

168
2ej.



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA
DE MEXICO**

FACULTAD DE CONTADURIA Y ADMINISTRACION

**COMO MEJORAR LA LIQUIDEZ PARA
CONTRARRESTAR DEUDAS EN LA PEQUEÑA
Y MEDIANA EMPRESA**

**SEMINARIO DE INVESTIGACION CONTABLE
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:
LICENCIADO EN CONTADURIA
P R E S E N T A :
MA. DEL ROCIO ORDOÑEZ RODRIGUEZ**

**ASESOR DEL SEMINARIO:
C.P. JORGE RESA MONROY**



UNAM MEXICO, D.F.

1997

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

DEDICATORIA

A MI UNIVERSIDAD

Por la oportunidad de pertenecer a ella y por la culminación de una etapa esencial a mi vida.

A MIS PADRES

Francisca Rodríguez y José Luis Ordóñez con todo mi cariño y respeto, por su preocupación y desvelos; por educarme y conducirme por el camino de la vida; y por todo lo que me brindan.

A MIS HERMANOS

Susana, José Luis, Gerardo y Antonio; por brindarme apoyo cada vez que lo necesito.

A MI ESPOSO Y A MI HIJA

Eduardo López Torres y Angelica López Ordóñez, por motivarme siempre para seguir adelante y por ser el aliciente para superarme.

A MI ASESOR

C.P. Jorge Resa Monroy, por su valiosa colaboración que me brindo durante el desarrollo del presente seminario de investigación.

A MIS FAMILIARES, AMIGOS Y PROFESORES

En especial a Rosario López, así como todas aquellas personas que han contribuido en mi formación profesional.

INDICE

INTRODUCCION	1
CAPITULO I GENERALIDADES DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA	
1.- Concepto de la pequeña y mediana empresa	4
2.- Características e importancia de la pequeña y mediana empresa	8
3.- La situación de la pequeña y mediana empresa en la economía mexicana	10
CAPITULO II MEDIDAS INTERNAS RECOMENDADAS PARA MEJORAR LA LIQUIDEZ EN LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA	
1.- Eficiencia en la organización	15
2.- La información financiera	18
3.- Análisis financiero	20
4.- Medidas de liquidez total	22
5.- Medidas de endeudamiento	25
CAPITULO III MEDIDAS EXTERNAS RECOMENDADAS PARA MEJORAR LA LIQUIDEZ EN LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA	
1.- Las pequeñas y medianas empresas innovadoras	28
2.- Fuentes de financiamiento	31
3.- Nacional Financiera una opción de asesoría	38

CAPITULO IV
PAPEL QUE DESEMPEÑA EL LICENCIADO EN CONTADURIA
COMO ASESOR FINANCIERO

1.- El Licenciado en Contaduría como asesor financiero de una empresa	46
2.- Objetivos de la asesoría financiera	51
3.- La asesoría en la pequeña y mediana empresa	54
4.- Aplicación de la asesoría en la mejora de la liquidez para contrarrestar deudas	56

ANEXOS

I.- Estructura industrial por Entidad Federativa (establecimiento)	59
II.- Estructura industrial por Entidad Federativa (personal ocupado)	60
III.- Estructura industrial por Actividad y Escala Productiva (establecimiento)	61
IV.- Estructura industrial por Actividad y Escala Productiva (personal ocupado)	62

CONCLUSIONES	63
---------------------	-----------

BIBLIOGRAFIA	65
---------------------	-----------

HEMEROGRAFIA	67
---------------------	-----------

INTRODUCCION

En las crisis que padeció México durante 1982, 1986 y 1994, los detonadores principales fueron las reservas internacionales, la inversión extranjera y los déficits en cuenta corriente que aceleraron los desajustes macroeconómicos. En 1982 las reservas internacionales casi se extinguieron ante la necesidad de hacer frente a importantes vencimientos de deuda externa, en 1986 la cuenta corriente presentó un saldo negativo de 1.770.5 millones de dólares a consecuencia de un exceso de importaciones contra un bajo nivel de exportaciones y en 1994 los capitales extranjeros que se mantenían en instrumentos financieros de corto plazo (Tesobonos) emigran al detectar signos de inestabilidad política.

La vulnerabilidad de nuestra infraestructura económica, requiere fortalecer la capacidad de la economía mexicana mediante la implementación de una política de crecimiento adecuada y sólida. La importancia que tiene la pequeña y mediana empresa en el crecimiento económico es su participación que continúa en las actividades económicas del país.

La estabilidad económica se lleva a cabo mediante el crecimiento uniforme de los sectores del campo, de la industria y del comercio, de los cuales el 99% está conformado por pequeñas y medianas empresas. Los programas de apoyo a estas empresas son muy necesarios e indispensables para coadyuvar al desarrollo económico del país.

El éxito de cualquier empresa es contar con una efectiva planeación y administración financiera, no importando su tamaño, rama o actividad a la que se dedique; siempre y cuando sea adecuada para cubrir las necesidades que requiera la empresa.

Los retos que enfrenta la pequeña y mediana empresa son de gran magnitud, debe modernizar sus procesos de administración, producción, comercialización, capacitación y calidad de sus productos para no ser desplazada por los fabricantes de otros países.

El propósito de este seminario de investigación es dar algunas medidas que el empresario puede adaptar a las necesidades que requiera su empresa, para reestructurar en lo posible todas aquellas deficiencias que se le puedan presentar. Los cambios no son fáciles, aunque son necesarios para el buen funcionamiento de la empresa; el mantener un equilibrio en los controles financieros y administrativos, permite al empresario ahorrar y obtener una mayor liquidez, que en gran medida evita el endeudamiento excesivo de la empresa.

Con el presente seminario de investigación no se pretende terminar en definitiva con la variedad de deficiencias que se presentan en una empresa, sino corregir aquellas deficiencias de tipo financiero. Considerando las características y necesidades particulares, será indispensable recurrir a diferentes medidas que sean aplicables a dicha situación.

Se espera que el trabajo de investigación realizado sea de utilidad para la consulta de los pequeños y medianos empresarios, así como para todas aquellas personas que requieran información sobre este tema en particular.

El Licenciado en Contaduría es el profesional idóneo para cubrir el papel de asesor financiero de la pequeña y mediana empresa, porque cuenta con la experiencia y los conocimientos necesarios para poder tomar decisiones razonables y fundamentadas.

CAPITULO I

GENERALIDADES DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA



1.- CONCEPTO DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA

La micro y pequeña empresa presentan comúnmente en su formación y dirección una estructura familiar o de sociedades entre amigos o parientes.

La dinámica de operación de una empresa familiar esta íntimamente relacionada con el grado de unión, apoyo y comunicación de sus miembros.

Generalmente, el capital aportado para las operaciones de la empresa provienen del dueño.

Se utilizan criterios de clasificación variable según el objetivo que persigan; las variables que se utilizan con mayor frecuencia para clasificarlas son:

- a).- El personal empleado, es utilizado universalmente para clasificar a la pequeña y mediana empresa.
- b).- El criterio de ventas anuales, el cual es utilizado para realizar comparaciones dentro de una misma rama o actividad económica.

En el decreto publicado en el Diario Oficial de la Federación del 3 de diciembre de 1993, se clasifica a la micro, pequeña y mediana empresa de acuerdo al personal empleado y a los ingresos obtenidos:

	NUM. DE EMPLEADOS	DE ACUERDO A INGRESOS
MICRO	1 a 15	HASTA DE 900 MIL
PEQUEÑA	16 a 100	DE 900 MIL A 9 MILL.
MEDIANA	101 a 250	DE 9 MILL A 20 MILL.
GRANDE	251 a MAS	SUPERIOR A 20 MILL

A la fecha no existen criterios oficiales de clasificación para los demás sectores (Servicios, Comercios, etc.). Aunque algunos representantes empresariales han manifestado la necesidad de revisar la definición vigente para adecuarla a la situación del país y asegurar que refleje adecuadamente la composición de las pequeñas y medianas empresas, con el objeto de aportar los elementos de análisis necesarios.

Se ha reconocido la gran importancia de las pequeñas y medianas empresas en la actualidad económica y para el diseño de instrumentos de apoyo específico, para este sector se ha vuelto indispensable contar con información estadística sobre las pequeñas y medianas empresas (véase anexos).

Uno de los objetivos de mayor importancia para la clasificación de la pequeña y mediana empresa, es la homogenización de las estadísticas relativas a este segmento de empresas y su comparabilidad con datos disponibles a nivel nacional e incluso internacional; para facilitar la evaluación y el diseño de políticas de apoyo.

A continuación se presenta el siguiente análisis de la información más representativa de los anexos:

De acuerdo con las cifras oficiales de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), del total de los establecimientos en el país, el 15% pertenece a la pequeña empresa y el 3% a la mediana empresa; del total del personal ocupado, el 42% corresponde a la pequeña empresa y el 33% a la mediana. Las Entidades Federativas, por actividad y escala productiva que cuentan con un mayor número de establecimientos y personal ocupados son:

CUADRO I
ESTRUCTURA INDUSTRIAL POR ENTIDAD FEDERATIVA

	ESTABLECIMIENTO		PERSONAL OCUPADO	
	PEQUEÑA	MEDIANA	PEQUEÑA	MEDIANA
	%	%	%	%
Distrito Federal	18	3	48	27
Guanajuato	15	2	45	27
Jalisco	15	2	43	28
México	19	5	41	42
Nuevo León	18	3	45	31

CUADRO 2
ESTRUCTURA INDUSTRIAL POR ACTIVIDAD
Y ESCALA PRODUCTIVA

	ESTABLECIMIENTO		PERSONAL PEQUEÑA	OCUPADO MEDIANA
	PEQUEÑA %	MEDIANA %		
Alimentos	10	2	41	27
Prendas de vestir	17	4	42	38
Editorial e imprenta	10	1	39	23
Productos metálicos	13	2	43	25

2.- CARACTERISTICAS E IMPORTANCIA DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA

En el contexto nacional, la pequeña y mediana empresa conforman el 99% de los establecimientos del país; cerca de un 80% se dedica al comercio o a la prestación de servicios y el resto a actividades de transformación.

El tamaño de la pequeña y mediana empresa permite: adaptarse a los cambios del medio socioeconómico, establecer relaciones personalizadas con clientes y proveedores, agilizar la toma de decisiones por parte del propietario y sus más cercanos colaboradores.

Los empleados se comprometen con su trabajo, participan en mayor grado en las operaciones de la empresa, utilizan su imaginación y desarrollan su creatividad.

Se considera el papel detonante del crecimiento, de la inversión y del empleo.

