activo total. Disminuyendo a medida que se acerca la quiebra refleja la insuficiencia del capital de trabajo.

d) La razón utilidades retenidas/ activo total. Refleja la falta de una reserva adecuada para soportar temporalmente las condiciones adversas que tienen su origen en costos inesperados, disminuye a medida que se acerca la quiebra.

e) La razón utilidades antes de intereses e impuestos/ activo total. Refleja la falta de un flujo efectivo de operación adecuado en relación con las obligaciones de pasivo de la empresa. Mientras más baja sea la razón más indica la baja capacidad de afrontar dichos pagos.

f) La razón valor de mercado de las acciones/ valor en libros del pasivo. Refleja el empleo excesivo de pasivo, haciendo bajar el precio de las acciones aumentando el riesgo financiero.

g) La razón ventas/ activo total. Refleja la falta de mercado para el producto, refleja además el tamaño de la empresa en términos de ventas y su capacidad general. Disminuye en razón de la cercanía de la quiebra (Bolten; 1983: 828).

Para evitar todo este tipo de problemas que trae consigo la quiebra de una empresa, en muchas ocasiones se hará factible una reorganización o reestructuración de la misma, por lo que el tema a tratar ahora será la reestructuración de una empresa.

REORGANIZACION DE UNA EMPRESA.

Consiste por lo general en una revisión de la estructura financiera de la empresa, incluyendo las obligaciones a corto plazo, el pasivo a largo plazo y el capital contable, con la finalidad de corregir gradualmente la imposibilidad inmediata de cubrir los pagos emergentes, la reorganización se puede llevar a cabo con la cooperación de los acreedores, con un plan aceptado por ambas partes, empresa y acreedores (Bolten; 1983: 829).

La prórroga:

Al concederse una prórroga se posponen las fechas de pago de por lo menos una parte del pasivo a corto plazo de la empresa, incluyendo el pasivo a largo plazo que esté a punto de vencerse.

También conocida como período de solución, la prórroga quiere decir que la empresa cuenta con un tiempo adicional para solucionar sus problemas.

La transacción:

Cuando los acreedores tengan la sospecha de la poca posibilidad de que la empresa se recupere, pueden acceder voluntariamente a un plan de transacción. Aceptando un porcentaje de lo que se les adeuda.

El comité de acreedores:

Organo instituido al surgir el estado de quiebran representa a todos los acreedores, su función consiste en concertar y supervisar la prórroga o la transacción.

Recapitalización:

Durante el proceso el comité puede considerar necesario reorganizar la estructura de capital con el fin de aliviar la carga del pasivo, de este modo los acreedores accederán a supeditar sus intereses a un nuevo financiamiento. Se puede cambiar el pasivo de la

empresa por acciones o bonos sobre ingresos, suprimiendo de algún modo la presión ejercida sobre el efectivo (Bolten; 1983. 829-830).

En el capítulo siguiente trataremos del papel del asesor financiero en la empresa, y de las estrategias que puede tomar para la correcta guía de la misma, así como de la preparación académica del asesor y del perfil que debe reunir.

En este capítulo vimos conceptos básicos de las finanzas, los objetivos que esta importante área persigue, así como un posible manejo de las finanzas dentro de la empresa, las formas para hacer un análisis financiero, para poder realizar la planeación en el corto y largo plazo, estrategias tales como la administración del capital de trabajo y la suma importancia de valuar correctamente una empresa. En el capítulo siguiente veremos al asesor financiero muy de cerca a una empresa y su desempeño dentro de la misma.

CAPITULO II

LA EMPRESA Y EL ASESOR FINANCIERO

Para cualquier empresa, sea del tamaño que fuere, siempre es importante contar con un asesor profesional que le guíe y ayude en el manejo de sus recursos, siendo uno de los objetivos primordiales de las empresas, conservar y aplicar correctamente los recursos con que cuenta y si no cuenta con ellos, conseguirlos mediante financiamiento, es entonces cuando incursiona en la existencia de las empresas, la figura del asesor financiero, que le proporcionará al ente económico, las facilidades e instrumentos necesarios para mejorar, optimizar y maximizar sus resultados, redundando en utilidades al máximo de las mismas. Durante el presente capítulo veremos principalmente las características de las empresas objeto de nuestro estudio y la asesoría financiera, el perfil del asesor, así como la observación de la formación académica del asesor.

2.1 CONCEPTO Y CLASIFICACION DE EMPRESAS.

CONCEPTO Y ANTECEDENTES:

Considerando que desde tiempos remotos, el hombre por su calidad sociable, ha hecho el intento de conjuntar sus esfuerzos con los de otros, para dar lugar al logro de objetivos comunes; tenemos por ende que ya desde entonces la cooperación recíproca de los integrantes de un grupo, tocaban sin saberlo o definirlo aún el concepto de empresa, en una forma muy primitiva que con el transcurso del tiempo, daría lugar a lo que hoy conocemos como empresa.

De por sí , una empresa, es cualquier coordinación de esfuerzos, medios y voluntades para obtener un fin que es común o necesario, al reunir, todos estos elementos se está en la situación de la creación de una entidad capaz de ejercer actividades productivas.

reconocidas y aceptadas por una sociedad.

En resumen definiendo a la empresa en términos actuales encontramos que es una "entidad de carácter económico encaminada a la producción de bienes y servicios, en el cuál existe la aportación de un capital, el esfuerzo consumado del trabajo de sus miembros y necesariamente la dirección para evitar la segregación de sus miembros y recursos; dichos bienes deberán cumplir con la satisfacción de un requerimiento de la sociedad, para la obtención de un beneficio monetario o no.

De allí se desprende la importancia que toma la empresa como unidad o partícula de la sociedad, tomando en cuenta, que es en una empresa donde se hacen tangibles la capacidad intelectual, la responsabilidad de hacer lo que se planeó y una correcta organización que aunadas al factor financiero, se hacen factores indispensables para la producción de bienes o servicios.

Se derivan dos ventajas importantes:

- a) Por medio de una empresa es factible realizar la producción de bienes o servicios en gran magnitud (Rodríguez, 1993: 1).
- b) La organización y su creación legal ofrecen una garantía para transacciones al mediano y largo plazo (Idem).

Además de que las empresas, por su carácter expansivo y su necesidad de más personal ofrecen una fuente de empleos, dando por resultado un progreso no sólo para la empresa en cuestión, sino para el país en general.

CARACTERISTICAS DE LA EMPRESA:

Debemos tener por cierto que ninguna empresa es tácitamente igual a otra en características, o atributos, por lo que se hace un tanto difícil señalar las características que debe reunir una empresa, sin embargo trataremos de generalizar ciertas características imprescindibles para la existencia de una empresa:

- a) Tiene personalidad jurídica. Es un ente con derechos y capaz de contraer obligaciones regidas por una Ley específica (Rodríguez; 1993: 3).
- b) Tiene finalidad lucrativa, su objeto primordial es obtener ganancias (Idem).
- c) Es sujeto mercantil, porque ejerce la compra - venta (Idem).
- d) Asume la responsabilidad de obtener pérdidas, una empresa en su carácter deberá contemplar una contingencia tal (Idem).

CLASIFICACION DE LAS EMPRESAS

Para avocarnos de lleno al estudio de nuestro trabajo, debemos de clasificar a las empresas en grupos homogéneos, para determinar igualdades y discrepancias entre ellas.

Entre los diversos criterios de clasificación encontramos:

a) Por actividad o giro: (Rodríguez; 1993: 4)

1.- Industriales:

Entendemos por empresa industrial aquellas dedicadas a la transformación o extracción de materias primas para la obtención de bienes o productos. A su vez las clasificamos en:

*Extractivas: Dedicadas a la explotación y extracción de recursos naturales, sin modificar su estado inicial.

*Manufactureras: Dedicadas a la compra de materia prima para transformarla en productos con propiedades y características diferentes al original.

*Agropecuarias: Dedicadas a la explotación racional de la agricultura y la ganadería.

2.- Comerciales:

Entendemos por empresa comercial aquellas enfocadas a la adquisición de bienes o productos, con el fin de enajenarlos en el mismo estado como fueron adquiridos a un precio superior, es decir dejando un "margen de utilidad"; sabiendo que este tipo de empresa es intermediaria entre el productor y el consumidor final, se dividen en:

*Mayoristas: Caracterizadas por sus ventas en gran magnitud a empresas minoristas.

*Minoristas o detallistas: Compradoras de productos a las mayoristas, expenden sus productos en menudeo al consumidor final.

*Comisionistas: Dedicadas a vender productos en consignación percibiendo una comisión.

3. De Servicios:

Empresas dedicadas a producir servicios para una colectividad, entendiendo al servicio como un esfuerzo del hombre, intangible, que satisface una necesidad. Se clasifican en:

* Sin concesión: No necesitan ningún permiso o licencia para su funcionamiento, salvo en algunos casos.

*Concesionadas por el Estado: Caracterizadas por su aspecto financiero. Ejm. Aseguradoras, Casas de Bolsa, etc.

*Concesionadas no financieras: Autorizadas por el Estado, sin ser de carácter financiero. Ejm. Concesionarias de gasolina, suministro de agua potable, etc.

b) Constitución Patrimonial: (Rodríguez, 1993: 5)

Por su constitución patrimonial se dividen en.

1.- **Públicas.** Pertenecientes al Estado, su principal objetivo es la satisfacción de necesidades sociales.

Su capital es perteneciente a la Nación, estando integradas por empleados públicos, éstas pueden ser:

* Desconcentradas: Poseen facultades para tomar decisiones, manejan su propia autonomía y presupuesto.

*Descentralizadas: Realizan actividades que son de competencia del Estado, siendo de

*interés general. Vgr. PEMEX.

* Estatales: De pertenencia total al Estado no pueden ser empresas privadas, dedicándose a una actividad económica propia.

*Mixtas o paraestatales: Existe una participación del Estado y los particulares.

Y de acuerdo al origen del capital:

*Privadas, Constituidas por capital particular, la organización y dirección la realizan sus propietarios, tienen una finalidad lucrativa o no lucrativa.

c) Magnitud de la empresa: (Rodríguez, 1993: 7)

Para situar una empresa de acuerdo a su magnitud, es necesario tomar en cuenta diferentes criterios entre los cuales encontramos:

*Capital invertido

*Giro y ventas

*Personal utilizado

*Potencia, en caso de la industria

*Otros criterios (Cámaras, Secofi , NAFIN, SHCP)

En estudios hechos a nivel nacional de la SECOFI se extrajo la siguiente información:

CUADRO NUM. 3

TIPO DE EMPRESA	NUMERO DE EMPLEADOS	PORCENTAJE DE DISTRIBUCION	VENTAS NETAS ANUALES
MICRO	1 a 15	96.9%	1,500,000
PEQUEÑA	16 a 100	2.1%	15,000,000
MEDIANA	101 a 250	0.7%	34,000,000
GRANDE	251 en adelante	0.3%	34,000,000 a más

FUENTE: SECOFI 1998

d) Función económica: (Rodríguez ; 1993: 8)

Puede hacerse otra clasificación atendiendo al sector:

*Primarias: Actividades agropecuarias, extractivas, mineras.

