



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA  
DE MÉXICO**

**FACULTAD DE CONTADURÍA Y ADMINISTRACIÓN**

**EL PAPEL Y LA IMPORTANCIA DEL ÁREA  
FINANCIERA EN LAS PEQUEÑAS  
Y MEDIANAS EMPRESAS**

**TESIS PROFESIONAL**

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:

**LICENCIADO EN CONTADURÍA**

PRESENTA:

**VICTOR ISAAC BARRÓN GONZÁLEZ**

ASESOR:

L.C. Y MTRO, TOMAS ROSALES MENDIETA



MÉXICO, D.F.

2008



Universidad Nacional  
Autónoma de México



**UNAM – Dirección General de Bibliotecas**  
**Tesis Digitales**  
**Restricciones de uso**

**DERECHOS RESERVADOS ©**  
**PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

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

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

A Dios:

Por su amor, bendiciones y enseñanzas.

A mis Padres Obdulio Barrón Toral y Elia González Barranco:

Por su amor, fe, consejo y apoyo en mi vida.

A mi Hermano Fabián Gerardo Barrón González:

Por su amor y amistad .

A mis Familiares:  
Por su aliento y confianza.

A la Universidad Nacional Autónoma de México:  
Por brindarme la oportunidad de desarrollarme profesionalmente.

A la Facultad de Contaduría y Administración:  
Por la oportunidad de cursar una carrera.

Al maestro L.C. Tomas Rosales Mendieta:  
Por su consejo y orientación para el logro del presente trabajo.

## TESIS

### “El papel y la importancia del área financiera en las pequeñas y medianas empresas”

#### Objetivo general:

Determinar los conocimientos y las herramientas más útiles con las que cuenta el área financiera de una pequeña y mediana empresa para la adecuada administración y manejo del efectivo para así asegurar su permanencia, crecimiento y desarrollo.

#### Índice

**Introducción** .....1

#### **Capítulo I. Concepto de empresa**

Objetivo particular: Señalar qué es una empresa, así como su origen, clasificación y objetivos.

1.1 Concepto de empresa .....5

1.2 Características de la empresa .....6

1.3 Objetivos de una empresa .....7

1.4 Clasificaciones de empresas .....8

#### **Capítulo II. Concepto de pequeña y mediana empresa**

Objetivo particular: Señalar qué es una pequeña y mediana empresa, así como sus generalidades.

2.1 Concepto de pequeña empresa y mediana empresa .....14

2.2 Ventajas y desventajas de la PYME .....15

2.3 Origen y evolución de la PYME .....16

2.4 Clasificaciones de la PYME .....17

2.5 Importancia de la PYME .....18

2.6 Estructura de la PYME .....18

2.7 Situación actual de la PYME en México .....19

#### **Capítulo III. Análisis de las diferentes áreas involucradas con el área financiera en una PYME**

Objetivo particular: Señalar las áreas involucradas con el área financiera así como su importancia en el proceso obtención y aplicación del recurso monetario.

3.1 Papel e importancia de la dirección general .....	28
3.2 Papel e importancia de la contabilidad .....	30
3.3 Papel e importancia de las finanzas .....	35
3.4 Papel e importancia de la tesorería .....	36
3.5 Papel e importancia del área de ventas .....	38
3.6 Papel e importancia del área de crédito y cuentas por cobrar .....	38
3.7 Papel e importancia del área de cuentas por pagar .....	41
<b>Capítulo IV. Fuentes de financiamiento para una PYME</b>	
Objetivo particular: Determinar las diferentes fuentes de financiamiento y capital con las que cuenta una PYME en México para su desarrollo y crecimiento	
4.1 Financiamiento de la PYME .....	43
4.2 Objetivos de las fuentes de financiamiento .....	43
4.3 Importancia de las fuentes de financiamiento .....	44
4.4 Tipos de fuentes de financiamiento .....	45
<b>Capítulo V. Administración del efectivo</b>	
Objetivo particular: Determinar las diferentes alternativas con las que cuenta una PYME para la administración del efectivo	
5.1 Planeación fiscal .....	59
5.2 Planeación financiera .....	63
5.3 Razones financieras .....	69
5.4 Alternativas de inversión en México para los excedentes de efectivo .....	73
5.5 Controles internos para la protección del efectivo contra robo .....	81
<b>Propuesta de trabajo</b> .....	83
<b>Conclusiones</b> .....	90
<b>Bibliografía</b> .....	92

## **Introducción**

Todos los sectores sociales y económicos reconocen en la pequeña y mediana empresa (PYME) un motor de desarrollo económico y humano. Representan el área empresarial que genera la mayor cantidad de empleos. Su existencia permite combatir la desigualdad y mejorar el ingreso, permitiendo el desarrollo económico y social país.

Entre las características que comparten la mayoría de las pequeñas y medianas empresas se pueden mencionar las siguientes:

Son empresas familiares. Un porcentaje muy cercano al 100% son familiares. La empresa familiar es aquella en la que las decisiones y la propiedad están en manos de una familia. Puede ser que no sea un dueño absoluto, puede haber varios primos, o incluso accionistas que no sean de la familia, sin embargo, la mayoría accionaria está en manos de la familia. Estas empresas, a diferencia de las no-familiares presentan características especiales. Las decisiones se toman por amistad, o compadrazgo y algunas veces hay pugnas entre los diferentes miembros de la familia.

Falta de formalidad. La mayoría carecen de formalidad. La formalidad como la organización y planeación, más que el cumplimiento de compromisos. Dentro de las empresas no tienen escritos procedimientos, políticas, ni programas.

Falta de liquidez. Sufren de problemas de liquidez por lo que no pueden afrontar sus obligaciones en el corto plazo. La falta de liquidez es tener con que pagar, pero no con dinero de pronta realización. Tener cuentas por cobrar, inventarios, etcétera, pero que no están disponibles en el corto plazo para convertirlos en efectivo.

Este último punto es una de las principales causas por las cuales la PYME no logra permanecer en el tiempo, originado en gran parte por carecer de fundamentos contables y financieros que aunados a los conocimientos del

mercado, a las ventas y atención al cliente, son indispensables para la operación de un negocio.

A través de la contabilidad y las finanzas se controlan los recursos con los que cuenta un negocio y las obligaciones que tiene para con terceros. Además de conocer en cualquier momento la situación actual del negocio y podrá prever con anticipación cualquier contingencia que pudiera presentarse.

Esta información permitirá conocer preguntas como:

- ¿Cuánto deben los clientes y cual es su antigüedad?
- ¿Cuánto se le debe a proveedores u otros acreedores?
- ¿Cuánto se vende por semana o mes y a que tipo de clientes?
- ¿Qué productos o líneas de productos se venden más y cual es el costo de realizar estas ventas?
- ¿Cuánto se gasta en promoción, publicidad y administración?
- ¿Cuánto posee la compañía?
- ¿De donde obtiene dinero la compañía para operar?

Los estados financieros representan el producto final del proceso contable y tienen por objeto presentar información financiera para que se puedan tomar decisiones eficientes y oportunas. Para que sirva a este propósito, la información debe ser una representación fiel de la realidad de la empresa.

Además, los estados financieros servirán entre otras cosas para:

- Medir la rentabilidad de la empresa
- Ayudar a determinar el precio de la misma en caso de venta del negocio
- Evaluar que tanto se puede gastar en caso de una expansión o cambio de estrategia, y
- Obtener un crédito con alguna institución financiera

### **Planteamiento del problema**

¿Cuales son los conocimientos y las herramientas financieras necesarias que requiere un dueño del negocio, director de finanzas, contador, tesorero o aquella persona encargada de administrar el recurso monetario en una PYME para asegurar su permanencia, crecimiento y desarrollo?.

## **Hipótesis**

Los conocimientos y las herramientas financieras necesarias para la administración de l recurso monetario en una PYME son:

- Llevar un sistema de contabilidad adecuado
- Contar con una planeación y control financiero
- Manejo de flujos de efectivo
- Conocimiento de indicadores financieros
- Conocimiento en gestión de créditos
- Conocimiento en inversiones
- Control de gastos

## **Justificación del tema**

En últimas fechas, hay un sector que ha captado un gran interés por parte de los diferentes grupos económicos: la pequeña y mediana empresa (PYME). La importancia de ésta radica en la cantidad de establecimientos de este tipo que existen en nuestro país. Se ha comprobado que la PYME falla por errores de gestión, técnicamente son muy competentes, pero tienen serios problemas en la parte administrativa, específicamente en la parte financiera, como consecuencia de este problema, la PYME no logran tener un largo periodo de vida. Conociendo dichos antecedentes, la PYME es un nicho de mercado muy interesante de análisis e investigación.

## **Metodología**

Se llevara a cabo una investigación acerca de las herramientas financieras básicas que se requieren para la administración del dinero en una PYME.