Generalmente, las pequeñas y medianas empresas se constituyen como Sociedad Anónima (S.A.), el motivo es:

- a).- La responsabilidad de los accionistas se limita al monto del capital invertido en la compra de acciones.
- b).- Se constituye la sociedad como una persona jurídica distinta e independiente de sus accionistas.
- c).- Se puede transferir con facilidad la propiedad de las acciones.
- d).- La incapacidad o muerte de los accionistas no influye sobre la existencia de la empresa.

Un problema que puede afectar a la pequeña y mediana empresa es la inexperiencia, la falta de capacidad y habilidad del empresario frente a los cambios económicos del país.

Para lograr la sobrevivencia de aquellas empresas con dificultades, se pueden formar nuevas modalidades de asociación con otras del mismo ramo o actividad.

3.- LA SITUACION DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA EN LA ECONOMIA MEXICANA

Una vez reconocido el importante papel que en nuestra economía desempeñan la pequeña y mediana empresa que son generadoras del 78% del empleo formal y conforman el 99% de los establecimientos del país, es importante mencionar que para la creación del Consejo Nacional de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, fueron tomadas en cuenta las experiencias de algunos países de considerable desarrollo económico.

En virtud a lo anterior y considerando las recomendaciones internacionales, se realizaron dos diagnósticos: el primero sobre la experiencia mundial en el apoyo a las pequeñas y medianas empresas, que señala esencialmente que existe una nueva forma de producción caracterizada por la flexibilidad y versatilidad de las pequeñas y medianas empresas, para adaptarse a las cambiantes condiciones de los mercados globalizados, el surgimiento de una política deliberada en favor de este tipo de empresas, así como el reconocimiento de sus problemas estructurales y potencialidades; y el segundo evalúa los instrumentos de apoyo a las pequeñas empresas en México y del que se desprenden principalmente dos aspectos: la falta de articulación y por lo tanto baja la efectividad de los instrumentos y programas, y que su diseño no responde a las necesidades de las empresas.

Las pequeñas y medianas empresas constituyen en su gran mayoría el sector privado y juega un papel esencial en el desarrollo del país por su gran potencial de creación de empleos.

Antes de hablar de la importancia de la pequeña y mediana empresa en el desarrollo del país, es conveniente mencionar la política económica que el gobierno ha implementado, con ella encontraremos los motivos por los cuales las empresas no han logrado alcanzar el crecimiento deseado e incrementar su producción.

A través de los años, los mexicanos han encontrado una crisis económica que ha repercutido en forma negativa en los niveles de vida, así en el

desarrollo de la pequeña y mediana empresa, que como se podrá ver más adelante, han enfrentado muchos obstáculos para poder sobrevivir.

Es necesario recordar que la política económica aplicada en los años anteriores, no beneficiaba a este tipo de empresas, esta política estaba dirigida a la protección del mercado exterior por medio de financiamientos y subsidios especiales, a la apertura del libre comercio y a la inversión a corto plazo (especulación). Las inversiones no generaban empleos y no se invertían en producción o tecnología; los rendimientos obtenidos, así como las inversiones no se quedaban en el país ocasionando fuga de capitales, aumento del desempleo, disminución del poder adquisitivo y una gran dependencia económica y tecnológica por parte del país; presentándose el 20 de diciembre de 1994 la devaluación de la moneda.

La devaluación tiene sus raíces en la política económica, iniciada a fines del gobierno de Miguel de la Madrid y en particular en la política neoliberal de Carlos Salinas de Gortari; que se radicalizó cuando tomo la decisión de la integración de México con Norteamérica por la vía del Tratado de Libre Comercio (T.L.C.). El problema de la devaluación es resultado de decisiones políticas y económicas de un gobierno manejado por un sistema político autoritario, el gobierno privilegio el control de la inflación como principal objetivo de la política económica, desestimuló el ahorro e inversión propia y excedió el financiamiento de la cuenta corriente con inversión extranjera volátil.

El efecto negativo externo que tuvo la economía fue el aumento de la tasa de interés de Estados Unidos. El efecto negativo interno fue la dependencia de flujos de capitales del exterior, un sistema financiero vulnerable y una serie de acontecimientos en la esfera política que cuestionaron la estabilidad del sistema: el asesinato del Cardenal Posadas, parece haber marcado el principio de un periodo amenazante para la sociedad en su conjunto, a partir de entonces se alzaron en armas en Chiapas el 1º de enero de 1994; Luis Donaldo Colosio, candidato del Partido Revolucionario Institucional a la presidencia, fué asesinado el 23 de marzo; a José Francisco Ruiz Massieu, Secretario General del citado partido, lo asesinaron el 28 de septiembre del mismo año.

Se considera que una repentina salida de capitales puede poner en jaque la estabilidad del sistema financiero, considerando que ésta se dió por los acontecimientos ya mencionados. El conflicto Chiapaneco no tuvo efectos notorios inmediatos, pero si el asesinato de Colosio, las reservas internacionales cayeron y el gobierno optó por mantener la política cambiaria, aplicar una estrategia que combinara movimientos en las tasas de interés y de cambios establecidas, emplear reservas internacionales, emitir tesobonos(1) y esperar que las expectativas se revirtieran. La respuesta inicial para revertir las presiones en las reservas fue el aumento de la tasa de interés de los cetes (2) a 28 días.

Otras medidas tomadas por el gobierno fueron la privatización del Estado, implementar el libre comercio y el abaratamiento de la mano de obra (caída del salario).

El hecho de que el Estado haya dejado manos libres a los empresarios privatizando gran parte de su acervo paraestatal, ha contribuido indirectamente a un periodo de transición donde los empresarios no previeron el costo social que ha implicado este tipo de medidas.

El mayor desafío para el gobierno mexicano, es recuperar la credibilidad y para lograrlo es preciso que instrumente un programa con metas realistas enfocadas al sector productivo y a las pequeñas y medianas empresas, que son las que con el tiempo lograrán sacar a flote la economía del país.

p.p.1 Los tesobonos son instrumentos de corto plazo de la deuda pública interna del gobierno mexicano redimible en pesos pero indexados en dólar.

p.p.2 Los cetes, certificados de Tesorería son bonos de la deuda pública.

El momento económico por el que atraviesa el país requiere de mayor atención, reflexionar y sobre todo analizar los puntos sensibles y vulnerables de la economía; por el enfoque central que tiene la pequeña y mediana empresa en la estrategia de desarrollo del país, en la que desempeña en gran medida el crecimiento, la inversión y el empleo.

Para lograr que México sea un país de oportunidades, se tiene que impulsar y elevar los niveles de competitividad de las pequeñas y medianas empresas; elaborar programas de apoyo; fortalecer sus capacidades tecnológicas; facilitar, en todos los contextos el sendero de crecimiento; establecer prioridades en la especialización de personal de asesoramiento para aumentar el potencial de las pequeñas y medianas empresas.

El momento actual que vive el país y las circunstancias internas y externas, demandan un cambio de actitud tanto a nivel individual como colectivo.

CAPITULO II

**MEDIDAS INTERNAS RECOMENDADAS PARA MEJORAR LA LIQUIDEZ
EN LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA**

I.- EFICIENCIA EN LA ORGANIZACION

Toda empresa es una parte importante de su medio ambiente, que directa o indirectamente afecta de manera especial la estructura económica y social de un país. Cualquier empresa con una mala organización carece de un perfil de trabajo, de crecimiento y de desarrollo; generalmente tienden a desaparecer las empresas que presentan muchos problemas.

Para que el empresario logre el buen funcionamiento de su empresa debe de comenzar por su oficina de trabajo; para lograr la eficiencia es necesario optimizar los recursos con los que se cuenta para ahorrar energía y tiempo, así como el tener en el lugar más adecuado los recursos. Tener los documentos importantes y necesarios en el lugar correspondiente; solo los papeles que se van a usar inmediatamente para el día de trabajo deben de dejarse en el escritorio y además contar con las herramientas necesarias para elaborar el trabajo y el equipo necesario de una oficina. El tener una buena organización en la oficina y el escritorio, significa el alcanzar la eficiencia en la realización del trabajo a través de la optimización de los espacios y recursos con los que se cuentan.

La siguiente medida que debe de tomar el empresario es planear los objetivos de la empresa, éstos deben de ser razonables y alcanzables. Es muy importante que el empresario sepa con exactitud cuánto dinero hay en caja y en bancos para saber en que utilizará ese dinero.

Una vez determinados los objetivos se deben de organizar las actividades, el empresario debe de coordinar a las personas y las cosas de su empresa; elaborar o modificar el organigrama, definir claramente las funciones, los departamentos o los puestos en la empresa y cómo se relacionan entre sí.

El siguiente paso es la dirección, el empresario debe saber guiar, motivar y dirigir a sus trabajadores, de tal manera que contribuyan al logro de los objetivos establecidos.

El último paso a seguir por el empresario es el control, es la medición y corrección del rendimiento de los componentes de la empresa, con el fin de alcanzar el logro de los objetivos; el control tiene como fin el señalar las debilidades y los errores con el propósito de rectificar e impedir su repetición.

Otros aspectos importantes que debe de tomar en cuenta el empresario son: capacitación de personal y calidad total.

Las empresas han cargado con la responsabilidad de capacitar a sus empleados de todos los niveles, para que alcancen el mejoramiento continuo de su trabajo. Asignan cuantiosos recursos a los programas de capacitación, necesarios para cubrir las insuficiencias de los planes educativos de la mayoría de las universidades y escuelas técnicas nacionales.

Ahora con los problemas económicos por los que atraviesa el país, las empresas que antes podían capacitar a su personal se han visto forzadas, debido a la competencia, a acelerar el desarrollo de nuevas tecnologías, reducir los costos de producción y mejorar de manera constante la calidad de los productos.

Como resultado en los países con tecnologías, economías y sociedades más desarrolladas, crece la demanda de trabajadores calificados y profesionistas con un conocimiento más amplio; formar ese personal no es fácil. Se debe analizar rigurosamente los programas educativos en todos los niveles a fin de evaluar las técnicas vigentes y sostener sólo las que resulten provechosas para nuestra realidad.

La calidad, significa para el consumidor adquirir un producto o un servicio duradero con sus deseos o necesidades. Los sistemas de calidad, carecen de eficacia si no existe un compromiso firme de los empresarios, el equipo de trabajo responsable de calidad debe tener un planteamiento claro y concreto del sistema que necesita la empresa, con base en un profundo conocimiento de la organización.

Para alcanzar la calidad total en la pequeña y mediana empresa se debe de establecer políticas de calidad y pactar compromisos con los consumidores para suministrar bienes y servicios de acuerdo con sus posibilidades.