*Secundarias: Actividades de transformación de materia prima. Industrias.

*Terciarias: Actividades de servicios y comercio.

En 1994 se tenían los siguientes datos en cuanto a número de establecimientos (SECOFI e IMSS)

CUADRO 4

ESTADO	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA	GRANDE	TOTAL
Michoacán	2942	306	38	28	3314
D.F.	18300	4921	650	414	24285
Jalisco	11329	2312	268	146	14055
Nuevo León	7383	1716	265	212	9576

FUENTE: INEGI 1994.

En número de empresas por sector económico y número de empleados:

CUADRO NUM. 5

SECTOR	NUM EMPRESAS	PORCENTAJE	N. EMPLEADOS	PORCENTAJE
Comercio	1,418,706	51.6%	3,588,144	25.5%
Servicios	994,361	36.2%	3,707,271	26.3%
Manufactura	334,133	12.1%	3,444,518	24.3%

FUENTE: INEGI 1994.

El porcentaje de crecimiento en número de empresas, Michoacán alcanzó de 1988 a 1994 un 23% de incremento.

2.2 CARACTERISTICAS DE LA PEQUEÑA EMPRESA

Para designar a una empresa como pequeña, existen rasgos que les son característicos que se han generalizado asociados al concepto de este tipo de empresas:

a) Poca o ninguna especialización en la administración.

Generalmente ocupada por una sola persona y pocos o ningún auxiliar, la mayor de las veces dicha persona no está capacitada, generando un peligro para la pequeña y mediana empresa (Rodríguez; 1993: 84-85).

b) Falta de acceso al capital:

Se presenta por ignorancia del empresario, de la existencia de fuentes de financiamiento y su mecanismo de operación, y por falta de conocimientos acerca de la mejor manera de

exponer la situación del negocio ante posibles fuentes financieras (Idem).

c) Contacto personal estrecho del director con quienes intervienen en la empresa:

Facilita la comunicación, por el contacto directo de director y subordinados. Aspecto muy positivo (Idem).

d) Posición poco dominante en el mercado de consumo:

Limitación a un mercado muy reducido, sus operaciones no son de trascendencia en el mercado (Idem).

e) Intima relación con la comunidad local:

Estrecho vínculo con la comunidad para allegarse de personal, mano de obra, materia prima, etc.(Idem).

2.3 LA ASESORIA FINANCIERA

Entendiendo al área financiera como elemento indispensable en el sano desarrollo económico de una empresa, tenemos que siempre será necesario contar con el respaldo y la garantía de una asesoría competitiva y capaz de elegir por nosotros, la mejor alternativa; en nuestro caso de la mejor herramienta para invertir nuestros recursos o la mejor ruta a seguir, para lograr un allegamiento de los mismos, siempre bajo el marco de la mejor y la más óptima elección de dichos instrumentos.

Pero comprendamos en primera instancia lo que es una asesoría:

Proveniente del latín:

assessor, óris; y de assidere ,de asistencia o ayuda (Reader's Digest; 1978: 277).

Se define asertivamente a la asesoría, como el servicio que presta un profesional experto en la materia que se trate a un empresario no experto.

En el caso de asesoría financiera, encontramos que el experto indicará a la empresa a la que presta asesoría las mejores y más óptimas alternativas de inversión, financiamiento; en la aplicación acertada de sus recursos encaminados a la obtención del máximo de

utilidades.

De este modo, el empresario, mediante la asesoría profesional podrá hacer incluso proyecciones que futuricen los resultados de su empresa, posibles formas de reducción de costos en relación con el beneficio, concertación de tratos con otras empresas, obtención de créditos que favorezcan el continuo desarrollo del ente económico, o quizá la colocación de instrumentos en el mercado de valores o la adquisición de los de otras empresas.

En resumidas cuentas, el objetivo primordial de una empresa es la obtención de utilidades y qué mejor que optimizar dicho resultado mediante el empleo y selección de estrategias financieras, elegidas con la ayuda de un asesor financiero.

Ante todas éstas necesidades se hace palpable la requisición indiscutible de un asesor financiero que enfoque a la empresa y la vincule con los instrumentos, decisiones y tácticas financieras que mejor convengan para maximizar sus utilidades sin descuidar los puntos esenciales de una correcta administración financiera.

Cabe mencionar que existen en nuestro entorno, algunas dificultades que enumeraremos a continuación:

- 1.- La pequeña empresa considera que no es necesaria la asesoría financiera.
- 2.- Resulta costosa, en algunas ramas.
- 3.- Se considera exclusiva de grandes empresas.
- 4.- El asesor financiero es sinónimo de gestor de crédito.
- 5.- Se divide en dos áreas la Bancaria y empresarial.

Ante todo este contexto surgen las anteriores divergencias, que en nuestro entorno impiden un sano desarrollo y aplicación de un plan financiero que asesore e impulse a las empresas.

En el entorno económico de la pequeña, encontramos que el empresario de este tipo considera que una asesoría financiera es de carácter innecesario, dado que asumen como el principal motivo de su operación la generación de utilidades y no toman en cuenta la adecuada aplicación y obtención de recursos por lo que no requieren de los servicios de un asesor financiero.

Considerando, además que una asesoría integral de tal tipo, acarrea costos elevados, redundante más en la falta de cultura financiera y el empleo de este tipo de trabajo especializado; los honorarios que cobra un asesor financiero estriban en la información a analizar, las fuentes disponibles y el acceso a ellas y sobre todo la experiencia que en su campo de acción o rama tenga el profesional.

Continuando con el análisis del entorno en el que se desarrolla el asesor financiero, el mismo está restringido - de un modo incorrecto- a la grande empresa por hacerse indispensable, casi irremediable la presencia de una mano que guíe a la empresa por las estrategias para el incremento y correcto aprovechamiento de sus utilidades, o en la adquisición de financiamientos para activar su economía, factor que el pequeño empresario lo asumen como característica exclusiva de la gran empresa, considerando sus operaciones como sencillas y sin mayores complicaciones que según parecen hacen "inservibles" los servicios de un asesor.

Además, asesor y gestor de crédito para el tipo de empresa pequeña a ----- menudo es utilizado como sinónimo uno de otro, y erróneamente pueden decir que reciben asesoría financiera sin ser el trámite de un crédito precisamente en amplitud de palabra todo lo que inmiscuye un análisis financiero.

Cabe mencionar que la asesoría financiera se puede dividir en asesoría bancaria y en asesoría empresarial, la primera auxilia al empresario en el correcto uso de su efectivo depositado en una institución bancaria, las posibles inversiones que puede hacer o los financiamientos que puede obtener, y la segunda implica un estudio más profundo de estados financieros, detección de fortalezas y su encauce a la obtención del máximo de utilidades, aprovechando completamente los recursos de la misma.

Concluyendo, de cualquier forma se hace necesaria la presencia de un asesor financiero en la pequeña, y no sólo de la grande ya que todas ellas manejan recursos que deben utilizarse y optimizarse de modo que conduzcan a la obtención de un estado de operación creciente y sustentable.

2.4 PERFIL DEL ASESOR FINANCIERO

Las cualidades, actitudes y aptitudes que deberá poseer el asesor financiero pueden ser de 3 tipos:

- A) Personales
- B) Técnicas
- C) Éticas

2.4.1 Cualidades personales:

Se toman en cuenta 6 aspectos;

1) Habilidad interpersonal:

El asesor financiero deberá tener una técnica refinada de relaciones humanas, evitando en todo momento mostrarse “tímido”, de tal forma que denote seguridad y confianza en sí mismo para transmitir el mismo sentimiento al empresario, haciéndole saber mediante esta actitud que la ayuda se le hará patente siempre (Bolaños, Op. Cit, 1998: 98-102)

2) Creatividad y amplia perspectiva:

Deberá poseer una creatividad extensa así como la perspectiva, teniendo la capacidad para percibir abstracciones y “olfatear” los problemas para descubrir sus posibles soluciones. Haciendo uso de su imaginación estará en posibilidad de idear sistemáticamente los procedimientos para proporcionar soluciones con mayor rendimiento en favor de la empresa (Idem).

3) Crítica constructiva:

Con esta cualidad se estará en condiciones de enfrentar los problemas y encontrar soluciones sencillas y prácticas deberá ser esencialmente crítico y tener la facultad de discernir y formar juicios con lógica y sentido común. (Idem).

4) Sentido de autonomía personal:

Requiere de una relación abierta, personal y profesional así como la habilidad para permanecer a distancia de una situación hostil. (Idem).

5) Eficacia:

Las ideas e información por sí mismas son inútiles.

Para que tengan relevancia, el asesor financiero debe apropiárselas y convertirlos en fuerza persona (Idem).

6) Pulcritud y esmero en el vestir:

Cuidar la limpieza y la buena presentación forma parte vital de la personalidad de un asesor que inspirará seguridad al empresario asesorado (Idem).

2.4.2 Cualidades técnicas:

1) Madurez y experiencia laboral:

La madurez surge cuando se puede permanecer por mucho tiempo inmune a amenazas y la experiencia laboral trae consigo la seguridad de que cuando el asesor se encuentre en una situación o condición nueva no siente mucho el impacto.

Una persona con madurez profesional puede ser más objetiva y posiblemente más analítica al desarrollar estrategias financieras (Idem).

2) Habilidad para analizar las fuerzas y debilidades de las empresas, enfrentar el entorno económico y político, además de establecer estrategias que promuevan a la empresa.

Deberá poseer la habilidad para aplicar los conocimientos adquiridos, a la empresa a la cual se le está prestando asesoría, para lograr objetivos dentro de una adecuada formulación de estrategias que impulsen a la empresa (Idem).

3) Actitud profesional:

Se deberá tener presente la responsabilidad social y de servicio que contrae al aceptar un trabajo profesional, condición que lo obliga a aceptar aquellos trabajos para los cuales no esté capacitado.

Sus opiniones deberán ser imparciales e independientes (Idem).

4)Apreciación general en la práctica:

Habilidad para reconocer la existencia de problemas y determinar salidas viables o

establecimiento de estrategias financieras (Idem).

5) Habilidad tanto oral como escrita:

El asesor financiero deberá contar con gran facilidad de palabra en función a su preparación, así como la planeación de sus puntos a desarrollar para lograr la completa eficiencia de la empresa (Idem).

6) Habilidad para la aplicación de paquetes de información:

Mediante el conocimiento de paquetes informáticos, el asesor financiero se servirá de la computadora, como una herramienta básica para el desempeño de su trabajo, presentación de información y posibles cálculos en el desarrollo y habilitación de programas o estrategias financieras (Idem).

2.4.3 Cualidades éticas:

Para cumplir con su labor, el asesor financiero no sólo deberá cumplir con las cualidades personales y técnicas, sino que deberá apegarse a la ética profesional, basada en los buenos principios de moralidad y con apego a lo establecido en los códigos de ética, tanto del contador como del administrador, pudiendo fungir ambos como estrategas financieros (Idem).