Para este fin se buscará información en libros, tesis y revistas especializadas sobre el tema, acudiendo para ello a las bibliotecas. Otra fuente de información serán las notas publicadas en Internet y periódicos, cerciorándose siempre de la calidad y la confiabilidad de la información, esto se logrará solo citando a aquellos autores, artículos o instituciones especializadas en el tema.

Tratándose de una tesis de índole contable y financiero, es indispensable consultar libros especializados en temas contables y de finanzas.

**Alcance**

El presente trabajo pretende abarcar los conocimientos y las herramientas necesarias para que un administrador del recurso monetario en una PYME logre optimizar y maximizar este recurso.

No es materia de esta tesis ahondar en temas administrativos y de operación tales como estudios de mercado, planes de negocio, ventas, mercadotecnia, productividad, calidad en el producto o servicio, controles operativos, aspectos legales, esto debido a extensión y complejidad de cada uno de ellos los cuales requieren de un estudio por separado, los cuales en su conjunto logran la sinergia de conocimientos que requiere un empresario exitoso.

## Capítulo I. Concepto de empresa

### 1.1 Concepto de empresa

Al establecer qué es una empresa pueden darse diferentes conceptos desde el punto de vista económico, jurídico, filosófico, social. Una empresa en su concepción más simple significa emprender y esta acción de emprender nace de la necesidad de atender determinados requerimientos de una sociedad, creando satisfactores a cambio de una retribución que compense el riesgo de aquella persona o personas que invirtieron dinero en su creación.

A continuación se presentan diferentes conceptos de empresa con un enfoque preponderantemente administrativo-económico:

- “Empresa es la unidad económica, tendiente a la organización de los factores de la producción (capital, tierra, trabajo), actividad llevada a cabo por una persona física o moral, para la satisfacción de necesidades del público en general y con la finalidad de lucro, ganancia o un beneficio” <sup>(1)</sup>
- “La empresa es una entidad económica destinada a producir bienes, venderlos y obtener un beneficio. La ley la reconoce y autoriza para realizar determinada actividad productiva que de algún modo satisface las necesidades del hombre en la sociedad de consumo actual” <sup>(2)</sup>
- “La empresa es un sistema dentro del cual una persona o grupo de personas desarrollan un conjunto de actividades encaminadas a la producción y/o distribución de bienes y/o servicios, enmarcados en un objeto social determinado” <sup>(3)</sup>

Si bien, se dice que una empresa es un sistema en sí (porque está conformado por un conjunto de elementos que interactúan de forma dinámica entre sí para alcanzar uno o más objetivos), también a la empresa se le da el nombre de organización porque es desarrollada por personas que coordina el empresario, de tal forma que, cada uno realiza su propia función para la cual fue contratada.

---

<sup>1</sup> Trejo, Inés, *Aspectos mercantiles del contrato de edición de obra literaria* <http://www.universidadabierto.edu.mx/Biblio/T/Trejo%20Ines-Contrato%20edicion.htm>, fecha de consulta: 18 de agosto de 2007.

<sup>2</sup> Rodríguez, Valencia Joaquín, *Como administrar pequeñas y medianas empresas*, ECAFSA, México 1994, p 58.

<sup>3</sup> Pallares Zoilo et al., *Hacer Empresa: Un Reto*, Fondo Editorial Nueva Empresa México, 2005, p 41.

Una organización social es una asociación de personas regulada por un conjunto de normas y en el que cada miembro cumple una determinada función para lograr los objetivos fijados para coadyuvar activamente al mejoramiento o preservación de la misma.

Los recursos son los medios o el conjunto de elementos que se utilizan para lograr los objetivos fijados. Por lo tanto, es muy importante que cada miembro de la empresa esté consciente de la importancia de planificar, utilizar y controlar apropiadamente cada recurso de la empresa que le ha sido confiado, porque de esa manera, contribuirá al logro de los objetivos establecidos.

En síntesis, y en base a los anteriores conceptos expuestos, se expone un concepto propio de empresa:

- “La empresa es una organización social con vida jurídica propia que opera conforme a las leyes vigentes, que utiliza una gran variedad de recursos (financieros, materiales, tecnológicos y humanos), es decir se encarga de organizar el capital, la tierra y el trabajo, para realizar un conjunto de actividades (elaborar productos o servicios) para lograr determinados objetivos, cubriendo las necesidades del mercado, mediante una retribución que le permita recuperar sus costos, obtener una utilidad por el riesgo que corre su inversión y, en algunos casos, para pagar la explotación de una marca, una patente y/o una tecnología, canalizando los recursos en el mejoramiento continuo de sus procesos, sus productos y de su personal por medio de la capacitación”

## **1.2 Características de la empresa**

Entre las características comunes que comparten la mayoría de las empresas encontramos las siguientes:

- Es una unidad jurídica (por ser una entidad con derechos y obligaciones establecida en la Ley General de Sociedades Mercantiles en su artículo 2) y económica (creada para fines de lucro)
- Persigue una retribución por los bienes o servicios que presta a la sociedad
- Opera conforme a leyes vigentes (fiscales, laborales, ecológicas, de salud, etc.)

- Compra y vende productos y servicios
- Integra y organiza recursos ya sean propios o ajenos
- Se vale de la administración para operar un sistema propio
- Investiga el mejoramiento de sus productos, sus procesos y sus servicios

### **1.3 Objetivos de una empresa**

Las empresas de carácter económico se forman con la finalidad principal y primordial de obtener un lucro y una ganancia. El lucro es la causa y fin de estas empresas. Una empresa que no obtiene ganancias no cumple con la finalidad para la cual fue creada.

Otro punto importante a considerar es que las empresas se deben preocupar por afianzar y maximizar su posición y valor que tienen en el mercado cada vez más competitivo. Sin embargo, también otro objetivo primordial que deben considerar es que deben servir como un instrumento que permita el desarrollo social de la población.

Existen muchas empresas que compiten entre sí, hoy en día, la empresa que no es capaz de ser eficiente desaparece. La eficiencia significa ser capaz de satisfacer las necesidades de las personas igual o mejor que los demás lo cual conlleva una retribución económica. Aquellas empresas que no obtienen una utilidad por su operación desaparecerán del mercado por lo tanto la eficiencia es un objetivo de todas las empresas.

A continuación se exponen los principales objetivos de una entidad:

#### a) Objetivos económicos

- Generar utilidades
- Ser vínculo de creación y distribución de la riqueza
- Retribuir el riesgo que corre el capital invertido por los accionistas
- Mantener el capital a valor presente
- Obtener beneficios arriba de los intereses bancarios para repartir utilidades a los inversionistas
- Reinvertir en el crecimiento de la empresa
- Maximizar el precio de las acciones en bolsa, en caso que cotice en ella
- Asegurar su permanencia en el mercado

#### b) Objetivos operativos

- Buscar producir artículos de calidad
- Maximizar el volumen de ventas, pues aunque en ocasiones no resulte rentable supone para la empresa aumentar la participación en el mercado
- Investigar las necesidades del mercado para crear productos y servicios competitivos
- Mejorar sus procesos continuamente
- Investigar y desarrollar nueva tecnología

#### c) Objetivos sociales

- Producir bienes y servicios para la comunidad
- Satisfacer las necesidades de los consumidores del mercado
- Proporcionar y crear nuevos empleos
- Pagar a los empleados los servicios prestados
- Mejorar el nivel de vida de los trabajadores a través de prestaciones e incentivos
- Desarrollar las habilidades de trabajo de su personal
- Crecimiento moral e interno de sus empleados
- Generación de tecnología
- Generar y pagar impuestos, con ello la empresa está aportando medios al gobierno para llevar adelante obras de infraestructura, como carreteras, calles, etc.
- Cubrir, mediante organismos públicos o privados, la seguridad social
- Proteger la ecología

### **1.4 Clasificaciones de empresas**

Por la amplia variedad de organizaciones empresariales que han surgido a través del tiempo de acuerdo a las necesidades de la sociedad y de las propias leyes, se dividen, en términos generales en las siguientes clasificaciones:

#### a) Por su giro:

Industriales.- Las empresas industriales se dedican a la extracción y transformación de recursos naturales renovables y no renovables, así como a la

actividad agropecuaria y a la manufactura de bienes de producción y de bienes de consumo final.

Comerciales.- Estas empresas se dedican a la compra y venta de productos terminados y sus canales de distribución son los mercados mayoristas, minoristas o detallistas y los comisionistas.

De servicio.- Las empresas de servicio ofrecen productos intangibles y pueden tener fines lucrativos o no lucrativos.

b) Por sectores económicos:

Agropecuario.- Agricultura, Ganadería, Silvicultura y Pesca.