2.- LA INFORMACION FINANCIERA

Consiste en la comunicación de sucesos relacionados con la obtención y aplicación de recursos materiales expresados en unidades monetarias.

CUADRO I

CARACTERISTICAS DE LA INFORMACION FINANCIERA

- 1.- **Utilidad (Cualidad de adecuarse al propósito del usuario).**
 - a).- **Contenido Informativo**
 - **Significatividad**
 - **Relevancia**
 - **Veracidad**
 - **Comparabilidad**
 - b).- **Oportunidad**
- 2.- **Confiabilidad (Es aceptada y utilizada por el usuario para tomar decisiones basándose en ella).**
 - a).- **Estabilidad**
 - b).- **Objetividad**
 - c).- **Verificabilidad**
- 3.- **Provisionalidad (Relacionada con hechos no acabados, debido a que la necesidad detomar decisiones obliga a cortes convencionales, por lapsos uniformes, en el curso de la vida de la empresa).**

La información financiero se dirige a los usuarios externos o internos, estan formados por entidades que requieren la información para finalidades específicas en su relación con la empresa. En otros términos, cada núcleo obtendrá cierto tipo de información general que se vinculará con la naturaleza de la relación que guarde, con la entidad que la genere y con la clase de acción u observación a que esta vinculación conduzca.

CUADRO 2

USUARIOS DE LA INFORMACION FINANCIERA

1.- Usuarios Externos

- a).- Accionistas o dueños - inversionistas potenciales
- b).- Instituciones financieras - proveedores- acreedores
- c).- Autoridades hacendarias
- d).- Otras autoridades gubernamentales
- e).- Analistas financieros, consultores, comisionistas, economistas, abogados, investigadores de negocios.
- f).- Otras entidades: cámaras, prensa financiera, profesores, estudiantes

2.- Usuarios internos

- a).- Consejo de administración
- b).- Directores y gerentes en sus diferentes niveles
- c).- Trabajadores

3.- ANALISIS FINANCIERO

El análisis financiero es un proceso que consiste en seleccionar la información financiera de la empresa la más relevante, relacionar ésta información e interpretar los resultados obtenidos.

Existen grupos de personas e instituciones externas interesados en la función financiera de la empresa como los acreedores, proveedores, inversionistas, bancos, casas de bolsa, etc. También existen grupos internos como el consejo de administración, director, gerente, trabajadores, etc.

Los objetivos principales en el análisis financiero son:

- a).- Detectar deficiencias en la empresa
- b).- Determinar el futuro de la empresa
- c).- Mantener su estabilidad

Dentro de los métodos de análisis el más utilizado es el de las Razones Financieras, ayuda a determinar las relaciones existentes entre diferentes rubros de los Estados Financieros. Al realizar este tipo de método, es necesario tener un parámetro de comparación como razones financieras de años anteriores o estados financieros del mismo ejercicio de empresas que sean de la misma rama industrial, comercial o de servicios a la que pertenece la empresa analizada.

El analista debe de interpretar correctamente las razones financieras, de acuerdo a su inteligencia y su buen juicio determinará situaciones relevantes que deban ser investigadas; debe tener un conocimiento completo de los estados financieros de la empresa (balance general, estado de resultados, estado de variación en el capital contable y estado de cambios en la situación financiera); conocer lo que esta detrás de los datos monetarios tales como: recursos humanos, capacidad técnica, tecnología, capacidad administrativa y creatividad del elemento humano.

Se debe tomar en consideración las condiciones cambiantes del medio económico, político y social, considerar el macroentorno y estudiar como la empresa responde y hace frente a las condiciones que se le presentan.

4.- MEDIDAS DE LIQUIDEZ TOTAL

Al elaborar el estudio de la situación de corto plazo, se mide la liquidez de la empresa por el grado en que ésta pueda cubrir sus obligaciones a corto plazo. La liquidez es la habilidad para convertir los activos o para obtener efectivo.

La aplicación de razones financieras de liquidez van a depender de la situación económica, porque dependiendo de las circunstancias económicas pueden ser de utilidad o en dado caso ineficientes.

a).- Razones de liquidez en general

- **Razón del circulante:** Representa las veces que el activo circulante podría cubrir al pasivo circulante.

$$\frac{\text{ACTIVO CIRCULANTE}}{\text{PASIVO CIRCULANTE}} = \frac{\text{PROPORCION DEL ACTIVO CIR.}}{\text{AL PASIVO CIRCULANTE}}$$

- **Razón de Efectivo:** Representa la proporción que el efectivo y sus equivalentes (inversiones temporales) constituyen del total de activos circulantes.

$$\frac{\text{EFECTIVO + EQUIVALENTES}}{\text{ACTIVO CIR. TOTAL}} = \frac{\text{PROPORCION DEL EFECTIVO}}{\text{AL ACTIVO CIRCULANTE}}$$

- **Razón de efectivo a pasivo circulante:** Mide qué tanto efectivo se tiene disponible para el pago de los compromisos de corto plazo, en el caso de tener que pagar de inmediato.

$$\frac{\text{EFECTIVO + EQUIVALENTES}}{\text{PASIVO CIR. TOTAL}} = \frac{\text{PROPORCION DE EFECTIVO}}{\text{AL PASIVO CIRCULANTE}}$$

- **Razón de prueba del ácido o de liquidez:** Representa el número de veces que el activo circulante más líquido cubre al pasivo circulante

$$\frac{\text{EFECTIVO} + \text{EQUIVALENTES} + \text{CUENTAS POR COBR.}}{\text{PASIVO CIRCULANTE}} = \frac{\text{PROPORCION DE}}{\text{ACTIVOS LIQUIDOS}} \\ \text{A PASIVO CIR.}$$

b).- Razones de liquidez de los activos circulantes

- Rotación de cuentas por cobrar: Indica qué tantas veces, en promedio las cuentas por cobrar son generadas y cobradas durante el año.

$$\frac{\text{VENTAS A CREDITO}}{\text{Cuentas por cob. promedio}} = \frac{\text{VECES QUE SE CREAN Y COBRAN}}{\text{LAS CUENTAS POR COBRAR}}$$

- Razón periodo promedio de cobro: Indica la rapidez con que se cobran las cuentas por cobrar.

$$\frac{360 \text{ DIAS}}{\text{ROTACION DE CUENTAS POR COB.}} = \frac{\text{PERIODO PROMEDIO}}{\text{DE COBRO}}$$

- Razón de rotación de inventarios: Sirve como medida de la calidad y liquidez de los inventarios.

$$\frac{\text{COSTO DE VENTAS}}{\text{INVENTARIO PROMEDIO}} = \frac{\text{VECES QUE SE COMPRA Y}}{\text{TERMINA EL INVENTARIO}}$$

- Razón periodo de venta de inventarios: Mide el número de días que en promedio, debe transcurrir para vender el inventario.

$$\frac{360 \text{ DIAS}}{\text{ROTACION DE INVENTARIO}} = \frac{\text{PERIODO DE VENTAS}}{\text{DEL INVENTARIO}}$$

- Razón periodo de conversión de inventarios: Es el caso de las empresas que venden sus inventarios a crédito.

$$\frac{\text{PERIODO DE VENTAS DEL INVENTARIO} \\ + \text{PERIODO PROMEDIO DE COBRO}}{\text{= PERIODO DE CONVERSION DE INVENTARIOS}}$$

c).- Razones de liquidez de pasivos circulantes

- Razón rotación de ventas por pagar: Representa el número de veces que se lleva a cabo el ciclo comprar-pagar por un importe igual al promedio de las cuentas por pagar a los proveedores en el periodo.

$$\frac{\text{COMPRAS A CREDITO}}{\text{CUENTAS POR PAGAR PROMEDIO}} = \frac{\text{RAZON DE CUENTAS}}{\text{POR PAGAR}}$$

- Razón periodo promedio de pago: Sirve para comparar con los términos de crédito que el proveedor concede a la empresa bajo análisis.

$$\frac{360 \text{ DIAS}}{\text{ROTACION DE CUENTAS POR PAGAR}} = \frac{\text{PERIODO PROMEDIO}}{\text{DE PAGO}}$$

5.- MEDIDAS DE ENDEUDAMIENTO

Una de las principales razones para utilizar el endeudamiento, es en cierta forma una fuente de fondos más barata que el capital; porque el gasto por interés en la deuda es fijo y de este modo el rendimiento de los activos que se financiaron como fondos proporcionados por los acreedores es mayor que el costo de la deuda, el exceso representa un beneficio a los accionistas.

Para que el empresario pueda invertir es necesario conocer el grado de endeudamiento de la empresa, con el fin de protegerse contra posibles pérdidas; considerando que la empresa cuenta con el suficiente capital para hacer frente a los tiempos difíciles.

a).- Grado de endeudamiento

- Capital contable a pasivo total: Mide la relación entre el capital contable y el total de los pasivos.

$$\frac{\text{CAPITAL CONTABLE}}{\text{PASIVO TOTAL}} = \frac{\text{PROPORCION DE CAPITAL CONTABLE}}{\text{A PASIVO TOTAL}}$$

Si el resultado es mayor que la unidad, la empresa obtiene la mayor parte de sus fondos por accionistas, inversión de accionistas o reinversión de utilidades. Si el resultado es menor a la unidad, la empresa obtiene la mayor parte de sus recursos por medio de fuentes externas como pasivos bancarios, emisión de obligaciones, etc.

- Capital contable a deuda de largo plazo: Mide la proporción del capital contable al pasivo a largo plazo, para conocer cual de las dos fuentes de recursos es más importante en cuanto a su utilización.

CAPITAL CONTABLE = PROPORCION DE CAPITAL CONT.
PASIVO DE LARGO PLAZO A PASIVO DE LARGO PLAZO

- Capital contable a activo total: Indica la proporción en que el total de recursos existentes en la empresa han sido financiados por los accionistas.

CAPITAL CONTABLE = PROPORCION DE CAPITAL CONT.
ACTIVO TOTAL A ACTIVO TOTAL

- Deuda total a activo total: Indica la proporción en que el total de recursos existentes en la empresa han sido financiados por personas ajenas a la entidad, es decir, los acreedores.