De todas estas cualidades se desprenden las principales responsabilidades del asesor financiero.

A) Conocimiento de la empresa:

Visión amplia de la entidad, conociéndola podrá concebirse y estructurarse una función de asesoría financiera que realmente responda a las necesidades de la entidad.

B) Mantener en secreto la información:

No deberá revelar los hechos, datos o circunstancias de que tenga conocimiento. El asesor guardará secreto profesional, excepto por los informes establecidos en leyes específicas.

C) Emitir informes y diagnósticos de la empresa.

D) Tener pleno conocimiento el entorno económico, político y social, de las técnicas y

procedimientos adecuados para solucionar problemas.

2.5 LA FORMACION ACADEMICA DEL ASESOR FINANCIERO.

Más que hablar de formación académica, debemos avizorar el perfil de un egresado para poder realizar la función de asesoría financiera, primeramente deberemos saber que un asesor financiero puede ser, ya sea: un Licenciado en Administración, Contaduría o Informática; siendo los tres un elemento clave para cualquier empresa, pero aún más un Licenciado en Contaduría; puede llenar completamente los requerimientos para desempeñar ésta función primordial para el sano desarrollo de la estructura financiera de una entidad.

Analizaremos a continuación el perfil del egresado de la Universidad Don Vasco, A.C. incorporada a la Universidad Nacional Autónoma de México, respecto de estas tres licenciaturas a que nos referimos anteriormente, dando al final del tema un breve análisis del contenido académico respecto a materias de las licenciaturas mencionadas:

A. ACTITUDES.-

Referentes al comportamiento del individuo al interrelacionarse con su medio.

Se busca promover las siguientes actitudes con el fin de optimizar el desempeño de los Licenciados en Administración, Contaduría e Informática:

*De Compromiso: Identificación del profesional con los objetivos de la empresa y ofrecer alternativas de consecución y seguimiento (UNAM,1993: 21).

De respeto y observancia a la ética profesional: Prevalciendo ante cualquier circunstancia, el egresado de estas tres Licenciaturas deberá observar los cánones de ética, como reguladores de su profesión (Idem).

*De servicio: Al relacionarse con los demás integrantes de una organización, se originan relaciones de mutuo servicio para la colaboración en el seguimiento de los objetivos

organizacionales.

*Emprendedora: Creación y operación de nuevas organizaciones, en las que pueda fortalecer y desarrollar su potencial (Idem).

*De superación diaria: En el ejercicio cotidiano de los profesionales, se deberá perfeccionar el avance para el desempeño futuro de su profesión (Idem).

De aprendizaje permanente: Equivalente a educación continua, tomando en cuenta la necesidad de actualización de lo aprendido (Idem).

B. HABILIDADES.-

Aspectos relativos al adiestramiento que capacita al profesional para llevar a cabo las tareas que le son propias de forma eficaz y eficiente: (Idem).

*"Adaptación a los avances tecnológicos y cambios socioeconómicos a nivel nacional e internacional".

*"Desarrollar visión integral sobre la misión y estrategias operativas de las organizaciones".

*"Liderazgo para conducir grupos de trabajo y lograr fines concretos en ambiente de confianza".

*"Aplicar los conocimientos teóricos adquiridos".

*"Toma de decisiones por iniciativa propia".

*"Fundamentar sus decisiones en el análisis e integración de información que resulte de búsquedas específicas".

*"Negociación para la promoción de acciones en beneficio de la organización".

*"Promoción de un ambiente de calidad y excelencia".

*"Participación en equipos multidisciplinarios para el logro de un ambiente de cooperación y apoyo".

*"Manejo de sistemas de cómputo para el procesamiento de sistemas de información".

*"Comunicación correcta, tanto verbal como escrita en español e inglés".

*"Resolución de conflictos interpersonales que afecten a la organización".

C. CONOCIMIENTOS.-

La formación del egresado de las tres licenciaturas antes referidas, conllevan a la estructuración de un profesionista multidisciplinario, teniendo como resultado profesionales con capacidad participativa en los diferentes niveles de la organización y la garantía de su desarrollo individual (UNAM,1993: 22).

En el programa de estudios analizado, las áreas de Administración, Contaduría e Informática dedican el 28%, 30% y 18% de sus asignaturas, respectivamente, a la formación de los estudiantes, mientras que los porcentajes restantes constituyen el perfil de conocimientos propios de cada Licenciatura (Idem).

Figurando de este modo las asignaturas por carrera:

DISTRIBUCION DE ASIGNATURAS POR CARRERA

1.- LIC. EN ADMINISTRACION

44%	Administración
20%	Contaduría
5%	Informática
9%	Matemáticas
16%	Socioeconómica jurídica
6%	Optativas

2.-LIC. EN CONTADURIA

12%	Administración
54%	Contaduría

- 5% Informática
- 9% Matemáticas
- 14% Socioeconómica jurídica
- 6% Optativas

3.LIC. EN INFORMATICA

- 15% Administración
- 19% Contaduría
- 32% Informática
- 9% Matemáticas
- 11% Socioeconómica jurídica
- 14% Optativas

De aquí surgen los diferentes perfiles específicos por cada Licenciatura en cuanto a habilidades:

A)LICENCIATURA EN CONTADURIA:

*Integrar y analizar información para asesorar aspectos contables, fiscales, financieros y organizacionales (UNAM, 1993: 25).

*Captar y registrar con oportunidad el origen y aplicación de los recursos en una transacción.

*Elaborar, analizar e interpretar los estados financieros e informes de una organización.

*Fundamentar y tomar decisiones financieras.

*Diseñar e implantar procedimientos contables que conformen sistemas de información financiera innovadores en las organizaciones.

*Diseñar y aplicar medidas de calidad.

*Detectar y evidenciar errores para la preparación, análisis y procesamiento de la

información.

*Utilizar sistemas electrónicos para la preparación, análisis y procesamiento de la información.

*Ejercer y delegar autoridad para cumplir sus fines.

2.- LICENCIATURA EN ADMINISTRACION: (UNAM, 1993: 25)

*Generar fuentes de trabajo mediante la creación de nuevas empresas.

*Formular estrategias empresariales innovadoras.

*Analizar situaciones para detectar y crear oportunidades estratégicas.

*Profesionalizar la administración empresarial mexicana y orientarla a un nivel competitivo.

*Diseñar sistemas. manuales de organización, administrativos y técnicas de operación innovadores y eficientes.

*Diseñar e implantar estándares de calidad en las organizaciones.

*Formular y utilizar modelos administrativos para la toma de decisiones.

*Prever, detectar y evidenciar errores y desviaciones en los procedimientos administrativos.

*Adecuar de manera integral las diferentes áreas de la organización a los cambios de los factores internos y externos

3.- LICENCIATURA EN INFORMATICA: (UNAM,1993: 25)

*Desarrollar e implantar sistemas de información en respuesta los requerimientos de las organizaciones.

*Aplicar las metodologías idóneas para resolver problemas en el procesamiento de flujos de información.

*Evaluar y aplicar técnicas y conceptos novedosos para el desarrollo de sistemas de información.

*Diferenciar el alcance local, nacional, regional y global de la información entre las organizaciones.

*Aplicar el concepto de calidad en el diseño y operación de los sistemas de información.

Al término del presente capítulo tenemos una visión amplia de la necesidad que tienen las empresas de una correcta asesoría financiera, y de las cualidades, conocimientos y aptitudes que deben reunir este tipo de profesionistas. En el capítulo anterior se examinaron, las formas y caminos para lograr aportar a una empresa un correcto análisis e interpretación de la información procesada.

CAPITULO III

DETECCIÓN DE LA NECESIDAD DE ASESORIA FINANCIERA EN LA PEQUEÑA EMPRESA URUAPENSE.

Durante el desarrollo del presente capítulo observaremos la metodología empleada para la realización de nuestro trabajo de campo, el cual comprenderá dos etapas: aplicación de cuestionarios a contadores probablemente vinculados con el servicio de asesoría financiera, y aplicación de cuestionarios a pequeñas empresas, a fin de verificar la existencia o inexistencia de dicho servicio en nuestra ciudad, generalizando mediante la determinación de una muestra representativa los resultados, los mismos servirán de base para la elaboración de nuestra propuesta de un modelo o guía de asesoría financiera, adecuado para la pequeña empresa uruapense, objeto de nuestra investigación.

3.1 METODOLOGIA DE LA INVESTIGACION

3.1.1 Justificación de la investigación:

Las finanzas, como gran área de la Contaduría. incluyen en su definición los términos de allegamiento y aplicación de recursos a fin de canalizarlos hacia la obtención del máximo de utilidades.

Es cuando surge la necesidad de optimizar lo que se posee y de atraer a la empresa los recursos que en dado caso llegara a requerir para su correcta evolución económica.

El Licenciado en Contaduría, ya sea como profesionista independiente o como miembro de una empresa, deberá hacer las veces de vínculo entre el empresario y las fuentes de inversión o de financiamiento para indicar el camino más viable hacia dicha obtención y aplicación de los recursos, o acerca de los bienes muebles o inmuebles que desea adquirir la organización.

Así, entonces los servicios del Licenciado en Contaduría se ven “obligados” a tener ciertas

normas de calidad y ética profesional, que parten desde la relevancia que se le dé al área financiera y de la cultura que el propietario posea en referencia a dicha área, o el enfoque que el Licenciado en Contaduría le proporcione acerca de lo trascendental que es saber en qué condiciones está operando la empresa.

En sí, la cultura financiera, no está muy arraigada en nuestra ciudad, por lo que se ha decidido realizar la presente investigación tanto documental como de campo, acerca del tema expuesto para verificar la cantidad y calidad de los profesionistas que atienden a la región en la cuestión financiera, y de la relevancia que el empresario le da a la necesidad primaria de su empresa u organización: obtención de utilidades con el empleo adecuado de estrategias financieras que le ayuden a optimizar sus resultados.

3.1.2 Objetivo general de la investigación:

Conocer la situación de la asesoría financiera en la pequeña empresa uruapense, verificando la cantidad de asesores financieros en la ciudad de Uruapan, mediante la aplicación de cuestionarios, para verificar hasta que punto existe este servicio profesional en la pequeña empresa de la ciudad.

3.1.2.1 Objetivos generales

1. Comprender teóricamente lo que es y lo que produce la aplicación del área financiera en la pequeña empresa.
2. Constatar la calidad de los servicios del Licenciado en Contaduría como asesor financiero en la ciudad de Uruapan, Michoacán.
3. Analizar la existencia o inexistencia de asesoría financiera en la región de Uruapan, Michoacán.

3.1.2.2 Objetivos específicos

1. Analizar la muestra de Licenciados en Contaduría que prestan asesoría financiera en la ciudad de Uruapan, Michoacán.
2. Realizar cuestionarios a los Licenciados en Contaduría que prestan asesoría financiera en la ciudad de Uruapan, Michoacán, enfocados a la calidad en sus servicios.