Industrial.- Extractiva y de transformación.

Fabriles o Manufactureras.- Fábricas y talleres en general.

De servicios.- Hoteles, espectáculos, limpieza etc.

Comercio.- Restaurantes, tiendas.

De Transporte y Comunicaciones.- Transporte aéreo, terrestre, marítimo, televisión, etc.

Profesionales.- Educación, medicina.

Bancarias y Financieras.- Bancos, sofoles, uniones de crédito.

c) Por el origen de su capital:

Publicas.- En las empresas públicas el Estado es el único propietario y empresario, teniendo la facultad de nombrar a los miembros del consejo de administración, junta directiva, presidente, director o gerente. Se crean para satisfacer las necesidades que la iniciativa privada no cubre y en algún caso se han creado con fines de lucro, como los monopolios. Por lo general, en los sistemas capitalistas, estas empresas se crean con el fin de asegurar a la población ciertos bienes o servicios a precios lo más bajos posible.

Privadas.- El origen del capital de las empresas privadas proviene de inversionistas particulares y no interviene ninguna partida del presupuesto destinado hacia las empresas del Estado.

Empresas nacionalizadas.- Cuando el Estado se hace cargo de una empresa privada.

Transnacionales.- Las empresas transnacionales son aquéllas cuyos centros de producción y venta se encuentran en varios países, y su control y dirección provienen básicamente de un solo país, es decir el capital de estas empresas proviene del extranjero, ya sean privadas o publicas.

Mixtas: El capital de las empresas mixtas proviene de dos o todas las formas anteriores.

d) Por su tamaño:

Aunque existen varias clasificaciones de empresas por su tamaño, se anexa la clasificación oficial de la Secretaría de Economía y publicada en el Diario Oficial de la Federación el 30 de diciembre de 2002, por considerarla la más adecuada para el actual contexto económico.

Gráfica 1

**Cuadro I.1. Estratificación de empresas por tamaño**  
(clasificación oficial de la Secretaría de Economía, 2002)

SECTOR	MANUFACTURERO	COMERCIO	SERVICIOS
TAMAÑO			
Micro	0-10	0-10	0-10
Pequeña	11-50	11-30	11-50
Mediana	51-250	31-100	51-100
Grande	251 en adelante	101 en adelante	101 en adelante

Fuente: Diario Oficial de la Federación, 30 de diciembre de 2002.

e) Por su radio de acción:

Locales.

Regionales.

Nacionales.

Multinacionales.

Transnacionales.

Mundiales.

f) Por su lugar de origen

Empresas nacionales.- Son aquellas que se forman por iniciativa y con aportación de capitales de los residentes del país.

Empresas extranjeras.- Son aquellas que operan en un país, sin embargo sus capitales provienen de la inversión extranjera directa, por lo cual establecen filiales en los lugares que les parecen más apropiados para su desarrollo.

g) Fiscalmente (<sup>4</sup>):

Personas físicas.- Es un individuo con capacidad para contraer obligaciones y ejercer derechos.

Personas morales.- Es una agrupación de personas que se unen con un fin determinado, por ejemplo, una sociedad mercantil, una asociación civil

Tratándose de personas morales, la Ley General de Sociedades Mercantiles las divide en las siguientes sociedades.

Sociedad en nombre colectivo.

Sociedad en comandita simple.

Sociedad en comandita por acciones.

Sociedad de responsabilidad limitada.

Sociedad cooperativa.

Sociedad anónima.

Aunque la forma que ha alcanzado más popularidad en México es la sociedad anónima, debido a:

1.- La responsabilidad limitada. Las personas que aportan capital para una sociedad anónima sólo arriesgan la cantidad aportada, pero no responden con sus demás bienes.

2.- La negociabilidad. Por medio del sistema de acciones se puede vender, dar en garantías o negociar total o parcialmente la inversión, sin necesidad de efectuar algún movimiento o división física en los bienes e instrumentos de producción de la empresa.

3.- Financiamiento. Se pueden procurar recursos con mayor facilidad que una persona el emitir acciones u obligaciones.

---

<sup>4</sup> ¿Quiénes son personas físicas y quiénes personas morales?, <http://www.sat.gob.mx/nuevo.html>, fecha de consulta 25 de agosto de 2007.

Una sociedad anónima es una entidad jurídica independiente y, de hecho, es una persona jurídica que puede comprar, vender, pedir créditos, producir bienes y servicios y firmar contratos. Disfruta además, de responsabilidad limitada, lo que quiere decir que la inversión y la exposición financiera de cada propietario en ella se limita estrictamente a una cantidad específica.

Este tipo de empresa, se caracteriza por incorporar a muchos socios accionistas quienes aportan dinero para formar un capital social cuyo monto posibilita realizar operaciones que serían imposibles para el organizador en forma individual.

Las características de la sociedad anónima son:

- El capital está representado por acciones
- Los accionistas o socios que la forman, frente a las obligaciones contraídas tienen una responsabilidad limitada
- Son estrictamente sociedades de capitales; el número de sus accionistas es ilimitado, y esto le permite reunir y utilizar los capitales de muchas personas
- Tiene existencia ilimitada, la muerte o la incapacidad de algunos de sus socios no implica la disolución de la sociedad
- La razón social debe ser adecuada al objeto para el cual se ha constituido; no se designa con el nombre de los socios

Hay otra clasificación de empresas las cuales se consideran como empresas de propiedad individual, Se llaman así cuando la empresa pertenece a una sola persona, que desarrolla actividades por nombre y cuenta propios, la cual, asume toda la responsabilidad del negocio y responde a las obligaciones del mismo con todo su patrimonio; quiere decir que su responsabilidad frente a terceros es ilimitada.

Por lo general, este tipo de empresa se halla constituida por el profesional, el artesano o el comerciante que opera por su cuenta un despacho, un taller o una tienda; sin embargo, en la actualidad también se debe considerar a los millones de emprendedores en Internet que han iniciado y mantienen un negocio en la Red o prestan servicios a través de ella.

La empresa individual tiene un inconveniente, el de no poder extenderse generalmente más allá de cierto límite, porque depende de una sola persona; si

esta muere, envejece o enferma, la empresa puede desaparecer aún cuando su continuación pudiera haber sido tan beneficiosa para la comunidad o sus servidores.

## **Capítulo II. Concepto de pequeña y mediana empresa**

### **2.1 Concepto de pequeña empresa y mediana empresa**

En la mayoría de los países (sean desarrollados o no) la PYME ocupa un porcentaje importante en el total de empresas registradas, siendo un componente básico de la economía.

Por ello, resulta conveniente conocer qué es la PYME, cómo definirla, qué características la distinguen, cuáles son sus ventajas y desventajas y qué situaciones originan su creación; todo lo cual, se verá en detalle en este capítulo. En términos generales se considera que la PYME es una entidad independiente, creada para ser rentable, que no predomina en la industria a la que pertenece, cuya venta anual en valores no excede un determinado tope y que esta conformada por un número de personas que no excede un determinado límite, la cual realiza actividades de producción, transformación y/o prestación de servicios para satisfacer determinadas necesidades y deseos existentes en la sociedad.

El concepto PYME no incluye a las microempresas, estas en términos generales son entidades con menos de cinco empleados; aunque comparten varias similitudes .

Entre las características que se pueden mencionar de las pequeñas y medianas empresas se encuentran:

- Administración independiente (generalmente el director general es también el propietario)
- Capital suministrado por los dueños
- Fundamentalmente área local de operaciones
- Tamaño relativamente pequeño dentro del sector industrial en que actúa

Un inconveniente que se presenta en la PYME, es que les afecta con mayor facilidad los cambios en el entorno económico, ya que viven al día, lo que no les permite sobrevivir a largos periodos de crisis, además de verse limitadas en cuanto a recursos financieros por no tener un fácil acceso a los créditos, por lo que el capital de la empresa es suministrado por el propio dueño.

## 2.2 Ventajas y desventajas de la PYME

La PYME por su estructura y origen tiene sus ventajas y desventajas en comparación con las grandes empresas, como se verá a continuación:

Ventajas:

- Fuente generadora de empleos
- Es más apta para responder a las cambiantes exigencias del consumidor, más dispuesta a crear oportunidades para las mujeres y grupos minoritarios y para emprender actividades en las zonas empobrecidas
- Actúa como punto de entrada a la economía de trabajadores nuevos o previamente menospreciados por otras compañías.