DEUDA TOTAL = PROPORCION DEUDA TOTAL
ACTIVO TOTAL A ACTIVO TOTAL

- Deuda de largo plazo a activo total: Mide la participación que tiene la deuda de largo plazo como fuente de fondos en relación con el total de activos existentes en la empresa

DEUDA DE LARGO PLAZO = PROPORCION DEUDA LARGO PLAZO
ACTIVO TOTAL A ACTIVO TOTAL

CAPITULO III

**MEDIDAS EXTERNAS RECOMENDADAS PARA MEJORAR LA LIQUIDEZ
EN LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA**

1. LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS INNOVADORAS

La innovación constituye un proceso amplio y dinámico que engloba diferentes funciones y se concreta en resultados diversos, desde la adaptación de la maquinaria y herramienta (por la falta de capacidad para invertir el capital) hasta la adquisición y el dominio de tecnología de punta, como la microelectrónica o la robótica.

Actualmente se reconoce que la competitividad de las empresas ya no se relacionan solo en su tamaño, factor el cual se asociaba la capacidad para obtener grandes volúmenes de producción, realizar cuantiosas inversiones en bienes de capital, emprender costosas estrategias de comercialización o reducir los costos de mano de obra, sino depende básicamente de las capacidades tecnológicas, la organización flexible de los factores productivos y la actividad.

Uno de los principales obstáculos para la innovación es la forma de organización y capacidades financieras de las pequeñas y medianas empresas, porque restringen la creación de unidades de investigación y desarrollo; las nuevas tecnologías se caracterizan por su grado de asociación o complementariedad que permite flexibilidad, cambios menos costosos y coexistencia con tecnologías maduras o de generaciones anteriores.

En una publicación de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) se argumenta que la competitividad de la pequeña y mediana empresa descansa en varios factores: el papel del dirigente propietario; la capacidad para obtener y utilizar la información científica y tecnológica adecuada; la calidad y flexibilidad de la organización interna, y la importancia de la inversión material fundada en tecnologías apropiadas.

Desde una perspectiva más analítica, determinar las características, las condiciones y los procesos que hacen innovadoras a las pequeñas y medianas empresas exige estudiar como se articulan y combinan aquellos factores. Lo importante es analizar las formas de generación, intercambio y difusión de la información y los conocimientos que

permiten desarrollar la capacidad de aprendizaje tecnológico de la empresa; así como las relaciones específicas que mantienen esta con un entorno que facilite o refuerze la acumulación tecnológica y la innovación.

El comportamiento innovador de las empresas depende mucho de estrategias explícitas y vinculadas con sus características internas: coherencia y articulación entre los cambios tecnológicos y la organización del proceso productivo; capacidades de aprendizaje de los recursos humanos; implementación como objetivo colectivo del fortalecimiento tecnológico; búsqueda y selección de tecnología, canales y códigos internos de difusión de la información tecnológica por mencionar algunas.

El desarrollo de la pequeña y mediana empresa innovadora requiere un entorno favorable, donde las prácticas legales e institucionales, así como las políticas de apoyo gubernamentales, impulsen la generación de capacidades tecnológicas y la difusión de innovaciones, más allá de las políticas tradicionales de conservación del empleo o saneamiento financiero. La existencia de un espacio social y económico en el que se puedan concretar y reforzar tales estrategias, sea en escala regional, constituye el marco necesario.

En México, instituciones estatales y privadas han generado en años recientes mecanicismos en apoyo a las pequeñas y medianas empresas a fin de vincular con la dinámica económica e industrial del país; entre otras instituciones participantes citamos a la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), Cámaras Industriales y Comerciales, Banca de Desarrollo, Banca Comercial, Fabricantes de Equipo de Cómputo, etc.

Para que las pequeñas y medianas empresa desarrollen estrategias de innovación, deben existir condiciones internas que les permitan vincularse de manera directa con el mercado tecnológico. Ello exige impulsar procesos de aprendizaje del personal de planta y de cuadros técnicos, pero también tener condiciones financieras para adquirir tecnologías modernas de producción y gestión.

TIPOS DE INNOVACION EN PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS INDUSTRIALES

- a).- Innovación en el proceso productivo, con modificaciones menores a los dispositivos técnicos de las máquinas.
- b).- Mejoras en el diseño de los productos o elaboración de otros distintos, incorporando tecnología o materiales nuevos.
- c).- Diseño y manufactura de equipos de producción.
- d).- Incorporación de equipo de control numérico o robots para mejorar la precisión de las operaciones y la calidad del producto.
- e).- Adaptación, diseño y fabricación de maquinaria propia para el reemplazo de actividades artesanales y manuales.
- f).- Modificaciones y mejoras en la organización, gestión e integración del proceso productivo, con el establecimiento de pequeñas filiales, la asociación con otra empresa o la creación de una segunda empresa cercana.
- g).- Manufactura de productos únicos (sobre pedido), cuyo diseño requiere constantes innovaciones.

2.- FUENTES DE FINANCIAMIENTO

Son aquellos medios a los que puede recurrir una persona física o moral, con objeto de conseguir recursos financieros necesarios para mantener el desarrollo normal de sus actividades.

El financiamiento es el líquido vital de las pequeñas y medianas empresas y también su preocupación cotidiana. En el entorno competitivo, deben disponer de un financiamiento rápido y en términos razonables para aprovechar las oportunidades que ofrece el mercado. Los grandes déficit, los altos índices de inflación y las altas tasas de interés afectan directamente a las pequeñas y medianas empresas. Por lo tanto debe crearse el mejor equilibrio posible entre estos factores para construir un entorno financiero adecuado.

El financiamiento será de acuerdo a las necesidades de la empresa, se deben de considerar las condiciones bajo las cuales se obtendrá, hacer un análisis para su adecuada aplicación y finalmente, proyectar los resultados esperados.

Son de sobra conocida las dificultades que afrontan las pequeñas y medianas empresas, para obtener financiamiento.

El financiamiento puede obtenerse, a través de recursos propios o ajenos. En el primer caso debe considerarse:

a).- Aportaciones de los accionistas

Son recursos suministrados a la empresa por los mismos accionistas y forman parte del capital social. No posee fecha de vencimiento, razón por la cual se le considera como una fuente de financiamiento a largo plazo.

Las principales formas de aportación son: La suscripción de acciones y/o la retención de actividades.

b).- Reservas de capital

Constituyen los fondos que una empresa ha acumulado de los beneficios que ha obtenido de su operación y que no se ha distribuido. Son consideradas como un excedente monetario retenido por la empresa y el cual no posee la condición de exigibilidad.

El artículo 20 de la Ley General de Sociedades Mercantiles, impone a las empresas la formación de una reserva legal, estableciéndoles una separación del 5% sobre las utilidades netas percibidas durante el ejercicio social como mínimo, hasta alcanzar el 20% del capital social suscrito. El fin de esta reserva se orienta a proteger el capital social, a los acreedores y al funcionamiento de la empresa. La reserva legal puede utilizarse para ampliar el capital social y por tanto la empresa podrá aumentar su margen crediticio.

c).- Reservas de depreciación y amortización

Cuando una empresa ha adquirido un activo fijo debe constituirle un fondo de depreciación que viene a representar un fondo de utilidad.

La depreciación se considera como una corrección del valor del activo cuyo fin se enfoca a establecer la recuperación de la inversión mediante un "gasto efectivo" de un costo real distribuido en varios periodos.

La amortización es una operación mediante la cual se distribuye el costo del capital fijo entre cada uno de los periodos que componen su vida económica.

Inicialmente, los fondos obtenidos por este medio permanecen en forma líquida o en una cuenta que puede ser transformada de manera rápida en efectivo a fin de reconstruir o reponer los bienes de cuya depreciación se ha efectuado.

Para la empresa pequeña y mediana, las reservas de amortización y de depreciación representan un medio de financiamiento importante, ya que puede emplearlos para el desempeño de sus operaciones cuando ya ha hecho uso de otras fuentes de financiamiento.

d).- Realización de los activos

La venta de los activos físicos es un medio de financiamiento poco empleado en las empresas, ya que los mismos no se adquirieron con ese propósito, sino para ser utilizados en la producción como es el caso de la maquinaria y equipo industrial, o como complemento de los fines operacionales de la empresa como lo son el equipo de oficina y el de transporte.

Las fuentes de financiamiento que se obtienen con recursos ajenos son:

a).- Proveedores

Nace en el curso normal de las operaciones de la empresa, al realizar sus compras de suministros. Esta forma de obtención de recursos representa una de las fuentes de financiamiento a corto plazo más importante en el pasivo circulante de las empresas industriales y comerciales, en la práctica ofrece como ventajas que en condiciones normales cualquier empresa puede utilizar sin mayor complejidad; tomando en cuenta los beneficios de aprovechar los descuentos por pronto pago, punto muy importante dependiendo de los términos pactados en el crédito; es un sistema ventajoso por la simpleza de obtención sin incurrir en un costo por intereses que originaría la necesidad de recurrir a otra fuente.

b).- Instituciones bancarias

Se considera que el crédito bancario es una promesa de pago documentado. Algunos de estos créditos son:

- Préstamos quirografarios

Consiste en prestar dinero a una persona física o moral para necesidades temporales o urgentes de capital de trabajo, mediante su firma en un pagaré en el que se obliga a devolver en una fecha determinada, la cantidad recibida con los intereses correspondientes.

Se paga mediante su operación normal: comprar, producir, vender y cobrar; por lo que es necesario conocer el ciclo de operación de la empresa.

Este crédito no se puede usar para financiar la adquisición de activos fijos, capital de trabajo permanente, reestructuración o pago de pasivos o construcción de inmuebles, ya que a mediano y largo plazo le ocasionaría problemas de liquidez. Existen otros créditos más adecuados para esos fines.

- Créditos refaccionarios

Este tipo de crédito se utiliza para la compra de maquinaria y equipo, matrices y moldes, construcciones, ampliación y modificación de naves industriales; está destinado a fomentar la producción o transformación de bienes agrícolas e industriales.

Este tipo de créditos deben amortizarse con la generación de recursos de la empresa (utilidades), y es mediante pagos mensuales de capital o intereses. Es un financiamiento generalmente hasta por un plazo de 5 años.

Los créditos refaccionarios quedan garantizados con fincas, construcciones, edificios, maquinarias, instrumentos, muebles y útiles, y con los frutos o productos futuros a cuyo fomento haya sido otorgado el crédito. Los bienes que garanticen el crédito los deberán asegurar según los riesgos a que esten expuestos.

- **Créditos de habilitación o avío**

Operación de crédito con destino y garantía específica para la adquisición de activos circulantes, con lo que se apoya el ciclo productivo de las personas dedicadas a la industria, ganadería o agricultura, y por consecuencia no se aplica a actividades comerciales.

Se destina la adquisición de materias primas y materiales, en el pago de los jornales, salarios y gastos directos de explotación, indispensables para los fines de la empresa.