3. Realizar cuestionarios a una muestra de pequeñas empresas de la ciudad de Uruapan, Michoacán, a fin de verificar la importancia o relevancia que se le da al área financiera.
4. Analizar y codificar los resultados, para comprobar las hipótesis y elaborar las correspondientes conclusiones.
5. Creación de una propuesta de asesoría financiera, aplicable a cualquier pequeña empresa uruapense.

3.1.3 HIPOTESIS PRIMARIA:

El desconocimiento de la asesoría financiera provoca el desaprovechamiento de los recursos en la pequeña empresa uruapense, lo que genera que los Licenciados en Contaduría, no opten por ofrecer sus servicios profesionales como asesores financieros.

3.1.4 PREGUNTAS A RESPONDER:

1. ¿Son realmente necesarias las finanzas como un instrumento cotidiano en las empresas?
2. ¿Es factible que una empresa, labore con utilidades al máximo sin la necesidad de aplicación de ningún tipo de instrumento financiero para allegarse y optimizar sus recursos?
3. ¿Qué tan buenos son los servicios que ofrecen los Licenciados en Contaduría como asesores financieros?
4. ¿Qué tan extensa y arraigada es la cultura financiera en la ciudad de Uruapan, Michoacán?
5. ¿Todas las empresas podrán hacer uso de las finanzas para optimizar sus recursos?
6. ¿Los clientes piden ayuda financiera a fondo o sólo cuando necesitan pedir préstamos bancarios?

3.1.5 JUSTIFICACION DEL METODO DE CUESTIONARIO.

Para la elaboración de la investigación que nos concierne y la cantidad de empresas susceptibles a incluir en la investigación, se determinó la utilización del método de cuestionario, por ser la técnica más viable para obtener la información que se requiere para

lograr el fin de la investigación.

Mediante la aplicación de los cuestionarios, se podrá allegar de los elementos necesarios para comprobar o descartar las hipótesis incluidas en nuestro trabajo de investigación. Además de que el método antes mencionado es el más sencillo en aplicación y no permite la segregación del objetivo de la investigación, respondiendo así el cuestionado, sólo a las preguntas que se requieren, no ahondando en ningún tema en específico y siendo corto en tiempo de aplicación y de codificación sencilla y verídica.

3.1.6 DETERMINACION DE LA MUESTRA REPRESENTATIVA.

Para determinar la muestra tanto de las pequeñas empresas uruapenses, como de los contadores a los cuales se les aplicaría el cuestionario, se decidió por emplear como universo:

Empresas De las 389 pequeñas empresas inscritas en la CANACO se tomaron en cuenta sólo 45 de ellas que posiblemente por su tamaño, en cuanto a ingresos e importancia pudieran recibir asesoría financiera. Dado que el organismo anterior clasifica a las empresas de acuerdo a los proveedores y en muchas de las ocasiones al número de operaciones que realicen durante un ejercicio. De ahí se derivan los siguientes datos:

Universo:	45	empresas
Nivel de confianza:	92.5	%
Nivel de precisión:	10.0	%
Variabilidad de:	0.75	%

Contadores Se tomó en cuenta el número de 60 Contadores registrados en el directorio telefónico de los cuales se tomaron como referencia 13 de ellos por la importancia, tamaño y posibilidad de que presten asesoría financiera a sus clientes. De ahí se derivan los siguientes datos.

Universo:	13	contadores
Nivel de confianza:	92.5	%
Nivel de precisión:	10.0	%

Variabilidad de: 0.75 %

TABLA PARA DETERMINAR EL TAMAÑO DE LA MUESTRA:

$$\text{Fórmula: } n = \frac{Z^2 \cdot p \cdot q}{E^2}$$

Z= 92.5%

CUADRO NUM.6
TABLA PARA DETERMINAR EL TAMAÑO DE LA MUESTRA

p	E= 5%	E=7.5%	E=10%
.50	317	141	79
.55	314	139	78
.60	304	135	76
.65	288	128	72
.70	266	118	67
.75	238	106	59

Fuente: ROJAS, 1996: 176.

Aplicación de la fórmula: $n = \frac{n_0}{1 + \frac{n_0 - 1}{N}}$

Dónde:

n_0 = Dato tomado de la tabla anterior donde coincide con el nivel de confianza, de precisión y de variabilidad tomado en cuenta.

N= Universo

MUESTRA PARA LAS EMPRESAS:

Sustituyendo:

$$n = \frac{59}{1 + \frac{59-1}{45}} = 25 \text{ empresas para aplicar cuestionario}$$

MUESTRA PARA LOS CONTADORES:

Sustituyendo:

$$n = \frac{59}{1 + \frac{59-1}{13}} = 10 \text{ contadores para aplicar cuestionario}$$

3.1.7 DISEÑO DE LOS CUESTIONARIOS:

Para la elaboración de la investigación se optó por la aplicación de dos tipos de cuestionarios: uno aplicable a los empresarios de la muestra determinada anteriormente y el otro aplicable a la muestra determinada de Licenciados en Contaduría.

A continuación se reproducen ambos cuestionarios.

MODELO DE CUESTIONARIO APLICABLE A EMPRESARIOS:

I. Nombre de la empresa: _____

II. Objetivo: El siguiente cuestionario está elaborado con el propósito de detectar la necesidad de una asesoría financiera integral y adecuada en la pequeña empresa, aclarando de antemano que la finalidad que persigue, es la de elaboración de un trabajo de tesis y la estructuración de un modelo general de asesoría financiera aplicable a la pequeña empresa de la ciudad.

III. Instrucciones: Señale con una "x", su respuesta elegida, o responda libremente según

sea el caso.

1. ¿Cómo considera usted la asesoría financiera dentro de su empresa?

A) Indispensable

B) Necesaria

C) Innecesaria

2. En el caso de recibir asesoría financiera ¿cómo le resulta?

A) Costosa

B) Accesible

C) No recibe

3. ¿Durante qué regularidad, pide usted que le proporcionen asesoría financiera?

A) Periódicamente ____ veces al año.

B) En promedio ____ veces.

C) No solicita tales servicios.

4. ¿Considera usted recibir asesoría financiera como característica de la gran empresa solamente?

A) Si

B) No

5. Explique brevemente, lo que significa para usted el término “asesoría financiera”

6. En el caso de recibir asesoría financiera, ¿cómo quedo usted?

A) Satisfecho

B) Insatisfecho

C) No recibe tales servicios

7. Marque con una "x", los instrumentos que han sido utilizados en su empresa:

- A) Pagaré
- B) Unión de inversión
- C) Bolsa de valores
- D) Otros. Especifique _____.
- E) Ninguno de los anteriores

8. Marque con una "x", los instrumentos de financiamiento que han sido solicitados en su empresa:

- A) Utilidades retenidas.
- B) Emisión de acciones.
- C) Financiamiento bancario.
- D) Otros. Especifique _____.
- E) Ninguno de los anteriores

9. Cuando a solicitado asesoría:

- A) La recibe de un asesor externo.
- B) La recibe de un asesor interno.
- C) No a solicitado asesoría.

10. Conoce usted con certeza, regularmente, su situación en cuanto a liquidez, solvencia y rentabilidad de su empresa:

- A) Si
- B) No
- C) No aplica

11. En caso de recibir los servicios de un Licenciado en Contaduría, para él ¿cuál cree usted que es el área a la que más prioridad le da?

- A) Contable
- B) Administrativa.
- C) Financiera.

D) Impuestos

E) Otra. Especifique _____.

12. De los estados financieros que le son entregados, su asesor ¿ procura darle una explicación de la situación en la cuál se encuentra su empresa?

A) Si

B) No

13. ¿Considera usted necesario que un profesional le ayude y guíe en el manejo y aplicación de su patrimonio dentro de su empresa?

A) Si

B) No

14. En su empresa, ¿cuentan con un área específica de finanzas?

A) Si

B) No

15. ¿Es para usted y su empresa, confiable la información con la que cuenta ahora?

A) Si

B) No

C) No sabe

16. ¿Cuentan en su empresa con un proyecto de utilización de capital de trabajo, para evitar recursos “estáticos”?

A) Si

B) No

C) No sabe.

17. ¿Cuál es su puesto dentro de la empresa?

Agradecemos mucho su amable cooperación, por el tiempo tomado para contestar el presente cuestionario, indispensable para la elaboración de nuestro trabajo.

Fecha: _____.

MODELO DE CUESTIONARIO APLICABLE A LICENCIADOS EN CONTADURIA.

I. Nombre del Contador: _____.

II. Objetivo: El siguiente cuestionario está elaborado con el propósito de detectar la necesidad de una asesoría financiera integral y adecuada en la pequeña empresa, aclarando de antemano que la finalidad que persigue es la de elaboración de un trabajo de tesis y la estructuración de un modelo general de asesoría financiera aplicable a la pequeña empresa de la ciudad.

III. Instrucciones. Señale con una "x", su respuesta elegida, o responda libremente según sea el caso.

1. ¿Qué tan importante considera usted aplicar las finanzas en una empresa?

- A) Mucho
- B) En esta región no es relevante.
- C) Depende de la empresa y su tamaño.
- D) No es importante.

2. Dentro de los servicios que usted presta ¿se encuentra la asesoría financiera?

- A) Si
- B) No

3. Entre sus clientes ¿hay alguno al que usted le preste servicios de asesoría financiera?

- A) Si
- B) No

4. Explique por favor, brevemente lo que significa para usted el término “asesoría financiera”:

5. ¿Con qué regularidad le son solicitados sus servicios como asesor financiero?

A) Periódicamente ____ veces al año.

B) En promedio _____ veces.

C) No le solicitan tales servicios.

6. Marque con “x”, el o los instrumentos de inversión para los que haya auxiliado a sus clientes para contratarlos.

A) Pagaré bancario.

B) Unión de inversión.

C) Bolsa de valores.

D) Otros. Especifique _____.

E) Ninguno de los anteriores

7. Marque con “x”, el o los instrumentos de financiamiento para los que haya auxiliado a sus clientes para contratarlos o llevarlos a cabo.

A) Utilidades retenidas.

B) Emisión de acciones.

C) Financiamiento bancario ¿cuál? _____.

D) Otros. Especifique _____.

E) Ninguno de los anteriores

8. ¿Procura usted informar a sus clientes los estados de liquidez, solvencia y rentabilidad existentes en su empresa?

A) Si

B) No

C) Ocasionalmente

9. ¿A qué área le da más prioridad, al prestar sus servicios?

A) Contable

- B) Administrativa.
- C) Financiera.
- D) Impuestos.
- E) Otras. Especifique. _____.

10. Al entregar estados financieros a sus clientes ¿ procura dar una explicación de ellos al propietario o administrador en su caso, de la empresa en cuestión?

- A) Si
- B) No
- C) Ocasionalmente.

11. ¿Considera usted que la asesoría financiera es característica , o mejor dicho, solo se relaciona con la gran empresa?

- A) SI
- B) No.

12.¿Alguna vez a aplicado algún programa de aprovechamiento de capital de trabajo en alguna empresa?

- A) Si
- B) No

13.¿Qué puesto desempeña usted en este despacho?