Desventajas:

- Los emprendedores de pequeñas empresas, en muchas ocasiones, tienen que dejar su empleo para iniciar su empresa o lo hacen cuando sufren un despido; lo cual implica un cambio drástico no solo en lo económico, sino también en su modo de vida
- En la primera etapa, los emprendedores de pequeñas empresas suelen pasar por momentos de privaciones, como consecuencia de haber invertido sus ahorros, haber incurrido en préstamos y contraído obligaciones (sueldos, alquileres, impuestos, etc.)
- Las pequeñas empresas suelen cerrar sus puertas con más frecuencia que las grandes empresas, debido principalmente a la falta de recursos económicos, capacidad técnica (para ofrecer productos de calidad) y/o de suficientes clientes como para mantenerlos en funcionamiento
- La PYME tienen menor poder de negociación con los proveedores que las medianas o grandes, debido a sus bajos volúmenes de compras
- La PYME tiene menor acceso al financiamiento o mayor dificultad para obtenerlo
- Utilizan tecnología obsoleta <sup>(5)</sup>

---

<sup>5</sup> Elaboración propia.

### **2.3 Origen y evolución de la PYME**

Se pueden distinguir dos tipos de PYME las cuales tienen diferencias desde su concepción.

Por un lado aquellas que se originan como empresas propiamente dichas, es decir, en las que se puede distinguir correctamente una organización y una estructura, donde existe una gestión empresarial (propietario de la firma) y el trabajo remunerado.

Por otro lado están aquellas que tuvieron un origen familiar caracterizadas por una gestión a lo que solo le preocupó su supervivencia sin prestar demasiada atención a temas tales como el costo de oportunidad del capital, o la inversión que permite el crecimiento.

Existen diferentes situaciones que despiertan en muchos emprendedores el deseo y el compromiso de iniciar una PYME, sin embargo, entre las principales se pueden señalar:

- Deseo de autonomía económica
- Necesidad de obtener mayores ingresos
- Sentido de superación personal en el área empresarial
- La identificación de una oportunidad en el mercado en el que el emprendedor determina o supone que puede obtener ganancias al ofrecer productos y/o servicios que las grandes empresas no ofrecen
- La tenencia de un producto o servicio que apasiona al emprendedor, al punto de querer producirlo y comercializarlo por cuenta propia
- La realidad económica en la que las oportunidades laborales son escasas o los salarios muy bajos; por tanto, emprender una pequeña empresa es vista por muchos emprendedores como una solución
- La pérdida de un empleo
- El impulso de las sugerencias de familiares o amistades para que el emprendedor establezca un nuevo negocio o empresa por cuenta propia
- La necesidad de tener un ingreso adicional para la familia que por lo general, induce a uno de los cónyuges a emprender una pequeña empresa.

- El hecho de poder trabajar en familia o de brindar trabajo a otros miembros de la familia
- El deseo de ser dueño del propio destino, de crecer por cuenta propia y de generar riqueza

#### **2.4 Clasificaciones de la PYME**

En primer lugar debemos distinguir entre la PYME formal y la informal. Las primeras se manejan dentro del mercado legal, poseen cierto nivel de capitalización y uso de tecnología, a la vez que suelen estar asociadas y/o vinculadas a las grandes empresas. Las segundas, generalmente pequeñas unidades productivas, se caracterizan por bajo capital, producción de tipo artesanal y una combinación de mano de obra asalariada y familiar.

Entre las variables que se toman en cuenta para clasificar a la PYME, se encuentran:

- Cantidad de personal
- Monto y volumen de la producción anual
- Monto y volumen de las ventas anuales
- Participación en el mercado
- Giro de la empresa
- El financiamiento
- Capital productivo

Cada país tiene sus propios topes, sobre todo en lo que respecta a la cantidad de personal, que en general oscila entre 50 y 500 personas. Esto depende del país y del sector productivo o de servicios en el que realice sus actividades. Además esos topes se van actualizando de acuerdo con la realidad económica y social.

De acuerdo al Diario Oficial de la Federación (DOF) del día 30 de diciembre de 2002 se establecen los criterios de estratificación de empresas en México de la siguiente manera:

## Gráfica 2.

**Cuadro I.1. Estratificación de empresas por tamaño**  
(clasificación oficial de la Secretaría de Economía, 2002)

SECTOR	MANUFACTURERO	COMERCIO	SERVICIOS
Micro	0-10	0-10	0-10
Pequeña	11-50	11-30	11-50
Mediana	51-250	31-100	51-100
Grande	251 en adelante	101 en adelante	101 en adelante

Fuente: Diario Oficial de la Federación, 30 de diciembre de 2002.

### 2.5 Importancia de la PYME

La importancia de la PYME en la economía se basa en que reducen las relaciones sociales a términos personales más estrechos entre el empleador y el empleado favoreciendo las relaciones laborales ya que, en general, sus orígenes son unidades familiares.

Debido a que desarrollan un menor volumen de actividad, la PYME posee una mayor flexibilidad para adaptarse a los cambios del mercado y emprender proyectos innovadores que resultaran una buena fuente generadora de empleo, sobre todo profesionales y demás personal calificado, presentando mayor adaptabilidad tecnológica y menor costo de infraestructura.

Cada vez se estrecha más la relación entre la gran empresa y la PYME, ya que las grandes entidades utilizan a la PYME como un medio de subcontratación u outsourcing.

Otra característica que hace importante a la PYME es su adaptabilidad, gracias a su estructura flexible estas entidades pueden cambiar según sean las condiciones económicas imperantes en su entorno, se puede agregar además, que estas ventajas exclusivas de estas unidades económicas de menor tamaño, son a la vez un gran inconveniente para las mismas, principalmente, por la vulnerabilidad de sus frágiles estructuras.

### 2.6 Estructura de la PYME

Como ya se comentó en muchos casos son empresas familiares, en las cuales, a menudo la familia es parte de la fuerza laboral de la PYME. Por ejemplo, el esposo

es el gerente general, la esposa la gerente de producción, el hijo mayor el jefe de ventas, etc., y además, todos ellos participan de una u otra manera en la producción o prestación de servicios, siendo un buen porcentaje la PYME que opera en la casa o domicilio de sus propietarios.

Tiene sistemas administrativos menos jerárquicos y una fuerza laboral menos sindicalizada que una gran empresa.

El tema de la multiplicidad de funciones que tiene el trabajador en una PYME, suele tornarse conflictivo en las discusiones con el jefe inmediato. En general, este fenómeno no se presenta en las grandes firmas. El tipo de organización de trabajo en la PYME, que permite la plurifuncionalidad, deriva en beneficios tales como ingresos más elevados y capacitación diversificada, esto último mejora la posición del empleado en el mercado de trabajo.

## **2.7 Situación actual de la PYME en México**

De acuerdo a los Censos Económicos 1999 del INEGI, en México existen alrededor de 2.8 millones de unidades empresariales, de las cuales el 4 por ciento pertenecen al sector de la pequeña y mediana empresa. <sup>(6)</sup>

También de acuerdo a este censos del INEGI, el 52% del total de las empresas se encuentran en el sector comercio, 36% en el sector servicios y 12% en el manufacturero. De este total, la PYME orienta su actividad en 63.4% al comercio, 19.4% a los servicios y 17.2% a las manufacturas. Esta información se presenta en la siguiente gráfica: <sup>(7)</sup>

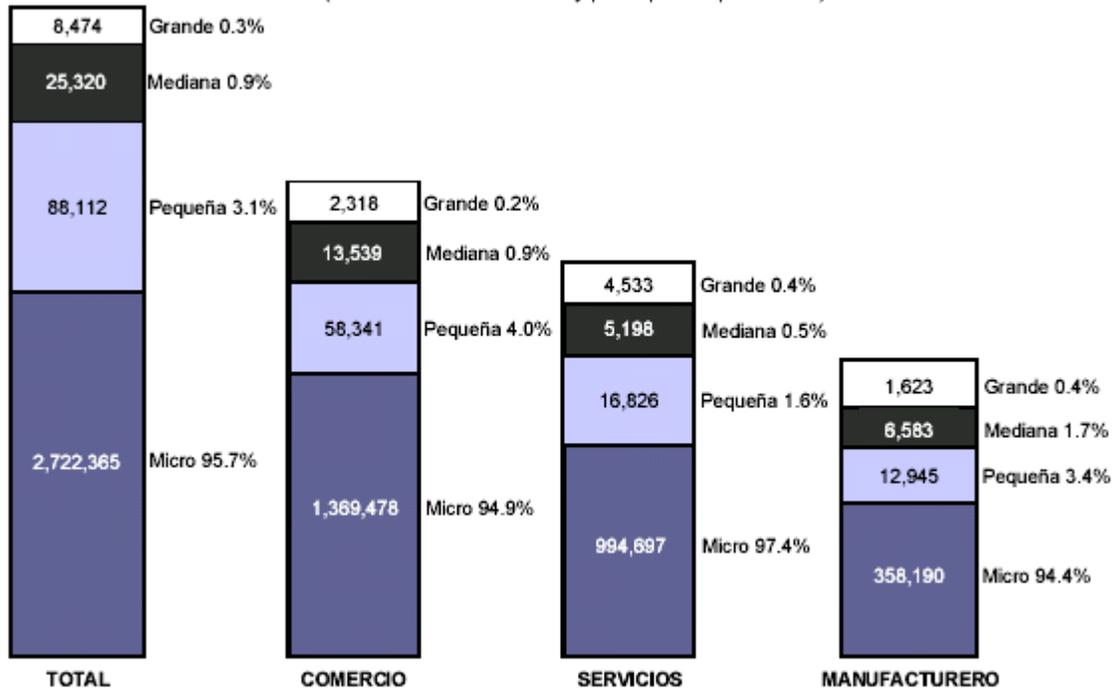
---

<sup>6</sup> Comisión Intersecretarial de Política Industrial, Secretaría de Economía, *Observatorio PYME México Primer Reporte de Resultados 2002*, México marzo de 2003, p 3.