El plazo máximo para el pago del préstamo es de 3 años de acuerdo a las cosechas, ventas de ganado, así como las mercancías que deberán ser valuadas a precio de costo para el otorgamiento del crédito.

- **Crédito hipotecario**

Tiene como objetivo el facilitar la conversión de documentos en efectivo, constituye un derecho real sobre un bien, el deudor da un bien inmueble en garantía y el acreedor puede vender el bien si el deudor no cumple con los pagos pactados de capital e intereses, por lo tanto su destino es para la adquisición, construcción o ampliación de bienes inmuebles de la empresa, teniendo como ventaja la obtención de recursos a mediano plazo.

- **Crédito prendario**

Se proporciona al solicitante una cantidad equivalente a un por ciento del valor comercial de las mercancías u otros bienes, se utiliza para comprar materias primas o vender productos terminados.

Se garantiza con un bien inmueble (prenda) para que se disponga de él, en caso de incumplimiento y la prenda dada a cambio. Las mercancías dadas en prenda deben ser de fácil realización y que

el monto de la ganancia no sea inferior al 125% del pagaré que se firma.

c).- Emisión de obligaciones

Las obligaciones son títulos de crédito que representan una parte proporcional de un crédito colectivo concedido a una empresa.

Son alternativas de financiamiento a largo plazo de 5 años o más, por medio de las cuales se captan fondos del público inversionista. Estas obligaciones representan para la empresa emisora una deuda a largo plazo, la cual se pagaría en varias amortizaciones periódicas. El costo principal de esta alternativa de financiamiento son los intereses que pagarán las obligaciones a sus tenedores.

d).- Papel Comercial

Los papeles comerciales son pagarés a corto plazo emitidos por algunas compañías financieras o grandes organizaciones industriales. Se venden usualmente con descuento y los vencimientos van de 30 a 270 días.

La mayoría de los papeles comerciales se mantienen hasta su vencimiento por no existir virtualmente un mercado secundario. Sin embargo los vendedores indirectos de papeles comerciales los vuelven a comprar a solicitud del vendedor. También pueden hacerse convenios de readquisición con los intermediarios para los papeles que han sido vendidos a través de ellos.

e).- Arrendamiento financiero.

Constituye un mecanismo por medio del cual una empresa puede beneficiarse del uso económico de un activo durante un periodo preestablecido de tiempo. El arrendamiento financiero no puede ser cancelado por su misma naturaleza.

Consecuentemente el arrendamiento financiero, es un compromiso contractual incancelable de parte de quien toma el arriendo para hacer una serie de pagos al arrendador por el uso de un activo.

3.- NACIONAL FINANCIERA UNA OPCION DE ASESORIA

El sector de las pequeñas y medianas empresas se caracteriza por ser diverso, importante, intensivo en mano de obra, escaso en tecnología y generalmente mal capitalizado; su solución no radica en el crédito, su administración se lleva a cabo a niveles familiares y artesanales. Frecuentemente los malos resultados en las empresas se ven influidos por la escasa organización formal en su sector. Es un sector de empresas que explotaron su nicho de mercado en forma desorganizada y que se muestra renuente a aceptar que las condiciones económicas mundiales en la actualidad han cambiado en forma muy importante.

Muchos empresarios de las pequeñas y medianas empresas no han pensado siquiera en la conveniencia de conocer otras formas de producción, hasta que el nivel de endeudamiento que alcanzan les hace cuestionarse. Muchos tampoco conocen los mecanismos de apoyo institucional con que cuenta el país para ayudar a modernizarse y los hay que no conocen ni siquiera las instituciones del mismo.

Existe en México la gran necesidad de promover el desarrollo nacional, inyectando competitividad a las empresas a través de las distintas modalidades de la inversión. Se cuida así el empleo existente y se genera crecimiento sobre bases sanas y eficientes.

Nacional Financiera, en su carácter de Banca de Desarrollo se orienta a identificar y promover la ejecución de acciones que fortalezcan y modernicen la infraestructura empresarial. El papel fundamental de Nacional Financiera es apoyar las iniciativas empresariales para consolidar y modernizar sus actividades productivas, apoyando a decenas de miles de micro, pequeños y medianos empresarios.

Nacional Financiera respalda a las empresas cubriendo todas las etapas de un proyecto, desde la idea que surge en un estudio de pre-inversión, hasta la instalación, puesta en marcha y operación de la empresa.

Nacional Financiera cuenta con los siguientes programas de apoyo a la micro, pequeña y mediana empresa:

a).- Programa para la micro y pequeña empresa (PROMYP)

Apoyar el desarrollo de la micro y pequeña empresa a través de esquemas crediticios, que han sido diseñados expresamente para atender los requerimientos particulares de las empresas que pertenecen a estos estratos.

Ofrece a los empresarios créditos para:

- Capital de trabajo como compra de materia prima o mercancías, pago de sueldos y salarios, otros gastos del giro.
- Inversión fija, para adquisición de maquinaria y equipo.
- Reestructuración de pasivos, obtención de créditos para pagar sus préstamos.

La tarjeta empresarial le permite al usuario contar con:

- Capacitación
- Asistencia técnica
- Servicios de apoyo contable, jurídicos y administrativos
- Información para mejoramiento del negocio

b).- Programa de modernización

Promover y proporcionar respaldo financiero a las acciones empresariales de inversión que tengan como finalidad específica el aumento de los niveles de eficiencia productiva y el incremento de la competitividad de la oferta de las empresas industriales, comerciales y de servicios del país.

c).- Programa de desarrollo tecnológico

Fomenta el desarrollo tecnológico de las empresas mediante la elaboración de proyectos integrales de inversión para la adaptación de creación de nuevas tecnologías o de programas permanentes en la industria que la modernice, la integre, la oriente o incremente su aprovechamiento y productividad.

Serán susceptibles de apoyo todas aquellas empresas, institutos o firmas de ingeniería nacionales, sin distinción de tamaño o actividad industrial.

d).- Programa de infraestructura industrial

Promover y respaldar el desarrollo de una infraestructura industrial que permita una operación más eficiente de la planta productiva a un mejor equilibrio regional de la actividad económica. Impulsar la desconcentración de las instalaciones productivas de las áreas urbanas y su reubicación en los parques, conjuntos, puertos y zonas industriales prioritarias.

Los sujetos de respaldo financiero son los gobiernos de los estados y municipios, así como las personas físicas y empresas constituidas bajo la legislación mexicana.

e).- Programas de estudios y asesorías.

Promover y respaldar la elaboración de estudios y contratación de asesorías que fortalezcan técnicamente las decisiones y la ejecución de proyectos de inversión, comercial y de servicios e incrementar la capacidad de gestión empresarial.

Son sujetos de respaldo financiero los gobiernos estatales y municipales, así como las personas físicas y empresas constituidas bajo la legislación mexicana.

f).- Programa de mejoramiento del medio ambiente

Promover y proporcionar respaldo financiero a las acciones empresariales de inversión que contribuyan al mejoramiento del medio ambiente, así como la racionalización del consumo de agua y energía.

g).- Programa de desarrollo empresarial (PRODEM)

Por medio del otorgamiento de apoyos como capacitación y asistencia técnica. Nacional Financiera ha coadyuvado al surgimiento de nuevos empresarios, con mayor capacidad de gestión y ha inducido la adopción de modernos mecanismos de operación tanto administrativos como productivos.

Servicios proporcionados:

- Cursos de capacitación
- Guías de asistencia técnica
- Cursos de formación de instructores
- Asistencia en tecnología productiva
- Capacitación a intermediarios financieros no bancarios

De los principales logros del Prodem en 1994, destacan: la puesta en marcha del programa de Asociacionismo; los programas didácticos para uniones de crédito y entidades de fomento en los que se cuenta con el apoyo de la Facultad de Contaduría y Administración de la UNAM, así como el Conalep; la elaboración de material didáctico para empresarios; el programa de proceso de mejoramiento continuo y la capacitación de las empresas micro, pequeña y mediana; orientada a la preservación del medio ambiente, entre otras.

h).- Programa de asesoría en diseño para la micro, pequeña y mediana empresa.

Nacional Financiera pretende hacer llegar a los empresarios y productores de las diferentes regiones del país, los beneficios que representa contar con un servicio profesional e integral de diseño, como elemento propulsor de calidad de sus productos y servicios.

El programa tiene como propósito servir de punto de unión entre las empresas y los despachos que ofrecen servicios profesionales de diseño, para que conjuntando esfuerzos se logren los altos estándares requeridos por el mercado mundial.

Apoya a la micro, pequeña y mediana empresa para solucionar las necesidades específicas de creación o actualización de imagen corporativa, diseño gráfico, industrial y textil; así como la promoción de los servicios o productos que comercializan.

i).- Programa único de modernización industrial (PROMIN)

Dentro de este programa que se aplicará en 1996, se prevé una operación crediticia para el sector privado de 38 mil 939 millones de pesos.

El programa financiero incluye un programa extraordinario de capital de Riesgo de Nacional Financiera con la banca comercial, por un monto inicial de 5 mil millones de pesos y otro de garantías y avales por 6 mil 635 millones de pesos.

Este programa extraordinario permitirá apoyar a empresas principalmente pequeñas y medianas de viabilidad comprobada, mediante la capitalización de pasivos por parte de la banca comercial y la canalización de recursos frescos de capital por parte de Nacional Financiera, hasta por el 25% del capital social pagado de la empresa, pero en ningún caso deberá exceder los 65 millones de pesos por entidad productiva.

Con el propósito de apoyar a la micro y pequeña industria, se otorgará una garantía a la Banca Comercial del 50% del crédito, participando de esta forma con el riesgo que asuma la banca.

Para 1996 se hizo énfasis en que se apoyará principalmente al sector industrial de manera especial a la micro, pequeña y mediana empresa. Los recursos que se canalizarán a la gran industria serán para que a través de ellas se logre apoyar en las cadenas productivas, empresas de menor tamaño y empresas integradoras.

De esta manera, Nacional Financiera respalda proyectos que sean detonantes del desarrollo económico, considerando las empresas existentes, pero también identificando nuevas oportunidades de negocios para las industrias mexicanas.

j).- Acuerdo de Apoyo Financiero y Fomento a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa

El Acuerdo de Apoyo Financiero y Fomento a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, es un apoyo integral que provee alternativas atractivas para el pago y la reestructuración de sus adeudos, así como la canalización de nuevos recursos para asegurar la continuidad de sus actividades.