_____.

Agradecemos mucho su amable cooperación por el tiempo tomado para contestar el presente cuestionario, indispensable para la elaboración de nuestro trabajo.

Fecha: _____.

3.2 ANALISIS DE LA INFORMACIÓN OBTENIDA MEDIANTE LA APLICACIÓN DE LOS CUESTIONARIOS

Partiendo del análisis de las respuestas generadas por los cuestionarios aplicados a las empresas y contadores que conformaron nuestra muestra, se determinará por medio de gráficas individuales por pregunta de dichos cuestionarios una interpretación que se generalizará de acuerdo al nivel de confianza (92.5%) por el cual se determinaron las muestras.

A continuación se analizarán primeramente las respuestas de los cuestionarios correspondientes a los contadores, secundado por el análisis de las respuestas de los cuestionarios aplicados a los empresarios.

ANALISIS DE LOS CUESTIONARIOS APLICADOS A CONTADORES

1. ¿Qué tan importante considera usted aplicar las finanzas en una empresa?

GRAFICA 1



Fuente: Investigación directa 1999

Dónde:

A= Mucho

B= En esta región no es relevante

C= Depende de la empresa y su tamaño

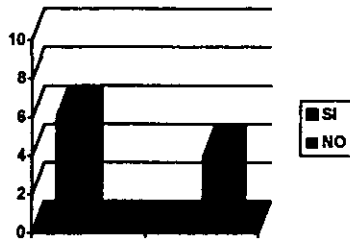
E= No es importante

Interpretación:

Para el 70% de los contadores de la muestra representativa, el aplicar las finanzas en una empresa es de mucha importancia y sólo 30% restante, depende de la empresa y su tamaño. De aquí surge una observación clara, que aún está arraigada la creencia que las finanzas fueron creadas para empresas de gran capacidad. No así, se observa que una gran mayoría considera necesario aplicar métodos y modelos financieros para ayudar a las empresas a maximizar sus resultados.

2. Dentro de los servicios que usted presta ¿ se encuentra la asesoría financiera?

GRAFICA 2



Fuente: Investigación directa 1999.

Dónde:

A= SI

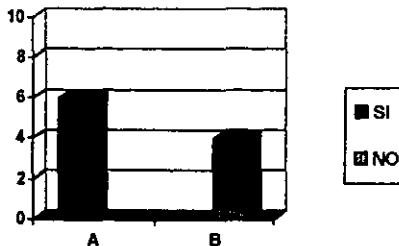
B= NO

Interpretación:

EL 60% de los Contadores a los cuales se les aplicó el cuestionario, tenemos que dentro de sus servicios se encuentra la asesoría financiera, mientras que sólo el 40% de los mismos no cuentan con este tipo de servicio dentro de su despacho. El análisis hecho es que un poco más de la mitad de los contadores dice asesorar financieramente a sus clientes, lo que indica que con un 92.5% de probabilidad de confianza se puede decir que si existe dicho servicio en la ciudad de Uruapan.

3. Entre sus clientes, ¿hay alguno al que usted le preste servicios de asesoría financiera?

GRAFICA 3



Fuente: Investigación directa 1999

Dónde:

A= SI

B= NO

Interpretación:

El 60% de los contadores, dijo tener por lo menos un cliente al cual le proporciona asesoría financiera, en el concepto que veremos en la siguiente pregunta, y sólo el 40% restante, dijo no tener ningún asesorado de este tipo.

4. Explique por favor, brevemente lo que significa para usted el término “asesoría financiera”:

Interpretación:

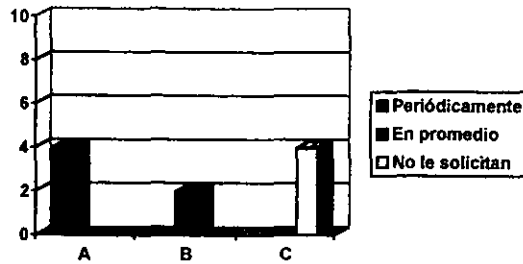
El análisis de esta pregunta no puede hacerse de manera gráfica, debido a que es una pregunta abierta, en la cuál el Contador, debía responder su concepto personal de Asesoría financiera, para lo cual nos remitiremos a elaborar un resumen de las respuestas conseguidas mediante el cuestionario aplicado.

Para los contadores cuestionados, la aplicación de las finanzas en la empresa es de suma importancia, por tener como principal objeto la maximización y optimización de los recursos de la misma, con una adecuada planeación buscando las mejores alternativas de inversión o financiamiento se busca la proyección en el corto y largo plazo mediante el establecimiento de planes y programas que logren la mejor obtención, aplicación y administración de los recursos monetarios con los que cuenta la empresa.

Los contadores, a los cuales se les aplicó el cuestionario coinciden en que para un sano desarrollo de una empresa, siempre será necesario aplicar el área financiera, caso que ellos mismos reconocen como poco solicitado por sus clientes a pesar de figurar como uno de los servicios para los cuales están capacitados, dado que es mediante las proyecciones financieras como se pretende dar base sólida a los propietarios o administradores de las empresas para la toma de decisiones tan importante para cualquier empresa.

5. ¿Con qué regularidad le son solicitados sus servicios como asesor financiero?

GRAFICA 4



Fuente: Investigación directa 1999

Dónde:

A= Periódicamente

B= En promedio

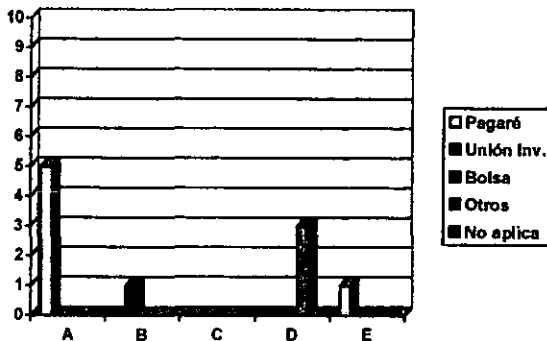
C= No le solicitan tales servicios

Interpretación:

El 40% de los cuestionados contestaron que no les son solicitados tales servicios, el otro 40% dijo que periódicamente le son solicitados esos servicios, como en la pregunta existía un espacio para determinar que tan periódicamente les eran solicitados tales servicios la cantidad en su mayoría coincidía que era aplicada trimestralmente, y el 20% restante dijo que en un promedio de 7 veces les han solicitado tal servicio. Los dos primeros porcentajes crean duda, debido a que en las preguntas anteriores prevaleció el porcentaje de contadores que decían tener asesorados en el área financiera y que dentro de sus servicios se encontraba la asesoría financiera.

6. Marque con una "x", el o los instrumentos de inversión para los que haya auxiliado a sus clientes a contratarlo

GRAFICA 5



Fuente: Investigación directa 1999.

Dónde:

A= Pagaré bancario

B= Unión de Inversión

C= Bolsa de Valores

D= Otros. Especificar

E= No aplica

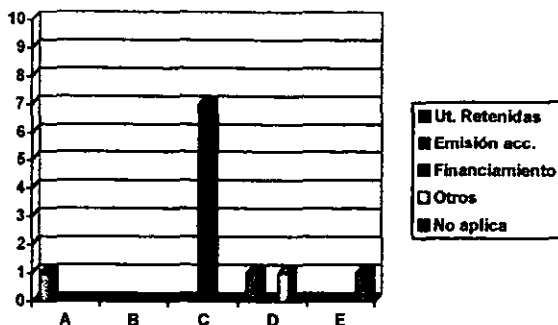
Interpretación:

El 50% de los cuestionados coincidieron en que han auxiliado a sus clientes a contratar un pagaré bancario, lo cual indica el concepto que tienen los empresarios de una de las pocas formas de allegarse de recursos, el 10% dice haber ayudado a contactar con otras empresas para ingresar una sociedad de inversión, el 30% lo ha hecho en otros instrumentos tales como mesa de dinero y Cetes.

Una vez más queda reafirmada la escasa cultura de la aplicación del área financiera en las empresas uruapenses.

7. Marque con una "x", el o los instrumentos de financiamiento para los que haya auxiliado a sus clientes para contratarlos o llevarlos a cabo.

GRAFICA 6



Fuente: Investigación directa 1999

Dónde:

A= Utilidades retenidas

B= Emisión de acciones

C= Financiamiento bancario

D= Otros. Especificar

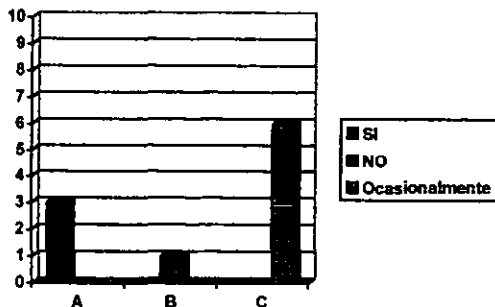
E= No aplica

Interpretación:

El 10% de los cuestionados dijo haber empleado como medio de financiamiento la retención de utilidades a los accionistas, el 70%, una gran mayoría dijo haber auxiliado a sus clientes a contactar financiamiento bancario el 10% dijo a sus clientes le han solicitado como medio de financiamiento el empleo de la cuenta de proveedores y el 10% restante, no ha aplicado ningún instrumento de financiamiento.

8. ¿Procura usted informar a sus clientes los estados de liquidez, solvencia y rentabilidad existentes en su empresa?

GRAFICA 7



Fuente: Investigación directa 1999.

Dónde:

A= SI

B= NO

C= Ocasionalmente

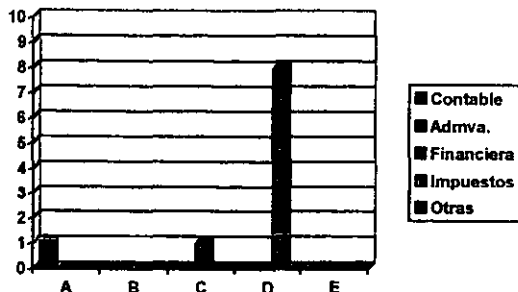
Interpretación:

El 30% de los contadores cuestionados dijo si informar a sus clientes acerca de su estado en cuanto a liquidez, solvencia y rentabilidad, el 10% dijo que no lo realizaba y el 60% restante dijo que lo realizaba solo esporádicamente y a petición del cliente.

Aquí estamos en presencia de un punto más para sustentar nuestra hipótesis, el contador solo enfoca su servicio al área fiscal y sólo en caso que el empresario lo solicite, brinda una información financiera.

9. ¿A qué área le da más prioridad, al prestar sus servicios?

GRAFICA 8



Fuente: Investigación directa 1999

Dónde:

A= Contable

B= Administrativa

C= Financiera

D= Impuestos

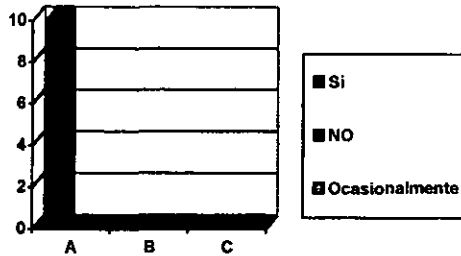
E= Otras.