<sup>7</sup> *Ibíd*em, p 12.

### Gráfica 3

**Gráfica 1.6. Composición de las empresas en México, por tamaño y por sector, 1999**  
(total de establecimientos y participación porcentual)



Fuente: INEGI, Censos Económicos 1999.

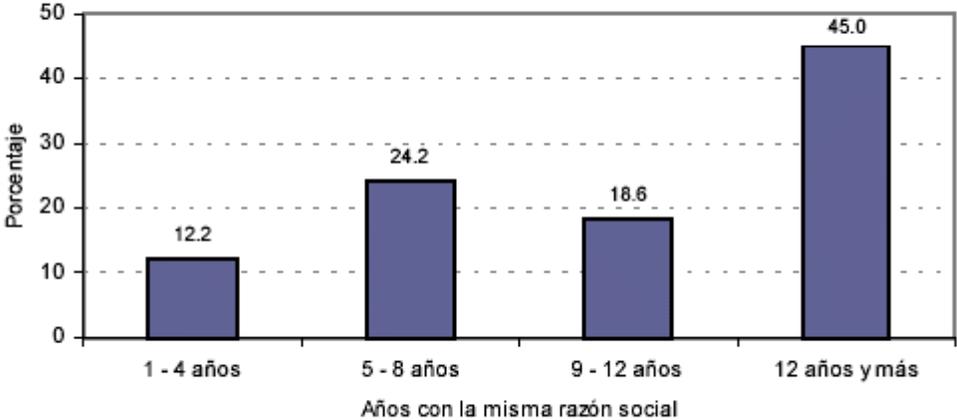
Durante 2002, la Secretaría de Economía (SE), en conjunto con el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), la Universidad de Bologna en Argentina y el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), desarrolló la prueba piloto para la conformación del Observatorio de la Pequeña y Mediana Empresa (Observatorio PYME) en México. El Observatorio PYME agrupa a un panel de más de mil pequeñas y medianas empresas mexicanas, las cuales responden a un cuestionario diseñado para detectar fortalezas, tendencias, problemáticas y oportunidades.

Algunos resultados de las encuestas son presentados a continuación permitiendo obtener información oportuna y de calidad sobre el estado de las PYME en México. La labor de selección de muestra, levantamiento de encuesta y análisis y compilación de resultados fue elaborada por el INEGI.

En términos generales, la PYME en México cuenta con presencia y experiencia en el mercado, considerando que casi el 50% de éstas tiene más de 12 años con la misma razón social, y cerca del 90% ha estado más de 5 años en el mercado. <sup>(8)</sup>

Gráfica 4

**Gráfica 1.1. Permanencia en el mercado**  
(años con la misma razón social, promedio de sectores manufacturero, comercial y servicios)



Fuente: Encuesta del Observatorio PyME 2002.

De la distribución de empresas puede desprenderse el efecto de la crisis de 1995 sobre el sector empresarial mexicano. Primero, las empresas con 12 años y más de antigüedad fueron formadas antes de 1989, por lo que es posible suponer que llegaron a 1995 con una estructura más madura, y por tanto, con mayores probabilidades de sobrevivir. Por el contrario, puede suponerse que un gran porcentaje de las empresas que tienen entre 5 y 8 años en el mercado son posteriores a 1995, y aprovecharon los efectos de la recuperación posterior para consolidar su posición (al igual que las empresas con 12 años y más de antigüedad). El efecto directo se observa en las empresas con antigüedad entre 9 y 12 años: son aquellas que se gestaron entre 1990 y 1993, y que muy probablemente salieron del mercado en la crisis. Esto explicaría el cambio en la tendencia ascendente para este tercer grupo.

<sup>8</sup> *Ibidem*, p 4.

Al considerar a los socios que participan en la gestión y dirección de la PYME, es posible distinguir entre rangos de edad y sexo, identificando las características de los encargados de la gestión empresarial. <sup>(9)</sup>

Gráfica 5

**Cuadro I.3. Características de los responsables de las PyMEs**  
(socios por rango de edad y sexo, total de sectores manufacturero, comercial y servicios)

RANGO DE EDAD	NUMERO DE SOCIOS				DISPERSIÓN
	MASCULINO	FEMENINO	TOTAL	% DEL TOTAL	
Hasta 20 años	1,325	567	1,892	0.9	2.3
Entre 21 y 25 años	5,987	2,493	8,480	3.9	2.4
Entre 26 y 39 años	47,726	17,739	65,465	29.9	2.7
Entre 40 y 59 años	84,812	32,619	117,431	53.7	2.6
Más de 60 años	19,923	5,538	25,461	11.6	3.6
Total	159,773	58,956	218,729	100.0	2.7

Fuente: Encuesta del Observatorio PyME 2002.

El cuadro anterior muestra que aún existe una dispersión muy amplia entre empresarios y empresarias en México. En principio, más del 50% de los empresarios del país se ubica en el rango entre 40 y 59 años, seguido por aquellos propietarios con edades entre 26 y 39 años (un 30%). Estos patrones son homogéneos entre hombres y mujeres.

El nivel de educación de los socios es también una variable importante del análisis. <sup>(10)</sup>

Gráfica 6

**Cuadro I.5. Indicadores de educación**  
(socios por nivel de formación y sexo, suma total de los sectores manufacturero, comercio y servicios)

FORMACIÓN	MASCULINO		FEMENINO		TOTAL	
	INCOMPLETA	COMPLETA	INCOMPLETA	COMPLETA	INCOMPLETA	COMPLETA
Primaria	1,522	6,085	1,109	1,430	2,631	7,515
Secundaria	2,078	7,190	1,242	6,710	3,320	13,900
Preparatoria o profesional técnico	8,719	20,077	3,236	11,395	11,955	31,472
Licenciatura	17,101	83,328	6,593	25,907	23,694	109,235
Maestría	3,418	9,443	348	742	3,766	10,185
Doctorado	0	812	0	244	0	1,056
Total	32,838	126,935	12,528	46,428	45,366	173,363

Fuente: Encuesta del Observatorio PyME 2002.

<sup>9</sup> Ibídem, p 7.

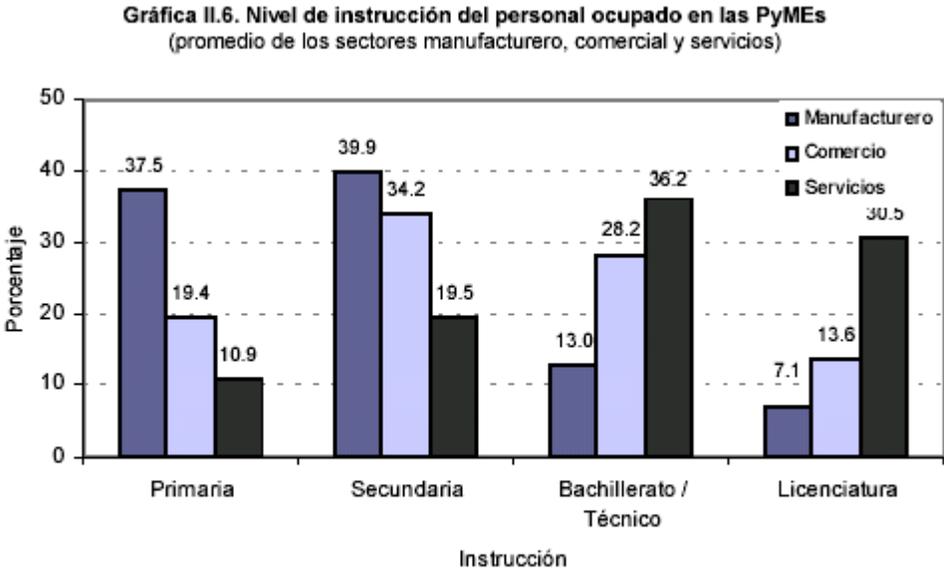
<sup>10</sup> Ibídem, p 8.