Beneficiará al 97.8 % del total de los acreditados empresariales - cerca de 369 mil - que tienen créditos menores a seis millones de pesos, lo que representa un monto acumulado de 20.32 % de la cartera total de las empresas, misma que asciende a 527 mil millones de pesos. Se beneficiará a las empresas deudoras de créditos de hasta seis millones de pesos que hayan sido otorgados antes del 31 de julio de 1996, aplicándose descuentos por los primeros dos millones de pesos del adeudo.

El acuerdo comenzará a funcionar a partir del 1o. de octubre de 1996 y sus beneficios serán retroactivos al 1o. de agosto de 1996, para aquellos deudores que se encuentren al corriente de sus pagos; los cuales recibirán descuentos de hasta el 30 % en sus pagos, si se trata de créditos no revolventes, beneficio que será automático a partir del 1o. de octubre de 1996 y con retroactividad al 1o. de agosto de 1996. Aquellos deudores que no se encuentren al corriente en sus pagos podrán reestructurar sus adeudos a partir del mes de octubre de 1996 y hasta el 31 de enero de 1997, pero los beneficios de la reestructuración se mantendrán "siempre y cuando" los deudores estén al corriente en sus pagos.

Dependiendo del tipo de crédito se otorgarán ya sea con descuentos en los pagos o subsidios en las tasas de interés. Los créditos empresariales que serán sujetos de este apoyo son: los otorgados por la banca comercial con recursos descontados de las instituciones de segundo piso y fideicomisos de fomento, y los otorgados por intermediarios financieros no bancarios con recursos descontados con la banca de desarrollo y fideicomisos de fomento.

El acuerdo considera créditos empresariales denominados en pesos, dólares o Udi y cuyos saldos, como ya se mencionó, sean de hasta seis millones de pesos y hayan sido otorgados antes del 31 de julio de 1996.

La banca se compromete a otorgar nuevos financiamientos a las empresas micro, pequeñas y medianas con ventas netas de hasta 50 millones de pesos en el ejercicio inmediato anterior, y que sean sujetas de crédito. Estos nuevos empréstitos serán por 13 mil millones de pesos, representarán flujos netos de recursos a las actividades productivas y se mantendrán por un periodo de tres años en términos reales.

CAPITULO IV

**PAPEL QUE DESEMPEÑA EL LICENCIADO EN CONTADURIA
COMO ASESOR FINANCIERO**

1.- EL LICENCIADO EN CONTADURÍA COMO ASESOR FINANCIERO DE UNA EMPRESA.

Dentro de la función financiera las actividades que puede desarrollar el Licenciado en Contaduría son: selección de fuentes de financiamiento, planeación financiera, administración y manejo de los fondos, administración de los créditos y cobranzas, estudio y evaluación de proyectos de inversión y la misma obtención de fondos.

El asesor o asesores independientes y calificados, prestan sus servicios en la identificación e investigación de problemas relacionados con políticas, organización, procedimientos y métodos; da recomendaciones de medidas apropiadas y presta asistencia en la aplicación de dichas recomendaciones.

El asesor financiero debe ser imparcial, es un rasgo fundamental de su papel; la asesoría debe tener un carácter de servicio consultivo donde el empresario asume las responsabilidades que resulten de la aceptación de las recomendaciones.

En general los asesores financieros se emplean para que aporten conocimientos y capacidades especiales, para solucionar problemas principales de la organización, para dar una opinión imparcial de un determinado tema, etc.

El asesor financiero realiza las siguientes etapas en la elaboración de su trabajo:

a).- Estudio de la Empresa (Diagnóstico)

Al principio del estudio el problema lo define de un modo u otro el mismo empresario, puede ser muy claro o bien obscuro e incluso pasar inadvertido. Aunque el problema sea claro el empresario puede equivocarse en cuanto a la causa real de sus dificultades, o pasar por alto algunas oportunidades de mejora; si el problema es obscuro o inadvertido, la misma conversación entre ellos lo revela.

El estudio de la empresa incluye la recopilación y el análisis de información sobre las actividades del empresario. El objeto del estudio es pasar revista a los recursos, examinar las actividades, evaluar el funcionamiento de la organización e identificar oportunidades de mejorar los resultados obtenidos; se evalúa el potencial de expansión, se reconocen los puntos fuertes y débiles que se deben remediar y se definen los problemas fundamentales; los resultados finales se resumen en dos documentos, en el informe sobre el estudio y en las notas del estudio.

Los puntos que deben evaluarse en un estudio global pueden agruparse en 11 sectores (véase cuadro 1).

Algunos sectores hacen referencia a la organización del empresario en conjunto (1 a 4, 10 y 11) y otros abarcan los principales aspectos funcionales de la dirección: Finanzas, Comercialización, Producción, Investigación y desarrollo y Personal (5 a 9). En el estudio de la empresa al referirse de los sectores funcionales, el asesor interpretará sólo encontrar hecho que puedan ayudarle a comprender el carácter de la organización, evaluar su nivel de rendimiento, descubrir recursos sub-utilizados y definir posibles mejoras, absteniéndose de análisis más detallados, con la excepción tal vez del sector en el que se concentra la asesoría solicitada por el empresario.

b).- Evaluación financiera.

Los estados y registros financieros, son una fuente indispensable de la información para evaluar la buena marcha de una empresa, por tal motivo es indispensable que el asesor entienda los informes contables.

CUADRO 1
SECTORES QUE COMPRENEN EL ESTUDIO GLOBAL

1. La organización

2. El ambiente externo

3. Recursos

4. Objetivos, políticas, planes de conjunto

Finanzas 5	Comercia- lización 6	Producción 7	Investigación y desarrollo 8	Personal 9
----------------------	------------------------------------	------------------------	--	----------------------

10. Funcionamiento general

11. Dirección y organización

Los principales estados financieros que ayudan a conocer la situación financiera de la empresa son:

- Balance General.
- Estado de Resultados.
- Estado de variación en el capital contable.
- Estado de cambios de la situación financiera.

Para poder llegar a conclusiones adecuadas sobre la situación financiera o resultados de una entidad, es necesario el estudio cuidadoso de la información contenida, para obtener datos adicionales a los que las cifras a simple vista ofrecen: la definición anterior corresponde al análisis e interpretación de estados financieros.

Al estudiar e interpretar la información, se obtienen elementos de juicio adicionales que ayudarán a la toma de decisiones y detectarán situaciones desfavorables que afecten a la empresa.

La técnica del análisis financiero ha desarrollado diversos métodos para el estudio e interpretación de la información, el que más se utiliza es el método de las razones financieras.

c.- Informe del estudio.

Es el documento que contiene los resultados obtenidos y las sugerencias o propuestas que el asesor le hace al empresario. La estructura del informe dependerá del estilo del asesor, pero invariablemente se considera que debe de contener los siguientes puntos:

- Situación Actual.- Son los resultados del estudio.
- Propuestas del Asesor.- Indicación de las posibles soluciones

-
- **Beneficios previstos.-** Se expresa en términos cuantitativos para medir el resultado obtenido por el asesor.
 - **Datos del asesor financiero.-** Cargo profesional que desempeña
 - **Condiciones del servicio.-** Condiciones del contrato que se firmaría en caso de acordar llevar a cabo las recomendaciones.

Las notas del estudio son un informe interno para uso exclusivo del asesor, incluye la documentación e información reunida, métodos de trabajo y observaciones personales.

2.- OBJETIVO DE LA ASESORIA FINANCIERA

Las finanzas son un medio de obtener recursos para efectuar operaciones comerciales y sirven para medir el funcionamiento y los resultados de una empresa, tanto en detalle como global. Las finanzas figuran en las asesorías de muchas empresas.

En trabajo operativo el asesor financiero puede colaborar con asesores especializados en otras áreas, como producción y comercialización, midiendo la consecuencias financieras o bien la fijación de precios. El asesor financiero puede relacionarse exclusivamente con asuntos financieros, como la planificación de estructuras financieras, la obtención de fondos y la elaboración de sistemas de contabilidad.

A veces la asesoría financiera resulta de problemas de escasez, liquidez o de solicitar por el empresario estudios de los puntos débiles en las estructuras, sistemas o controles financieros.

Se clasifica la asesoría financiera en:

a).- Desarrollo de la empresa

Incluye los estudios de viabilidad de nuevas actividades como el establecimiento de nuevas empresas, adición de nuevas líneas de producción, cambio de los procesos de producción, instalación de nuevos equipos, entrada de nuevos mercados, establecimiento de nuevos centros de almacenamientos y distribución y la expansión de actividades actuales. En cada uno de estos casos el asesor estima los recursos que serían necesarios y los ingresos y los costos que resultarían.

El objeto de las asesorías financieras es estimar si los beneficios previstos justifican los recursos que el cliente debería aportar a la nueva actividad. Los cálculos financieros son simplemente la valoración monetaria del trabajo, el material, las máquinas y las instalaciones que deberían reunirse y los productos y actividades que resultarían.

b).- Administración del capital

Al asesor financiero le interesa las fuentes de fondos y el mejor uso posible de los mismos. En una tarea de asesoría se considera solo uno de estos aspectos o se estudian ambos cuando el empresario desea una estimación del capital que necesitaría y recomendaciones sobre dónde y cómo obtenerlo.

Para la obtención de fondos, el asesor examina la estructura de capital y sugiere establecer el equilibrio adecuado entre capital en acciones y préstamos. También considera las condiciones de los mercados financieros, las perspectivas de obtener capital especulativo y los costos relativos de diferentes fuentes de fondos tanto a corto como a largo. Si la empresa tiene cotización en la bolsa de valores, el asesor debe asesorarla sobre una estrategia mercantil para atraer capital y satisfacer las normas jurídicas y las de la bolsa de valores. El asesor también examina la política de dividendos del empresario para asegurar una reinversión adecuada de los beneficios compatibles con la posibilidad de estimular a los inversores a comprar acciones y sostener los valores bursátiles.

El asesor financiero aconseja con frecuencia sobre el mejor uso de los fondos. Su asesoramiento es inestimable para establecer el equilibrio adecuado entre el activo fijo y el activo disponible y para mantener la liquidez. También puede ayudar al empresario a aprender la importancia de la rápida movilidad del capital circulante y del mantenimiento de niveles económicos de existencia, cuentas por cobrar y cuentas por pagar.

Las empresas comerciales encuentran problemas al decidir cuándo y cómo han de pagar sus deudas a sus proveedores. Los asesores financieros pueden proporcionar asesoramiento útil sobre estas cuestiones y ayudar a mantener una buena fluidez de efectivo.