Interpretación:

Claramente ha sido muy marcada la inclinación por el área fiscal en las respuestas obtenidas de la muestra un 80% de la misma dijo dar más prioridad al pago de impuestos, mientras que sólo un 10% le brinda más importancia al área contable y el 10% restante de la muestra dijo que al área financiera.

10. Al entregar estados financieros a sus clientes, ¿procura dar una explicación de ellos al propietario o administrador en su caso, de la empresa en cuestión?

GRAFICA 9



Fuente: Investigación directa 1999.

Dónde:

A= SI

B= NO

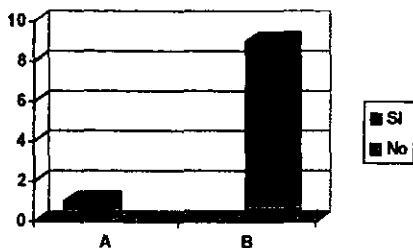
C= Ocasionalmente

Interpretación:

El 100% de la muestra determinada para esta investigación, contestó que si le dan una explicación a sus clientes acerca de su situación con base a los estados financieros determinados. De esta manera los Contadores cumplen con uno de los objetivos primordiales de la Contaduría, informar al cliente para la correcta toma de decisiones.

11. ¿Considera usted a la asesoría financiera como característica solamente para la gran empresa?

GRAFICA 10



Fuente: Investigación directa 1999

Dónde:

A= SI

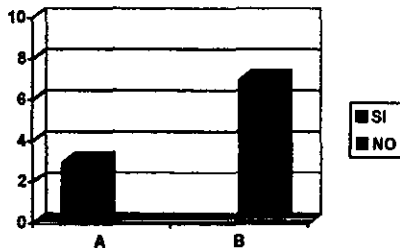
B= NO

Interpretación:

Un porcentaje del 90% de la muestra cree que la asesoría financiera no sólo se relaciona con la gran empresa, sino que abarca a cualquier empresa por pequeña que esta sea y sólo el 10% de los contadores cree que por el tamaño y el costo de una asesoría financiera integral , si es una característica exclusiva de la gran empresa.

12. ¿Alguna vez a aplicado algún programa de capital de trabajo en una empresa?

GRAFICA 11



Fuente: Investigación directa 1999

Dónde:

A= SI

B= NO

Interpretación:

El 30% de los Contadores dijo haber aplicado un programa de aprovechamiento de capital de trabajo en alguna de su empresa y el 70% no lo ha hecho, de modo que sólo lo aplicarían a petición del cliente y en condiciones de extrema necesidad, por casos de insolvencia o peligro latente de quiebra.

13. ¿Qué puesto desempeña usted en este despacho?

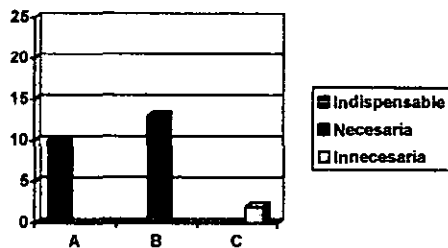
Interpretación:

En el total de la muestra, la persona que respondió a nuestro cuestionario fue el contador general del despacho o en ocasiones el socio fundador. Lo cual muestra la veracidad de la obtención de los resultados y lo que en general opinan los Contadores de la ciudad representados por la muestra determinada en el presente capítulo.

ANALISIS DE LOS CUESTIONARIOS APLICADOS A LAS EMPRESAS

1. ¿Cómo considera usted la asesoría financiera dentro de su empresa?

GRAFICA 12



Fuente: Investigación directa 1999.

Dónde:

A= Indispensable

B= Necesaria

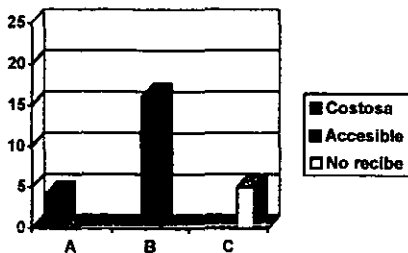
C= Innecesaria

Interpretación:

La importancia que los empresarios dan a la aplicación de las finanzas se representa en que el 52% de la muestra considera necesario apoyarse por medio de la asesoría financiera, el 40% dijo que consideraba que el recibir una asesoría de este tipo era totalmente indispensable para la correcta marcha de sus negocios, y sólo el 8% dijo a través de la encuesta que la asesoría financiera es innecesaria, es decir que la toman como algo no indispensable, mucho menos necesarios para controlar sus recursos.

2. En el caso de recibir asesoría financiera ¿cómo le resulta?

GRAFICA 13



Fuente: Investigación directa 1999

Dónde:

A= Costosa

B= Accesible

C= No recibe

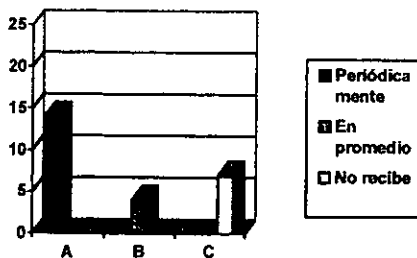
Interpretación:

Para el 64% de los cuestionados, el recibir asesoría financiera les parece accesible en cuanto a costo, al 16% le resulta costosa y el 28% no recibe ninguna asesoría financiera.

Cabe mencionar que debido a las repuestas obtenidas en las preguntas posteriores a esta, se tiene como resultados que los empresarios, parecen desconocer en realidad lo que es o cuando menos lo que significa el término al que abocamos nuestra investigación.

3. ¿Durante qué regularidad, pide usted que le proporcionen asesoría financiera?

GRAFICA 14



Fuente: Investigación directa 1999

Dónde:

A= Periódicamente

B= En promedio

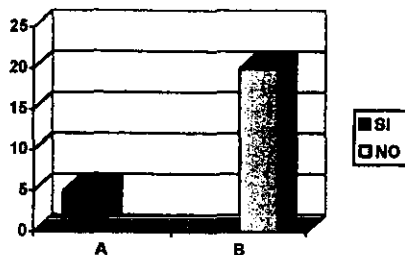
C= No solicita tales servicios

Interpretación:

Un porcentaje del 56% dice solicitar periódicamente asesoría financiera, por lo menos entre 12 veces al año, es decir en forma mensual. El 16% dijo solicitar tales servicios trimestralmente como promedio y un 28% de la muestra dijo no solicitar tales servicios, una vez más estamos en presencia de una contradicción con respecto de las preguntas anteriores.

4. ¿Considera usted el recibir asesoría financiera como característica de la gran empresa solamente?

GRAFICA 15



Fuente: Investigación directa 1999

Dónde:

A= SI

B= NO

Interpretación:

El 80% de la muestra, nos da como respuesta que verdaderamente, los empresarios están conscientes de que la asesoría financiera, no sólo fue creada para la gran empresa, recordando que las empresas fuente para nuestra investigación son pequeñas, y el 20% restante dijo que en realidad por el costo incurrido en una asesoría de este tipo, y por la cantidad de operaciones que realizan las grandes empresas en comparación con las pequeñas, realmente la asesoría financiera es para la gran empresa.

5. Explique brevemente, lo que significa para usted el término “asesoría financiera”

Una vez más tenemos una pregunta abierta, la cual no puede reproducirse en forma gráfica los resultados obtenidos de la investigación realizada, para lo cual nos remitiremos a elaborar un resumen de las respuestas obtenidas mediante el cuestionario aplicado a los pequeños empresarios de nuestra muestra.

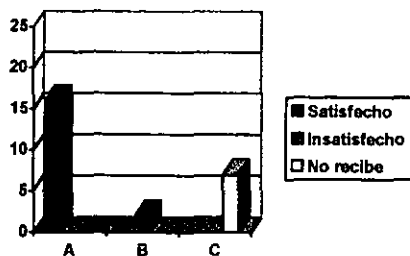
Cabe mencionar que hubo 60% de casos en que los renglones dispuestos para responder esta pregunta, fueron dejados en blanco; las respuestas fueron las siguientes, de la parte de la muestra que respondió a nuestra pregunta:

1. Es la información que se toma a partir de los estados financieros para la toma de decisiones.
2. Análisis de los recursos de la empresa.
3. Conocimiento de mercados para mostrar sugerencias a la empresa.
4. Inversiones y créditos bancarios.
5. Análisis de los renglones del balance que inciden en el capital y patrimonio de la empresa realizando propuestas de solución o de inversión.
6. Medio para cumplir fines, evaluación del control interno de la empresa.
7. Consejos y/o recomendaciones para el manejo del área financiera.
8. Ayuda para aumentar y mantener los recursos de la empresa, de forma que sean redituables.
9. Tener un asesoramiento sobre cómo utilizar los recursos con que cuenta la empresa, para el logro de beneficios.
10. Apoyo técnico que da un contador para decidir sobre cuál opción es más adecuada a la empresa.

Un 10% de la muestra, se acercó en mucho a una definición integral de asesoría financiera, pero un 30% distó mucho de definirla correctamente.

6. En el caso de recibir asesoría financiera ¿Cómo quedó usted?

GRAFICA 16



Fuente: Investigación directa 1999

Dónde:

A= Satisfecho

B= Insatisfecho

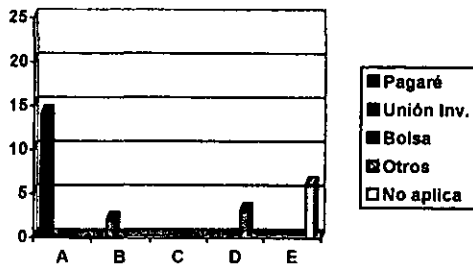
C= No recibe tales servicios

Interpretación:

El 64% de la muestra dijo haber quedado satisfecho con los resultados obtenidos de la asesoría financiera que se les otorgó, un 8% dijo haber quedado insatisfecho y un 28% dijo no haber recibido tales servicios, surge de nuevo la contradicción con las preguntas anteriores, y por los conceptos dados en la pregunta inmediata anterior, parece ser que las pequeñas empresas dentro de sus actividades cotidianas no incluyen las finanzas o al menos los puntos mínimos que cualquier empresa debe emplear.

7. Marque con una "x", los instrumentos que han sido utilizados en su empresa:

GRAFICA 17



Fuente: Investigación directa 1999

Dónde:

A= Pagaré

B= Unión de Inversión

C= Bolsa de Valores

D= Otros. Especificar

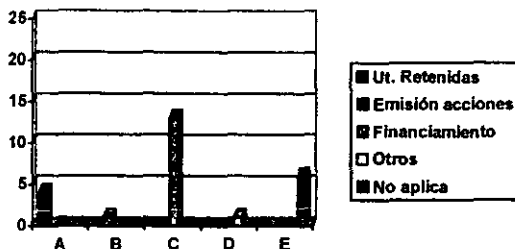
E= No aplica

Interpretación:

Un abrumador 56% a utilizado el pagaré bancario como medio de inversión, un 8% lo ha hecho bajo la figura de una unión de inversión, el 12% se distribuye en la categoría de otros, respondiendo entre ellas activos fijos, inversiones a plazo fijo, cuentas bancarias e intercuenta y finalmente para el 24% no aplica dicha pregunta, puesto que no han contactado ningún tipo de inversión.