Los empresarios con licenciatura completa son cerca del 50% del total (para cada sexo y el universo de establecimientos). En segundo lugar se ubican los propietarios con preparatoria o profesional técnico completo. El tercer lugar es diferenciado: maestría completa en el caso de los socios de sexo masculino, y secundaria completa para el caso de los socios de sexo femenino.

El nivel de instrucción del personal ocupado en las empresas (personal de planta y eventual) posee tendencias encontradas, como se muestra en la siguiente gráfica.

(<sup>11</sup>)

Gráfica 7



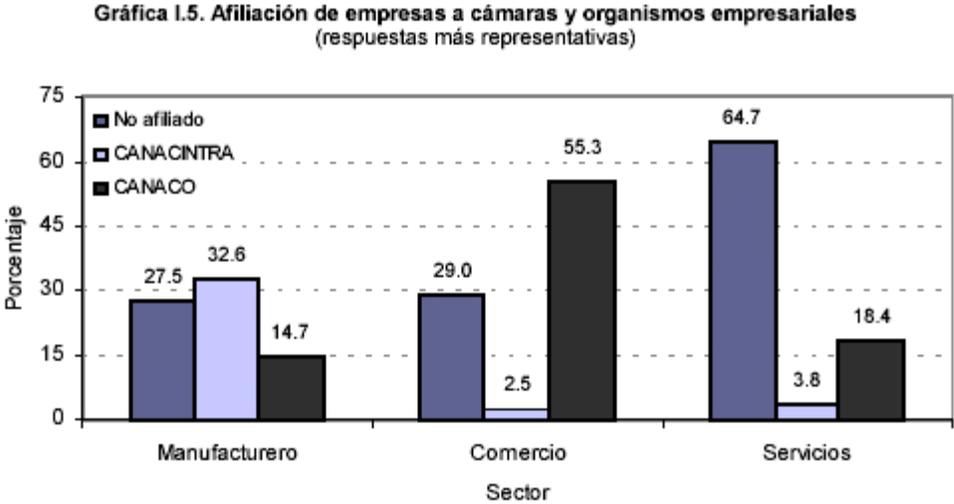
Fuente: Encuesta del Observatorio PyME 2002.

El personal del sector manufacturero está instruido principalmente en primaria y secundaria, contrario al sector servicios donde la mayor parte de los empleados cuentan con bachillerato o licenciatura. La mayoría del personal asociado al sector comercio cuenta con secundaria o bachillerato. Asimismo, el grado de instrucción está relacionado con la dificultad que los empresarios enfrentan para contratar personal,

<sup>11</sup> Ibídem, p 24.

Tradicionalmente, las cámaras y organismos empresariales han desempeñado un papel importante en el desarrollo de las empresas mexicanas. La obligatoriedad de cuotas les permite operar y ofrecer servicios diversos en apoyo a sus asociados, aunque la posición actual de los organismos se ha debilitado, y esto es observable a través de los resultados de la siguiente gráfica. <sup>(12)</sup>

Gráfica 8



Fuente: Encuesta del Observatorio PyME 2002.

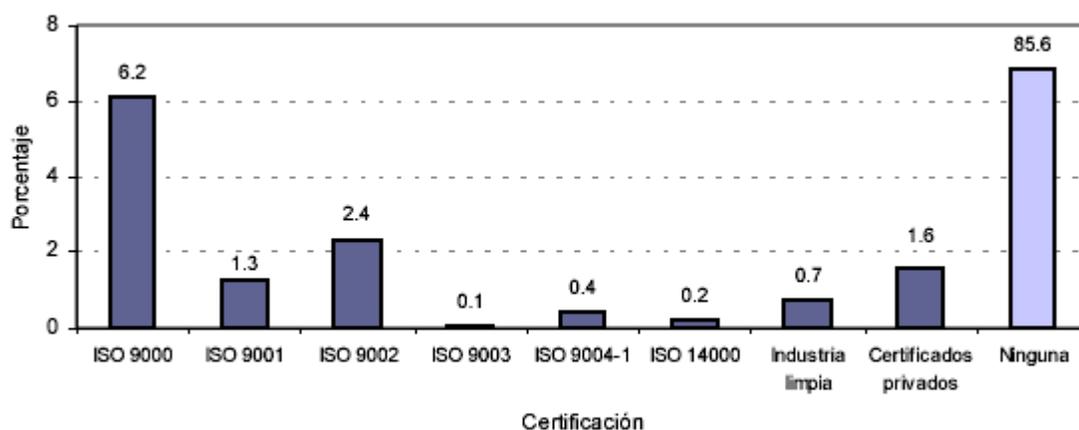
De la información anterior es posible observar que para los sectores manufacturero y comercio, casi una de cada tres empresas no está afiliada a algún organismo empresarial. Sin embargo, en estos casos la participación de las cámaras es igualmente notoria, especialmente en el caso del sector comercio, en donde más del 50 por ciento de las empresas pertenece a la Cámara Nacional de Comercio (CANACO). En el caso del sector manufacturero, una tercera parte de las empresas se encuentra asociada a la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación (CANACINTRA). Por el contrario, la participación de los organismos empresariales en el sector servicios es reducida: dos de cada tres empresas no están representadas, y apenas un 20 por ciento pertenece a la CANACO.

<sup>12</sup> Ibídem, p 11.

Actualmente, la norma ISO se ha convertido en el estándar mínimo para calidad en los productos, y requisito indispensable para aquellas empresas que deseen integrarse a una cadena de proveeduría internacional. Sin embargo, la información proporcionada por el observatorio PYME refleja un bajo interés de las PYME mexicana por adoptar este tipo de esquemas, como se muestra en la siguiente gráfica. <sup>(13)</sup>

Gráfica 9

**Gráfica II.12. Certificaciones de calidad en las empresas (obtenidas o en proceso)**  
(porcentaje de empresas, sector manufacturero)



Fuente: Encuesta del Observatorio PyME 2002.

El dato más impactante es que el 86% de la PYME no cuenta con ningún tipo de certificación. Asimismo, aún la certificación más común - el ISO 9000 – no es utilizado por más del 10% de las empresas del sector. Los porcentajes para las otras versiones de ISO apenas llegan al 2% (en el caso de ISO 9002).

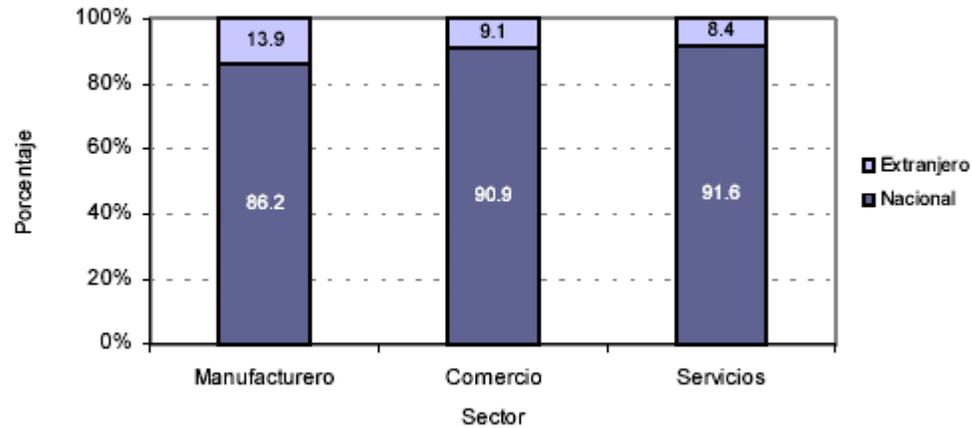
Por otro lado, la gran mayoría de las pequeñas y medianas empresas identifican a sus principales competidores como nacionales, y solo un pequeño porcentaje como empresas extranjeras, como muestra la siguiente gráfica. <sup>(14)</sup>

<sup>13</sup> Ibídem, p 31.

<sup>14</sup> Ibídem, p 42.

Gráfica 10

Gráfica II.26. Origen de los principales competidores directos de las PyMEs  
(promedio de los sectores manufacturero, comercio y servicios)



Fuente: Encuesta del Observatorio PyME 2002.

El estudio realizado por el Observatorio de la PYME ha permitido identificar las principales necesidades y problemáticas que afectan a este sector entre las cuales se pueden mencionar: <sup>(15)</sup>

- Un gran porcentaje de las pequeñas y medianas empresas en México tiene una estructura de empresa familiar, por lo que sus necesidades en cuestiones de dirección y administración de la empresa son diferentes a las de un negocio “tradicional”
- Cerca del 90% de las empresas de este estrato no cuenta con algún tipo de certificación de calidad (ISO), lo cual conlleva efectos negativos sobre su integración a cadenas productivas y su posibilidad de exportar. Lo mismo aplica para metodologías de mejora de calidad y productividad, como el just in time y los equipos de control numérico
- Tres de cada cuatro pequeñas y medianas empresas en México cuentan con acceso a Internet. Asimismo, un promedio de 40% de éstas ya opera ventas de sus productos en línea

<sup>15</sup> Ibídem, p 76.