A menudo, el asesor financiero subraya la necesidad de una política racional de depreciación y reposición que permita

asegurar la renovación y el mejoramiento continuo de las instalaciones y del equipo.

c).- Alternativas operacionales de costo mínimo

Cuando se presentan dos o más alternativas en el desarrollo de una actividad, el asesor financiero estima los recursos que deberían invertirse, los ingresos o la producción que resultarían y los costos que se originarían, y compara luego las alternativas para determinar cuál promete un mayor rendimiento sobre la inversión a lo largo de la duración prevista de la operación.

d).- Sistemas de contabilidad.

El asesor financiero recibe muchas solicitudes de elaboración y perfeccionamiento de sistemas de contabilidad. Los empresarios esperan del asesor amplios conocimientos y experiencia en la elaboración de sistemas de:

- Información
- Contabilidad financiera
- Control de créditos
- Control de existencia
- Compilación de nóminas
- Control presupuestario
- Contabilidad de costos
- Procesamientos de datos, incluyendo los métodos mecánicos y electrónicos.

Antes de empezar a elaborar un sistema de contabilidad, el asesor debe determinar cuál es el objetivo del sistema, que información debe proporcionar, quién recibirá esta información y cómo la usará.

3.- LA ASESORIA EN LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA

El asesor debe tener presente las características de las pequeñas y medianas empresas, porque éstas suelen estar financiadas con ahorros personales o familiares y sólo en medida limitada suelen recurrir a fuentes externas de financiamiento durante las fases de formación, el empresario tiene estrecho contacto personal con todos sus empleados y la empresa funciona en un sector geográfico limitado.

La pequeña y mediana empresa posee ventajas, entre ellas la capacidad de satisfacer demandas limitadas en mercados naturales, una tendencia a la producción de artefactos de alta precisión y el uso intensivo de mano de obra calificada y flexibilidad para adaptarse rápidamente a demandas y condiciones especiales.

El asesor que trabaja con pequeñas y medianas empresas trata toda clase de problemas y debe ser más un generalista que un especialista. Debe tener formación profesional y experiencia en los principios de gestión y conocer los puntos críticos del desarrollo de la pequeña y mediana empresa. Tal vez las cuestiones más importantes giran en torno a los asuntos financieros, que son difíciles de abordar, ya que es preciso atraer capitales y luego controlar gastos e ingresos. Un asesor de pequeñas y medianas empresas que no esté bien familiarizado con estas actividades es un peligro para sus clientes y no puede pretender poseer verdadera competencia profesional. Es conveniente que el consultor esté familiarizado con los diversos enfoques que permiten el desarrollo del espíritu de empresa.

Al asesorar al empresario, el asesor debe asegurarse de que todas las tareas sean realizadas, aunque solo sea imperfectamente, y no hacer que se ejecuten a la perfección solo el 75% de las tareas, descuidando el 25% restante.

El asesor necesita paciencia y perseverancia para alentar al empresario a realizar las tareas que le correspondan, que abarcan desde la contabilidad hasta la formación del personal y para impedir que se concentre exclusivamente en sus actividades técnicas favoritas.

El asesor debe también darse cuenta de que sus clientes no son necesariamente las personas mejor instruidas o capacitadas. Además, la dirección de la empresa no tiene a menudo a su alcance servicios de formación que le permitan remediar deficiencias evidentes. Por lo tanto, el asesor suele tener más éxito si adopta, en vez de una actitud profesional de superioridad técnica, un estilo más sencillo a base de persuasión, elogios y amonestaciones suaves.

El empresario de la pequeña y mediana empresa suele experimentar grave sensación de fracaso cuando se ve obligado a emplear los servicios de un asesor. Por consiguiente, el asesor debe procurar que el empresario recobre su confianza, además de prestarle la asistencia técnica necesaria.

El asesor debe aconsejar al empresario con respecto a los servicios especiales para las pequeñas y medianas empresas, que son establecidos por el gobierno, asociaciones profesionales y cámaras de comercio.

A continuación se indican por orden decreciente de importancia, las deficiencias que el consultor suele hallar en la empresa:

- a).- La dirección.- Falta de experiencia
- b).- Lo financiero.- Falta de capital, mal control de costos
- c).- Materia prima.- Excesivas existencias
- d).- Las maquinarias.- Demasiado activo fijo inmovilizado
- e).- La mentalidad.- Falta de previsión de expansión
- f).- La motivación.- Malas actitudes hacia el trabajo y la responsabilidad

4.- APLICACION DE LA ASESORIA EN LA MEJORA DE LA LIQUIDEZ PARA CONTRARRESTAR DEUDAS.

Debe quedar bien claro que el asesor no se contrata para dirigir organizaciones o para tomar decisiones en nombre de los empresarios con dificultades. Su papel es el de actuar como consultor con responsabilidad por la calidad e integridad de sus recomendaciones, no proporciona soluciones milagrosas; el contratar a un asesor no significa que las dificultades desaparezcan.

Se considera que el asesor es un promotor de cambio, porque va a modificar todas aquellas desviaciones que afectan directa o indirectamente a la empresa. Por lo tanto, el empresario debe tomar en cuenta que la asesoría es una medida preventiva continua para el buen funcionamiento de su organización; una empresa sana es una empresa con posibilidades de crecimiento.

La asesoría es un trabajo difícil basado en el análisis de hechos concretos y en la búsqueda de las mejores soluciones. La cooperación mutua entre el empresario y el asesor es tan importante para la obtención de los resultados finales óptimos.

La deuda como fuente de financiamiento es una opción más para el crecimiento y desarrollo de la empresa; siempre y cuando se cuente con los medios para obtenerla y hacerle frente a los compromisos de pago e intereses.

Es importante que se cuente con una infraestructura financiera sólida, para lograr el objetivo es recomendable que se tome en cuenta, como ya se ha mencionado en los capítulos anteriores las posibles consideraciones:

- a).- El buen funcionamiento de la empresa, desde la organización en la vida del empresario como hombre de negocios hasta lograr la optimización con eficiencia de los recursos materiales, técnicos, humanos y financieros.
- b).- Implementar controles administrativos y contables eficientes para general información financiera útil, veraz, confiable y objetiva; que permita saber la situación financiera de la empresa.

-
- c).- Implementar métodos de análisis financiero para detectar posibles deficiencias, mantener la estabilidad de la empresa y proyectar el futuro de la empresa.
 - d).- Implementar la tecnología de punta en los medios productivos, factor importante para aumentar la capacidad productiva de la empresa y para poder competir en el gran mercado cambiante.
 - e).- Recurrir a las fuentes de financiamiento que requiera la empresa, considerando sus necesidades, así como las posibilidades de cumplir con las obligaciones que se contraen
 - f).- Recurrir a los programas de apoyo empresarial, que tienen como objetivo el impulsar el desarrollo empresarial y económico del país. Prestan sus servicios de banca de desarrollo a un costo muy por debajo al de la iniciativa privada.
 - g).- Emplear a un asesor financiero, para que ayude al empresario a seleccionar las mejores alternativas de problemas específicos que con anterioridad el asesor ha detectado.

La aplicación de los puntos anteriores van a depender de las características y necesidades que tenga la empresa, así como de los problemas que enfrenta el empresario en el entorno económico y financiero del país.

ANEXOS

	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984
Agricultura	1411	241	58	1710	1.51	40	1750	1.52
Agro. Cultivos	2701	705	239	3645	3.23	211	3856	3.34
Agro. Cultivos No	561	92	7	689	0.63	6	599	0.52
Cafetal	639	59	4	602	0.63	4	608	0.53
Cafetal	3078	519	110	3704	3.28	117	3821	3.31
Cafetal	624	58	8	690	0.61	4	694	0.60
Cafetal	1187	87	12	1286	1.14	5	1291	1.12
Cafetal	3319	484	130	3913	3.47	209	4122	3.57
Molinos Federales	16080	3539	486	19105	18.92	299	19404	16.83
Carne	1544	309	88	1941	1.72	58	1997	1.73
Carne	9433	1188	183	7784	6.88	87	7871	6.83
Carne	1867	48	14	1849	1.46	8	1857	1.44
Carne	1479	277	81	1814	1.61	29	1843	1.60
Carne	9758	1785	260	11811	10.48	136	11947	10.36
Carne	8223	2108	537	10866	9.82	360	11226	9.73
Alimentos	3022	249	47	3318	2.94	25	3343	2.90
Alimentos	1179	181	30	1370	1.21	21	1391	1.21
Alimentos	1000	50	6	1056	0.94	5	1061	0.92
Alimentos	9837	1458	241	8346	7.39	202	8548	7.41
Alimentos	1136	85	8	1227	1.09	15	1242	1.08
Alimentos	3161	758	135	4044	3.58	87	4131	3.58
Alimentos	1434	290	82	1806	1.60	59	1855	1.62
Alimentos	577	53	6	636	0.56	2	638	0.55
Alimentos	1893	306	67	2266	2.01	46	2312	2.00
Alimentos	2713	273	28	3012	2.67	25	3037	2.63
Alimentos	2575	279	70	2924	2.59	76	3000	2.60
Alimentos	724	87	9	800	0.71	8	808	0.70
Alimentos	2821	346	101	3368	2.98	138	3506	3.04
Alimentos	918	155	51	721	0.64	35	756	0.68
Alimentos	3727	384	59	4166	3.69	59	4225	3.66
Alimentos	1548	251	44	1844	1.63	31	1875	1.63
Alimentos	824	44	14	884	0.78	14	898	0.78
Total	83088	18858	3178	112901	100	2419	115280	100

Fuente: D. G. de Promoción de las Micro, Pequeña y Mediana Empresas y de Desarrollo Regional, SECOFI, con datos del IMSS.

ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA

Entidad Federativa	1993		1994		1995		1996	
	Empresas	%	Empresas	%	Empresas	%	Empresas	%
Aguascalientes	5387	9106	6876	23369	1.57	27538	50907	1.58
Baja California	10924	28458	38804	79184	5.31	144158	223342	6.94
Baja California Sur	2076	1161	940	4177	0.28	2560	6737	0.21
Campeche	1788	2517	499	4802	0.32	1378	6180	5.04
Colima	12089	19040	16592	47701	3.20	114419	162120	5.04
Chiapas	2088	1935	1353	5376	0.36	1084	6460	0.70
Chihuahua	3780	3025	1716	8521	0.57	2867	11388	0.35
Distrito Federal	12084	17051	20435	49570	3.32	264640	314210	9.76
Durango	67727	128312	74760	271819	18.23	193677	465496	14.46
Guanajuato	5772	11950	13936	31658	2.12	29286	60944	1.89
Guerrero	26625	43300	25375	95300	6.39	45156	140456	4.36
Hidalgo	4201	2801	2316	9016	0.60	4630	13648	0.42
Jalisco	8870	10699	9918	26487	1.78	18349	44836	1.39
Jalisco	41979	63015	40974	145568	9.76	82944	228512	7.10
México	34579	84701	85847	204827	13.74	203620	408547	12.69
Michoacán	10349	9082	7445	26876	1.80	14736	41612	1.29
Morelos	4250	6472	4961	15683	1.05	13459	29142	0.91
Nayarit	3171	1351	982	5504	0.37	2284	7788	0.24
Nuevo León	29405	55843	37597	122845	8.24	146951	269796	8.38
Oaxaca	3254	2892	928	7174	0.48	8367	15541	0.48
Puebla	12548	28788	21213	63549	4.26	68152	119701	3.72
Quintana Roo	5313	11286	13085	29684	1.99	34669	64353	2.00
San Luis Potosí	2096	1674	956	4728	0.32	1062	5790	0.18
Sinaloa	6704	11320	11485	29509	1.98	27909	57418	1.78
Sonora	9195	9483	3949	22627	1.52	11463	34090	1.06
Tamaulipas	8949	11080	11462	31491	2.11	68346	99837	3.10
Tlaxcala	2256	2204	1331	5791	0.39	3787	9573	0.30
Veracruz	10042	12946	15616	38604	2.59	127041	105645	5.15
Yucatán	2142	6378	8572	17092	1.15	17480	34572	1.07
Zacatecas	12228	13892	8795	34915	2.34	34801	67716	2.17
Total	6270	8684	6571	71525	1.44	14456	35981	1.12
	2708	1353	2118	6179	0.41	7856	14035	0.44
	367528	624497	498227	1491253	100	1727120	3218373	100

Fuente: D. G. de Promoción de las Micro, Pequeña y Mediana Empresas y de Desarrollo Regional -SECDI, con datos de IMSS

SECTOR DE LA ECONOMÍA PRODUCTIVA								
Año: 1990								
	1989	1988	1987	1986	%	Grande	Total	%
Alimentos	23174	2805	429	26408	23.39	283	26691	23.15
Bebidas	1721	404	98	2223	1.97	145	2368	2.05
Tobaco	17	8	3	28	0.02	8	36	0.03
T Textil	1543	710	222	2475	2.19	129	2604	2.26
Prendas de vestir	8319	1817	411	10547	9.34	271	10818	9.38
Calzado y Cuero	4153	991	140	5284	4.68	66	5350	4.64
Prod. de Madera	2820	438	72	3130	2.77	36	3166	2.75
Muebl. y Acc. de Madera	5281	602	97	5980	5.28	31	5991	5.20
Papel	533	285	88	884	0.78	70	954	0.83
Editorial e Imprenta	8905	936	129	9970	8.83	62	10032	8.70
Química	2286	981	249	3516	3.11	172	3688	3.20
Petroquímica	112	59	15	188	0.16	2	188	0.16
Hule y Plástico	2659	1279	248	4184	3.71	127	4311	3.74
Máq. no Metálicas	4547	777	109	5433	4.81	86	5519	4.79
Metalúrgica Básica	773	286	55	1114	0.99	52	1166	1.01
Prod. Metálicas	15872	2388	308	18564	16.44	169	18733	16.24
Máq. y Equip. no Elec.	4052	576	95	4723	4.18	52	4775	4.14
Máq. y Ap. Eléctricos	1508	553	194	2255	2.00	401	2656	2.30
Equipo de Transporte	1094	322	131	1547	1.37	165	1712	1.48
Otras Manufacturas	3919	463	88	4470	3.96	92	4562	3.96
Total	83048	18658	3176	112901	100.00	2419	115320	100.00

Fuente: D. G. de Promoción de las Micro, Pequeña y Mediana Empresas y de Desarrollo Regional - SECOFI, con datos del IMSS.

INDUSTRIAL PRODUCTIVA									
Febrero 1986									
	1985	1984	1983	1982	%	Grupos	Total	%	
Alimentos	70819	102325	98998	248140	16.64	178041	426181	13.24	
Bebidas	7951	14687	15791	38429	2.58	101255	139684	4.34	
Tobaco	110	407	478	995	0.07	5559	6554	0.20	
Textil	7862	28750	35325	71937	4.82	68263	140200	4.36	
Prendas de vestir	34134	70676	64317	169127	11.34	170639	339766	10.56	
Calzado y Cuero	18140	36667	21832	77639	5.21	42093	119732	3.72	
Prede. de Madera	10173	15281	11837	37291	2.50	15699	52990	1.65	
Mueb. y Acc. de Madera	18770	20883	14893	54546	3.66	14362	68908	2.14	
Papel	3106	11059	14155	28319	1.90	36525	64844	2.01	
Editorial e Imprenta	33630	34562	19826	88018	5.90	25412	113430	3.52	
Químico	12043	40788	39835	92646	6.21	109565	202211	6.28	
Petroquímica	686	2338	2318	5342	0.36	771	6113	0.19	
Hule y Plástico	14626	49535	37958	102119	6.85	64312	166431	5.17	
Mín. no Metálicos	18741	28344	17516	64601	4.33	56980	121581	3.78	
Metálicos Blanca	4042	10414	8772	23228	1.56	49967	73195	2.27	
Prede. Metálicos	62223	83056	47391	192670	12.92	95707	278977	8.65	
Maq. y Equip. no Elec.	16080	20884	13984	50948	3.42	28870	-79818	2.48	
Maq. y Ap. Eléctricas	7317	22405	30896	60618	4.06	441086	501704	15.59	
Equipo de Transporte	5062	13257	21221	39540	2.65	171775	211315	6.57	
Otras Manufacturas	13015	18199	13886	45100	3.02	60239	105339	3.27	
Total	367529	624497	499227	1491253	100.00	1727120	3218373	100.00	

Fuente: D. G. de Promoción de las Micro, Pequeña y Mediana Empresas y de Desarrollo Regional - SECOFI, con datos del INEGI.

CONCLUSIONES

- 1.-La estabilidad económica se logra mediante el establecimiento de programas estratégicos de crecimiento, que permitan en cierta forma acelerar el desarrollo económico y financiero del país.
- 2.-Uno de los mayores desafíos que debe enfrentar el gobierno Mexicano, es recuperar la credibilidad y para lograrlo es necesario que se instrumenten programas con metas realistas, enfocadas al sector productivo y a las pequeñas y medianas empresas, que son las que con el tiempo lograrán sacar a flote a la economía.
- 3.-Es importante mencionar la necesidad de fomentar el desarrollo empresarial por parte de las autoridades del gobierno, establecer medidas financieras flexibles, implementar apoyos al crecimiento y desarrollo de la empresa y además crear mejores oportunidades que lleven al éxito de las mismas. El empresario que considera los factores favorables y desfavorables que afectan a su empresa directa o indirectamente, busca la mejor manera de utilizarlos y aplicarlos.
- 4.- En México las empresas pequeñas y medianas, prestan las siguientes características:
 - a).- Se originan en negocios familiares
 - b).- No planean su crecimiento
 - c).- Presentan insuficiencia de liquidez y en muchas de las ocasiones tienen endeudamiento excesivo
 - d).- Carecen de sistemas administrativos apropiados y definiciones claras de responsabilidad
 - e).- Los recursos para invertir en tecnología son escasos
 - f).- Tienen pocas posibilidades de expansión

-
- 5.-Tales características entrañan diversos obstáculos para que las empresas pequeñas y medianas aprovechen las oportunidades que presenta el mercado, ocasionando que la mayoría de ellas recurran a financiamientos inadecuados. Lejos de solucionar el problema, aumentan las posibilidades de llevar al fracaso a un gran número de ellas.
 - 6.-Otra alternativa para que la pequeña y mediana empresa logre entrar al mercado competitivo, es formar uniones, alianzas o asociaciones de empresas de la misma rama o actividad que les permita explotar sus ventajas competitivas.
 - 7.-Por tal motivo se requiere establecer medidas que resuelvan, casi en su totalidad, las deficiencias financieras que presentan las pequeñas y medianas empresas y con ello fortalecer la infraestructura para combatir todos los obstáculos que se presenten. De esta manera se debe de mejorar la liquidez de la pequeña y mediana empresa que le permita cubrir todos los compromisos adquiridos.
 - 8.-El Licenciado en Contaduría, desempeña un papel importante como asesor financiero: es una alternativa viable en la que el empresario puede con seguridad depositar su total confianza. El Licenciado en Contaduría es responsable, persistente, confiable, tiene conocimientos de sistemas, procesos y técnicas; así como la aplicación de la planeación y administración financiera, entre otras actividades.

Además, se apega a los principios y normas de ética profesional y cuenta con la experiencia y con los conocimientos necesarios para poder tomar decisiones adecuadas.

BIBLIOGRAFIA

1.-ERNESTO MARCOS

Propuesta para una nueva política industrial en México
(Ensayos e investigaciones sobre el desarrollo industrial en México)
Editorial Nacional Financiera
México, 1988

2.- GERARDO J. LLAMAS MEADE

Módulo 1. La situación de tu empresa: Cómo diagnosticarla (análisis financiero)
Editorial Nacional Financiera
México, 1993

3.- GUADALUPE A. OCHOA

Administración financiera I
Editorial Alhambra Mexicana
México, 1994

4.- GRUPO GUADALAJARA, COMITE DE INVESTIGACION

Fuentes de financiamiento
Editorial Nacional Financiera
México, 1992

5.- J. FRED WESTON

Finanzas en administración
Editorial Mc Graw-Hill
México, 1990

6.- J. GITMAN LAWRENCE

Administración financiera básica
Editorial Harla
Mexico, 1990

7.- MILAN KUBR

La consultoría de empresas
(Guía para la profesión)
Ginebra, 1980

8.- NACIONAL FINANCIERA

La micro, pequeña y mediana empresa
Editorial Nacional Financiera
México, 1993

9.- ZERVULO ANZOLA ROJAS

Administración de pequeñas empresas
Editorial Mc Graw-Hill
México, 1993

**10.-TESIS: Análisis financiero para la micro, pequeña y mediana empresa
en el entorno económico nacional**
Raúl Solís Martínez
México, 1995

11.-TESIS: Fuentes básicas de financiamiento
Enrique Rico Verdin
México, 1995

HEMEROGRAFIA

- 1.- EL MERCADO DE VALORES
Editorial Nacional Financiera
Enero. 1995

- 2.- EL MERCADO DE VALORES
Editorial Nacional Financiera
Maizo. 1996

- 3.- INFORME DE ACTIVIDADES DE 1994
Editorial Nacional Financiera
México. 1995