8. Marque con una "x" los instrumentos de financiamiento que han sido solicitados en su empresa:

GRAFICA 18



Fuente: Investigación directa 1999

Dónde:

A= Utilidades retenidas

B= Emisión de acciones

C= Financiamiento bancario

D= Otros

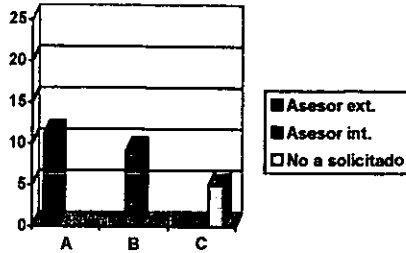
E= No aplica

Interpretación:

Nuevamente la mayoría, 52% de la muestra se inclina por financiarse por medio del financiamiento bancario, un 16% dijo hacerlo mediante la retención de utilidades, el 4% ha realizado emisión de acciones como medio de financiamiento, el 4% a empleado otros medios tales como el uso de la cuenta de proveedores como medio de financiamiento y finalmente el 24% no aplica ningún tipo de instrumento para obtener recursos.

9. Cuando a solicitado asesoría:

GRAFICA 19



Fuente: Investigación directa 1999

Dónde:

A= La recibe de un asesor externo.

B= La recibe de un asesor interno.

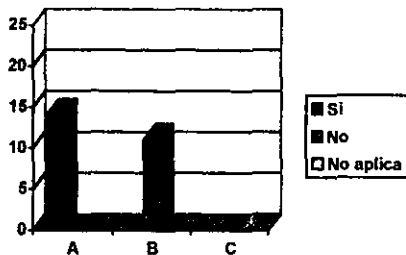
C= No a solicitado asesoría.

Interpretación:

El 44% de la muestra ha solicitado ayuda de un asesor externo para cualquier asunto que tenga que ver con la asesoría financiera, un 36% la recibe de su asesor interno que en este caso es el contador general de la entidad y por último un 20% dice no recibir asesoría financiera de ninguna forma.

10. Conoce usted con certeza, regularmente, su situación en cuanto a liquidez, solvencia y rentabilidad de la empresa:

GRAFICA 20



Fuente: Investigación directa 1999

Dónde:

A= Si

B= No

C= No aplica

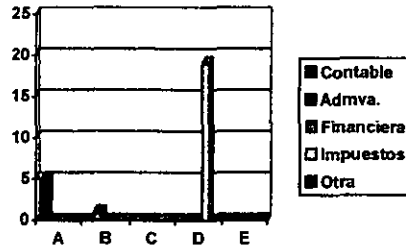
Interpretación:

Un 56% dijo saber con certeza y de forma regular su situación en cuanto a la aplicación de razones financieras, que le son proporcionadas por su contador general, en tanto un 44% dijo no saberlo ni haberlo solicitado en ninguna ocasión.

**ESTA TESIS NO SALE
DE LA BIBLIOTECA**

11. En caso de recibir los servicios de un Licenciado en contaduría, para él, ¿cuál cree usted que es el área a la que más prioridad le da?

GRAFICA 21



Fuente: Investigación directa 1999.

Dónde:

A= Contable

B= Administrativa

C= Financiera

D= Impuestos

E= Otra. Especificar

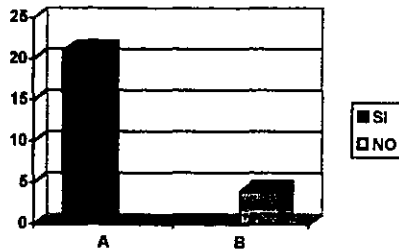
Interpretación:

Un porcentaje mayor fue el obtenido por el área de impuestos (76%), un 20% dijo que su contador ofrece más prioridad al área contable y sólo un 4% al área administrativa.

Una vez más queda comprobado que entre los empresarios y los contadores, existe una marcada inclinación por atender en forma más analítica el rubro de impuestos de las empresas, dejando área tan importantes como lo es la contable y financiera fuera de su campo de aplicación.

11. De los estados financieros que le son entregados, su asesor, ¿procura darle una explicación de la situación en la cuál se encuentra su empresa?

GRAFICA 22



Fuente: Investigación directa 1999

Dónde:

A= SI

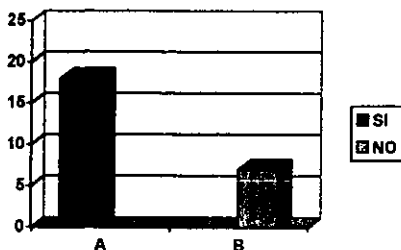
B= NO

Interpretación:

Un 84% de la muestra, demostró que los contadores realmente se ocupan de informar al cliente en que situación se encuentran sus empresas y tocan en esa explicación al menos requisitos mínimos del área financiera, tales como la aplicación de razones financieras, mientras que el 16 % restante desconoce la situación financiera por la que atraviesa su empresa.

12. ¿Considera usted necesario que un profesional le ayude y guíe en el manejo y aplicación de su patrimonio dentro de su empresa?

GRAFICA 23



Fuente: Investigación directa 1999

Dónde:

A= SI

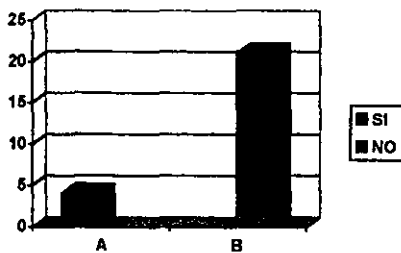
B= NO

Interpretación:

La apertura mental que ha surgido en estos últimos tiempos, donde es necesario pedir ayuda a expertos que guíen en la aplicación y obtención de recursos se ve reflejada en el porcentaje de 72% obtenido, en el cual los empresarios dicen que es necesario pedir ayuda de un profesional para dicho cometido, no así opina el 28% restante de nuestra muestra, que mantiene arraigada, según comentarios hechos por ellos mismos, la creencia o costumbre de ser ellos mismos quienes dispongan y manejen su patrimonio a su conveniencia y experiencia empírica.

13. En su empresa, ¿cuentan con un área específica de finanzas?

GRAFICA 24



Fuente: Investigación directa 1999.

Dónde:

A= SI

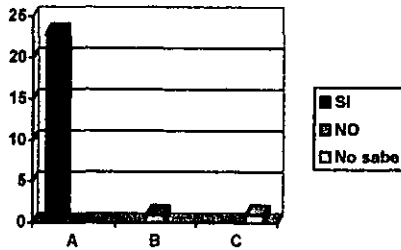
B= NO

Interpretación:

Debido al tamaño de las empresas que nos ocupan un 84% de la muestra dijo no tener instalada en su empresa un área específica para finanzas, mientras que un 16% dijo si tenerla.

15. ¿Es para usted y su empresa, confiable la información con la que cuenta ahora?

GRAFICA 25



Fuente: Investigación directa 1999

Dónde:

A= SI

B= NO

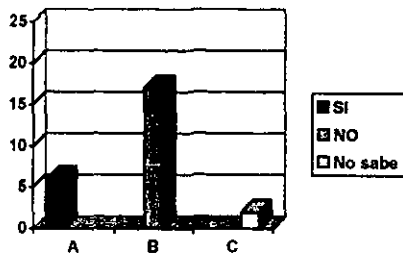
C= No sabe

Interpretación:

El porcentaje de un 92% obtenido en el cuestionario para la seguridad puesta en la información con la que cuenta al momento denota que los contadores, realmente se preocupan por prestar atención a la satisfacción del cliente en cuanto a la confiabilidad que este último otorga a la información respecto de su empresa; el 4% no tiene entera confianza en la información que su contador le otorga, y el restante 4% no sabe en que situación se encuentra su empresa.

16.¿Cuentan en su empresa con un proyecto de utilización de capital de trabajo, para evitar recursos “estáticos” ?

GRAFICA 26



Fuente: Investigación directa 1999

Dónde:

A= SI

B= NO

C= No sabe

Interpretación:

Para esta pregunta sólo el 24% dijo si contar con un proyecto de utilización de capital de trabajo para evitar recursos inactivos dentro de su empresa, y emplear de la mejor manera posible los mismos, un 68% dijo no poseer ningún tipo de este proyecto mientras que el 8% restante dijo no saber, o no estar informado al respecto por su contador.

17.¿Cuál es su puesto dentro de la empresa?

Las personas que nos respondieron al cuestionario, enfocado a los pequeños empresarios en su mayoría fue respondido por los contadores generales y sólo el 20% fue respondido por los gerentes o por el propietario. En algunos casos el cuestionario fue respondido por auxiliares contables autorizados para hacerlo ya sea por el contador o por el propietario.

3.3 PRINCIPALES PROBLEMAS DETECTADOS EN LA INVESTIGACIÓN

Entre los problemas detectados a lo largo de la investigación se encuentra uno muy marcado, que no ha sido reflejado en la interpretación o análisis derivado de los cuestionarios aplicados, y es la falta de apertura que tienen las empresas, para cualquier evento extraño a las mismas, tal es el caso de aquellas que no nos permitieron aplicar el cuestionario para el fin de nuestro trabajo, cabe aclarar que sin embargo, hubo empresas muy cooperativas y accesibles en este aspecto, pero es una situación muy marcada la que hemos comentado anteriormente, existe un cierto temor a ser “descubiertos”, tal parece que dicho temor es fundado en el fisco, razón por la cual las empresas enfocan sus esfuerzos y recursos al pago puntual de sus impuestos dejando de lado la aplicación de áreas que no sólo son importantes sino complementarias de la labor contable para el sano desarrollo de toda empresa.

Una disyuntiva muy marcada es la derivada del desconocimiento de lo que en realidad es una aplicación eficiente y completa del área financiera, resumiendo la actividad financiera del contador a sólo pedir préstamos bancarios y si acaso se logra tener inversiones se hace mediante el conocido pagaré bancario.

No cabe duda que la cultura financiera comienza a tener auge en nuestros días, pero aún falta mucho por hacer, quizá es labor de las nuevas generaciones de contadores inculcar en sus clientes el interés por descubrir que hay más allá de tan sólo obtener utilidades y pagar impuestos.