- La estructura de ventas de las empresas está altamente concentrada. Primero, cerca del 50% de las ventas está concentrada en los cuatro clientes más importantes, y segundo, casi el 65% de la demanda se comercializa en un radio menor a 100 kilómetros de la empresa. Lo anterior pone a la PYME en una posición endeble, al considerar que un gran porcentaje de sus ventas depende en un reducido número de empresas y ámbito regional
- La tasa de aprobación de créditos por parte de la banca comercial es relativamente alta en las pequeñas y medianas empresas cercana al 75% en promedio. Aquellos empresarios que no recibieron el crédito, aducen que una de las razones principales es la falta de garantías
- Apenas el 9% de las pequeñas y medianas empresas está involucrado en la actividad exportadora, sin embargo, al cuestionar los motivos (ajenos a la empresa) por los que no se exporta, los empresarios señalan la lentitud y el exceso de trámites aduaneros, así como la lentitud en el reembolso de impuestos

## **Capítulo III. Análisis de las diferentes áreas involucradas con el área financiera en una PYME**

### **3.1 Papel e importancia de la dirección general**

El primer aspecto característico de la dirección de una pequeña y mediana empresa es que la misma es ejercida por un reducido número de personas, generalmente una persona, en el cual se concentran una gran cantidad de decisiones que son sumamente variadas en su tipo y trascendencia. El director es en casi todos los casos el propietario de la empresa o tiene una fuerte participación en el capital de la misma.

La labor del director general en una PYME es esencial ya que la supervivencia y el éxito de la empresa radica en la calidad de su dirección y administración. El director general mantiene una variedad de contactos con socios, clientes proveedores, colegas y en general con personas con las que se relaciona en virtud del cargo que ocupa.

El director general de un negocio salvo que sea el dueño de la empresa, es generalmente un empleado, con funciones directivas, gerenciales, de jefatura o supervisión, sobre el resto del personal, sobre inmuebles, valores o sobre actividades determinadas.

El director general requiere poseer los mismos y más conocimientos que el dueño del negocio, para colaborar o sustituirle en la administración del negocio. Como empleado que es, se encuentra sujeto a las exigencias patronales las cuales le toca representar. Por ello requiere desarrollar sensibilidad, capacidad negociadora y de persuasión para lograr equilibrio en las relaciones laborales.

La persona encargada de la dirección de la empresa requiere de una preparación que reúna un conocimiento teórico, sistemático y organizado de los fenómenos económicos, además de experiencia y creatividad; pues la empresa, en un mercado competitivo, necesita de cambios e innovaciones tan frecuentes y variables como las necesidades y gustos de los consumidores.

Entre los roles o actividades que la dirección general desempeña pueden enunciarse las siguientes:

- Ser la cabeza visible de la organización.- El director como consecuencia de la posición que ocupa debe cumplir ciertas obligaciones que parecen triviales, pero son imprescindibles, desde el punto de vista legal (por ej. su consentimiento es indispensable en ciertos contratos) o social (por ej. su presencia en un acto protocolar)
- Ser un líder con sus subordinados.- Lo cual implica no solo dirigir, sino motivar al personal en sus diferentes labores. Por ejemplo, otorgando premios a los miembros que realicen adecuadamente sus funciones, que cumplan las normas y políticas de la empresa y coadyuven al mantenimiento o mejoramiento del clima laboral
- Ser un enlace con otras empresas.- En función de la autoridad formal y del status que ésta le brinda, el directivo se conecta con el entorno, generalmente a través de personas que ocupan una posición similar, construyendo una red de relaciones externas que le proporciona información y favores recíprocos
- Ser el poseedor de la información relevante.- El director se convierte en un gran concentrador de información interna y externa, que le llega en forma documentada o de manera informal, siendo esta última generalmente muy importante porque le brinda detalles sobre la situación actual de la empresa
- Ser un portavoz de la información.- En nombre de la organización el director informa acerca de sus políticas y sus resultados al entorno. Él es quién dispone de toda la información necesaria para hacerlo autorizadamente
- Asignar los recursos.- Es el encargado de asignar los recursos para cumplir los planes, esto lo puede hacer de distintas maneras: presupuestando, vetando alguna decisión o autorizando algún proyecto, etc.
- Ser un negociador.- El director general es el negociador por excelencia de su empresa, ya que la representa, puede hablar públicamente por ella y puede comprometer sus recursos

En general sus actividades se caracterizan por ser breves, variadas y fragmentadas. Es decir, el director no concentra su atención en algo por mucho tiempo, las tareas que realiza varían entre decisiones importantes y triviales y en el transcurso de su trabajo es interrumpido frecuentemente por clientes, subordinados, proveedores, etc.

También es importante hacer notar la forma en que se maneja la información en la PYME. Comúnmente el director es el único que conoce los datos relevantes (de ventas, financieros, etc.). Con esto se dificulta aún más la posible delegación de tareas, consolidándose la concentración en la toma de decisiones.

La falta de capacitación del propio director general para reconocer estos temas y la dificultad para aceptar errores propios es también una limitante muy fuerte, para formular una estrategia competitiva en una PYME.

Por lo tanto se desprende que el director general realiza múltiples tareas y que lo que se espera de él es que conduzca a su empresa al éxito.

### **3.2 Papel e importancia de la contabilidad**

Todas las pequeñas y medianas empresas cuentan con un contador, quien generalmente, no tiene injerencia en la dirección ni en la gestión, sólo se lo limita a trabajar en la presentación de estados financieros y pago de impuestos.

La función del contador en la PYME debe ser la de ayudar al empresario a definir la estrategia de administración de recursos generando información financiera y fiscal para ser usada como una herramienta de gestión.

La contabilidad es un elemento clave para el desarrollo de cualquier compañía, para ello, es importante contar con un sistema contable simple y comprensible que brinde la información financiera al día durante todo el año. Es la base para el análisis de la situación del negocio así como el cálculo de impuestos para su presentación y pago.

La contabilidad es una técnica que se utiliza para el registro de las operaciones que afectan económicamente a una entidad y que produce sistemática y estructuradamente información financiera. <sup>(16)</sup>

---

<sup>16</sup> NIF A-1 Estructura de las Normas de Información Financiera, *Normas de Información Financiera*, IMCP, México 2007.

Llevar la contabilidad es una obligación legal, por lo que cada país tiene sus propias leyes y reglamentos con respecto a la contabilidad.

En México, el Código de Comercio en su artículo 33, señala la obligación del empresario o comerciante de llevar o mantener un sistema de contabilidad adecuado, de acuerdo a sus propias necesidades, el cual debe satisfacer ciertos requisitos mínimos:

- a) El sistema debe permitir identificar claramente todas y cada una de las operaciones que se realizan en el negocio conectándose con sus documentos comprobatorios (comprobantes fiscales).
- b) Debe permitir visualizar como se llega a los cálculos finales. Debe poderse elaborar un estado financiero de la empresa en base a la información recopilada.
- c) El sistema no deberá permitir ninguna omisión para asegurar que el registro contable sea lo más verídico posible. <sup>(17)</sup>

Además, el artículo 34 del mismo código establece que cualquiera que sea el registro que se emplee, se deberá además contar con información impresa, foliada y encuadernada de los principales libros contables.

La base de la contabilidad la constituyen los documentos financieros y fiscales como son: las facturas o recibos expedidos, las facturas pagadas a proveedores por compras y gastos y los cheques emitidos, entre otros. La información contenida en dichos documentos se aplica a los principales registros contables.

A continuación se enuncian algunos conceptos contables básicos, necesarios para la contabilidad de una PYME.

Libro Diario.- Libro en el cual se contabilizan diariamente las transacciones financieras efectuadas por la empresa, identificando cada operación, acto y sus características.

Libro Mayor.- Libro en cual se registran las operaciones que afectan las distintas cuentas contables como Caja, Bancos, Clientes, Proveedores y Capital, etc.

Catálogo de cuentas.- Consiste en un listado de las cuentas contables que manejará la empresa para generar su información financiera en cuanto Activo (lo

---

<sup>17</sup> México, *Código de Comercio*, art. 33, Porrúa, 2007.

que se tiene), Pasivo (lo que se adeuda), Capital (Patrimonio) y Resultados (Ingresos y gastos).