Durante el desarrollo de nuestro trabajo se pudo advertir la necesidad imperante que se tiene de lograr establecer la cultura financiera en nuestra ciudad que está en vías de ser una ciudad centro económico del estado, fue por medio de los cuestionarios aplicados a la muestra como pudimos darnos cuenta de las condiciones en que se encuentra el tema de

nuestro trabajo , las metas planteadas desde el comienzo de nuestro trabajo fueron cabalmente cumplidas y logradas, se obtuvieron las muestras necesarias para la aplicación de los cuestionarios, se comprendió teóricamente lo qué es y lo qué producen las finanzas aplicadas a una pequeña empresa, se examinó la cantidad y calidad en los servicios del contador fungiendo como asesor financiero, se determinó la escasa existencia de la aplicación del área financiera en la pequeña empresa y se contestó adecuadamente a las preguntas formuladas en el presente capítulo acerca de:

1. La necesidad de que toda empresa, sea cual fuere su tamaño, de aplicar o solicitar asesoría financiera integral.
2. Es posible que las empresas conserven su récord de utilidades sin solicitar o haber aplicado algún instrumento financiero sobre todo en la pequeña y micro empresa.
3. Los servicios contables otorgados por los contadores de la ciudad, aún dejan mucho que desear acerca de la aplicación de las finanzas como área indispensable en la pequeña empresa.
4. Existe un muy marcado arraigo de las costumbres empresariales: aún no permiten que un profesional los guíe en el manejo y aplicación de su patrimonio.
5. Efectivamente, los empresarios pequeños sólo solicitan ayuda financiera para contactar préstamos bancarios.

Finalmente deberemos enunciar nuestra hipótesis formulada:

“El desconocimiento de la asesoría financiera provoca el desaprovechamiento de los recursos en la pequeña empresa uruapense, lo que genera que los Licenciado en Contaduría, no opten por ofrecer sus servicios profesionales como asesores financieros.”

Haciendo mención que **efectivamente** el desconocimiento de este tipo de servicio provoca que la pequeña empresa no aproveche al máximo de sus recursos disponibles, no aplique los conocimientos que un asesor financiero pueda otorgarle para optimizar sus resultados y lograr las metas planteadas que toda organización deba tener, mientras los empresarios no tomen estos aspectos en cuenta estaremos en presencia del mismo problema: los contadores no ofrecen asesoría financiera como una respuesta a las necesidades de las empresas.

Al finalizar este capítulo III nos hemos dado cuenta de la situación imperante en nuestra ciudad respecto del objetivo trazado inicialmente, “conocer la situación de la asesoría financiera en la pequeña empresa uruapense, a través de la muestra representativa determinada para dicho fin.

En el capítulo siguiente observaremos la propuesta formulada como resultado de nuestra investigación.

CONCLUSIONES

Al término de nuestra investigación, tanto documental como de campo, pudimos darnos cabal cuenta de la gran importancia que encierra el área financiera para la pequeña empresa de Uruapan, Michoacán.

La necesidad latente de una asesoría financiera aplicada de forma integral, se hace presente para lograr el allegamiento de fuentes de aplicación o de obtención de los recursos de una empresa y su gran importancia estriba en obtener la ayuda de un profesional en la materia, el cual guiará y auxiliará al empresario en el paso tan importante como lo es la toma de decisiones con base en la información generada a partir de las operaciones cotidianas de una entidad; dicha información será de gran utilidad para determinar no sólo la situación por la que cruza la empresa, sino la base y respaldo para la correcta dirección de los recursos disponibles.

El Licenciado en Contaduría forma parte primordial de esta situación, él, como profesional deberá fungir como asesor financiero para sus clientes, aplicando de la mejor manera sus conocimientos en dicho ámbito buscando siempre las mejores opciones para sus clientes.

A través de nuestra investigación de campo, se pudo advertir, la situación imperante en nuestra ciudad en lo que respecta a la pequeña empresa, se dedujo por conclusión, que a pesar de la nueva concepción empresarial de muchas entidades, aún persiste cierta resistencia al cambio y a la adaptación a nuevos roles del quehacer contable, como podría ser la asesoría financiera, aplicada en la empresa.

Es así como damos término a nuestra labor de detección de necesidades financieras, no dejando de antemano comprobada nuestra hipótesis primaria, formulada al inicio de nuestro trabajo:

“El desconocimiento de la asesoría financiera provoca el desaprovechamiento de los recursos en la pequeña empresa uruapense, lo que genera que los Licenciados en Contaduría no opten por ofrecer sus servicios profesionales como asesores financieros.”

Nuestra hipótesis fue comprobada y se formuló para ello una propuesta de un modelo de asesoría financiera aplicable a la pequeña empresa de la ciudad.

Dicho modelo podrá extenderse de algún modo a la micro empresa, quedando a criterio del profesional que asesore a una empresa, el agregar o eliminar puntos a contemplar en dicha propuesta siempre atendiendo a las necesidades y giro de la misma.

Se espera que con las respuestas derivadas de la investigación que ahora concluimos, se den pautas o alternativas para mejorar tanto la labor contable en Uruapan, como la capacidad y desarrollo de las pequeñas empresas en nuestra ciudad. Contribuyendo así de cierto modo al logro de objetivos empresariales y profesionales.

CAPITULO IV

PROPUESTA FORMULADA COMO RESULTADO DE LA INVESTIGACIÓN REALIZADA

Como culminación de nuestro trabajo de investigación, deberemos formular una propuesta o modelo de asesoría financiera integral aplicable a la pequeña empresa uruapense.

Sabiendo de antemano que las necesidades de toda empresa varían de acuerdo a su giro o actividad y a su tamaño, conviene aclarar que la mayoría de las empresas a las que les aplicamos un cuestionario fueron comerciales y de servicios, enumeramos a continuación la serie de propuestas aplicables a este tipo de entidades:

1. Planeación a largo plazo de las expectativas de crecimiento de la empresa, basándose en presupuestos coherentes con la realidad.
2. Enumeración de objetivos a largo plazo, elaborando planes de acción en el corto plazo encaminadas al crecimiento o expansión de la empresa.
3. Elaboración de proyecciones para la captación de recursos mediante un análisis para elegir la mejor alternativa derivada de las necesidades de la empresa tanto futuras como actuales.
4. Elaboración de cédulas de asignación de recursos a cada área de la empresa ya sea operacional o administrativa.
5. Realizar análisis tácticos para determinar la mejor opción de financiamiento en caso de necesitarlo.
6. Analizar y estudiar varias alternativas de inversión para la elección de la mejor, despejando toda incertidumbre de riesgo.
7. Aplicación correcta del factor inflacionario como factor de ajuste de la situación actual de la empresa con la realidad.

8. Realizar por lo menos cada 2 meses un análisis financiero a conciencia para determinar las razones financieras básicas indispensables para determinar:
 - a) Liquidez
 - b) Solvencia
 - c) Rentabilidad
 - d) Rotación de inventarios
 - e) Entre otras.

Convendrá compararlas con razones obtenidas en ocasiones pasadas, para estimar el crecimiento de la empresa.

9. Determinación del punto de equilibrio global, posible pauta para la determinación de utilidades esperadas.
10. En base a los vencimientos del pago a proveedores y vencimientos de cartera de clientes, elaborar un plan de aplicación de capital de trabajo y evitar recursos “estáticos”.
11. Determinación del proyecto más viable para la obtención de recursos y posterior aplicación, en caso de necesitarlo.
12. Cálculo del WACC, Costo de Capital, por proyecto de inversión o financiamiento para determinar el costo incurrido en la realización de tal hecho.
13. El asesor financiero deberá estar atento a toda crisis surgida en la empresa a fin de evitar la quiebra y sugerir la mejor opción para que la situación anterior no suceda.
14. Presentación regular al dueño o propietario de las opciones encaminadas al desarrollo de la empresa.
15. Elaboración de flujos de efectivo para la correcta determinación del efectivo disponible de modo de emplearlo en la mejor alternativa posible.
16. Poseer un control de los activos fijos con que cuenta la empresa, verificando su vida útil, para determinar cuando deberán ser modificados, cambiados o liquidados.

En este último capítulo, se han enumerado las propuestas aplicables a la pequeña empresa, las cuales se formularon con base a las principales requisiciones de este tipo de entidades entre las que se consideraron: el tamaño de la empresa, el monto del capital, y la facilidad de acceso a las fuentes de inversión y financiamiento.

Dicho modelo podrá ser aplicado a cualquier pequeña empresa de la ciudad, pudiendo extenderse a la micro empresa de igual modo, se le podrá añadir algún punto que el asesor financiero considere necesario o podrá incluso quitar alguno de ellos que el mismo profesional considere pertinente, de acuerdo a las características o giro de la empresa en cuestión.

BIBLIOGRAFIA:

BOLAÑOS M., Miguel Angel,
“Perfil del Auditor Interno”, en:
Revista Administrate Hoy!,
Junio de 1998, México.

BOLTEN, Steven E.
Administración Financiera
Editorial Limusa
México 1993
895 pp.

Compañía Editorial Impresora y Distribuidora
CEID
Moderno Diccionario de contabilidad
2a. edición
Editorial CEID
México 1986
271 pp.

DIAZ M., Manuel
“Análisis Financiero, una propuesta.”, en:
Revista Administrate Hoy!
Agosto 1998, México.

GITMAN, Lawrence J.
Administración Financiera Básica
Editorial HARLA
México 1990
723 pp.

GITMAN, Lawrence J.
Fundamentos de Administración Financiera
3a. edición.
Editorial HARLA
México 1986
782 pp.

HUERTA R., Ernestina
SIU Villanueva, Carlos
“Administración Financiera de Capital de Trabajo”, en:
Revista Contaduría Pública
Año XVIII, Núm. 213
Mayo 1990, México.

JOHNSON, Robert W.
Administración Financiera
Editorial CECSA
México 1986
723 pp.

MORENO Fernández, Joaquín
Las finanzas en la empresa: Información, análisis, recursos y planeación
5a. edición
Editorial IMPAC
México 1995
580 pp.

PERDOMO Moreno, Abraham
Planeación Financiera para épocas normal y de inflación.
3a. edición
Editorial ECASA
México 1990
310 pp.

ROJAS Soriano, Raúl
Guía para realizar investigaciones sociales
21ª edición
Editorial B y V
México 1998
431 p.p.

RODRIGUEZ Valencia, Joaquín
Cómo Administrar pequeñas y medianas empresas
3a. edición
Editorial ECASA
México 1993
340 pp.

RODRIGUEZ Valencia, Joaquín
Organización contable y Administrativa de las empresas.
2a. edición
Editorial ECAFSA
México 1997
135 pp.

Selecciones del Reader's Digest
Diccionario Enciclopédico Ilustrado
Tomo 1
11a. edición
México 1978
336 pp.

SIMON D. , Nadima
“Aplicación del modelo Black-Scholes en la valuación de empresas”, en:
Revista Contaduría y Administración
Investigaciones de la FCA-UNAM
Núm. 181, Abril-Junio 1996, México.

Universidad Nacional Autónoma de México
Plan de Estudios 1993. fundamentación y asignaturas comunes
I a IV semestre. Facultad de Contaduría y Administración.
México 1996
380 pp.

VAN HORNE, James C:
Administración Financiera
3a. edición
Editorial Prentice-Hall
México 1997
858 pp.

VAN HORNE, James C.
Fundamentos de Administración Financiera
6a. edición
Editorial Prentice-Hall
México 1989
815 pp.

VILLEGAS H.,Eduardo
ORTEGA O, Rosa María
El Nuevo Sistema Financiero Mexicano
Editorial PAC
México 1991
347 pp.