Activo.- Es un recurso controlado por una entidad, identificado, cuantificado en términos monetarios, del que se esperan fundadamente beneficios económicos futuros, derivados de operaciones ocurridas en el pasado, que han afectado económicamente a dicha entidad. <sup>(18)</sup>

La activo se clasifica de la siguiente manera:

- Activo circulante.- Son todos los bienes o derechos propiedad de la entidad cuya disponibilidad es menor a un año
- Activo no circulante.- Son todos los bienes o derechos propiedad de la entidad cuya disponibilidad es mayor a un año
- Activo fijo.- Son todos los bienes tangibles propiedad de la entidad que se utilizan para prestar un servicio y que no son para su venta
- Activo diferido.- Son aquellos bienes normalmente intangibles que van que van a proporcionar un beneficio a la entidad tanto en el ejercicio en que se hizo la erogación, como en ejercicios futuros

Pasivo.- Es una obligación presente de la entidad virtualmente ineludible, cuantificada en términos monetarios y que representa una disminución futura de beneficios económicos, derivada de operaciones ocurridas en el pasado, que han afectado económicamente a dicha entidad. <sup>(19)</sup>

El pasivo se clasifica de la siguiente manera:

- Pasivo a corto plazo.- Son todas las obligaciones o deudas a cargo de la entidad cuya exigibilidad es menor a un año
- Pasivo a largo plazo.- Son todas las obligaciones o deudas a cargo de la entidad cuya exigibilidad es mayor a un año

---

<sup>18</sup> NIF A-5 Elementos básicos de los estados financieros, Normas de Información Financiera, IMCP, México 2007.

<sup>19</sup> *Ibíd.*

Capital contable.- Es el valor residual de los activos de la entidad, una vez deducidos sus pasivos. <sup>(20)</sup>. Es decir representa el total de las aportaciones de los socios, de la misma entidad o de terceros.

Balance general.- Es el documento formal que muestra la situación financiera de una entidad a una fecha determinada, presentando los activos, pasivos y capital debidamente clasificados y valuados.

Los elementos anteriores permiten formular una igualdad que se da en las empresas, es decir, los recursos son iguales a las obligaciones más el patrimonio, o dicho de otra manera: el activo (A) es igual al pasivo (P) más el capital (C).

$$A = P + C$$

Estos tres elementos constituyen el balance que, con mayor grado de ampliación y de detalle, siempre se presentará como la relación entre los tres componentes: lo que se tiene, lo que se debe y el patrimonio.

Estado de resultados.- Es el documento que muestra los resultados de operación de una entidad por un periodo determinado y por ende, de los ingresos, gastos; así como, de la utilidad (pérdida) neta en el patrimonio contable resultante en el periodo. <sup>(21)</sup>

Este documento se elabora a partir de las ventas que obtuvo la empresa, a las cuales se les resta el costo de ventas que representa el importe de todas las operaciones (materiales, mano de obra, etc.) que se relacionan directamente con la obtención del ingreso propio y son recuperables cuando se realice este, para así obtener la utilidad bruta.

$$\text{Ingresos} - \text{costo de ventas} = \text{utilidad bruta}$$

En seguida, se le resta a este resultado todas las erogaciones que no están relacionados con el ingreso, pero sí con la operación de la empresa, que globalmente se conocen con el nombre de gastos de operación y que se pueden dividir en gastos de venta y administración, obteniéndose con ello la utilidad en operación.

---

<sup>20</sup> Ibídem.

<sup>21</sup> NIF A-3 Necesidades de los usuarios y objetivos de los estados financieros, *Normas de Información Financiera*, IMCP, México2007.

Utilidad bruta - gastos de operación = utilidad en operación

Los productos y gastos financieros son aquellos ingresos o erogaciones obtenidos o generados por concepto del uso de recursos (intereses).

Otros productos y gastos son todos aquellos ingresos y egresos que no son normalmente recurrentes en la operación de la empresa.

Estos conceptos se suman y restan respectivamente a la utilidad en operación, lo cual arroja la utilidad antes de impuestos.

Utilidad en operación + productos financieros y otros productos - gastos financieros y otros gastos = utilidad antes de impuestos

Al aplicar los impuestos (ISR y PTU), se llega entonces a la utilidad o pérdida neta que es la verdadera ganancia o pérdida del negocio.

Utilidad antes de impuestos – impuestos (ISR y PTU) = utilidad o pérdida neta

Estado de variaciones en el capital contable.- Es el documento que muestra los cambios en la inversión de los accionistas o dueños durante un período. <sup>(22)</sup>

El presente estado financiero se elabora tomando en cuenta las aportaciones de capital que se hayan efectuado por ejercicio, disminuyendo las reducciones de capital para llegar al capital actual de una empresa.

Estado de cambios en la situación financiera o el estado de flujo de efectivo.- Es el documento que muestra los cambios en los recursos y las fuentes de financiamiento de la entidad en un periodo, clasificándolos por actividades de operación, de inversión y financiamiento. <sup>(23)</sup>

Todos estos documentos descritos forman los estados financieros los cuales representan el producto final del proceso contable y tienen por objeto, presentar información financiera para que los diversos usuarios de los estados financieros puedan tomar decisiones eficientes y oportunas.

Cabe mencionar que es altamente recomendable la utilización de un sistema de software para el registro contable, ya que esto agiliza los tiempos de procesamiento de información.

---

<sup>22</sup> *Ibíd.*

<sup>23</sup> *Ibíd.*

En resumen se puede mencionar que la contabilidad permitirá saber todo lo relacionado a:

- Movimiento de efectivo (saldo bancario, ingresos, pagos)
- Clase y valor de los activos
- Existencias
- Deudas que tiene el negocio, incluyendo la nómina
- Ventas
- Gastos clasificados por tipo de gasto
- Pérdidas o ganancias

### **3.3 Papel e importancia de las finanzas**

Una de las causas por las cuales un gran porcentaje de las pequeñas y medianas empresas tienen un corto periodo de vida, es por la falta de un adecuado control financiero, lo cual conlleva a que las empresas se descapitalicen y no puedan hacer frente a sus compromisos económicos en el corto y mediano plazo.

Antes que nada, es importante comprender que el buen manejo de las finanzas involucra no solo identificar entradas y salidas de dinero. Para que una empresa pueda tomar cualquier tipo de decisión financiera se debe contar en primer lugar con datos confiables que se desprenden de la contabilidad de la organización.

Por ello es importante que el área financiera de cualquier empresa se debe de ocupar de las siguientes cuestiones:

- Establecer políticas en el manejo de efectivo
- Establecer el control para el otorgamiento de crédito
- Determinar políticas de cobranza
- Administración efectiva de los diferentes tipos de pasivos
- Elaborar técnicas de análisis financiero para la toma de decisiones financieras

Ahora bien, la información financiera que genere el área de finanzas servirá principalmente para analizar la siguiente información.

- Evaluación de la rentabilidad
- Evaluación de la posición financiera, que incluye su solvencia y liquidez
- Evaluación del flujo de fondos

El área de finanzas es la encargada de establecer políticas que tienen como objetivo, evitar la insuficiencia de efectivo y activos circulantes así como optimizar los costos asociados mediante su manejo y administración.

Las empresas requieren del establecimiento de políticas de efectivo que les permitan contar con los recursos financieros necesarios para hacer frente a sus obligaciones de corto plazo, por lo que deben tener fondos suficientes para hacer frente a los desfases que se producen entre los ingresos y los pagos dentro de las operaciones normales de la empresa, ya que en algunas ocasiones éstos no ocurren conforme a lo programado y, en otras, se requiere la creación de fondos durante un cierto tiempo para poder cumplir con pagos no constantes, como pueden ser: el pago de dividendos o de impuesto sobre la renta.

#### **3.4 Papel e importancia de la tesorería**

Uno de los problemas en la gestión financiera diaria de las empresas en general y especialmente en aquellas que están en pleno proceso de crecimiento, como es el caso de la PYME, es la administración de los recursos de tesorería. Es común que se den circunstancias en las que, como consecuencia de la propia política de cobros y pagos de la entidad, se generen situaciones en las que afrontar los pagos a corto plazo sea una tarea difícil de cumplir.

La primera de las razones por la que es necesario llevar a cabo una buena gestión de la tesorería, es que los recursos financieros de los que disponen las empresas para afrontar su actividad son generalmente escasos y limitados, llegando en ocasiones incluso a financiar inversiones a largo plazo con recursos a corto plazo, o gastos de un proyecto generados por ingresos de otro proyecto ajeno al primero. Otro motivo es la condición de PYME, que conlleva generalmente un bajo poder de negociación frente a proveedores y/o clientes, con la consiguiente adaptación a las condiciones de pago y cobro que ellos ofrecen, sin poder negociar las condiciones que realmente le convienen a la empresa.

Como consecuencia de estas circunstancias, la empresa puede tener numerosos problemas derivados de la falta liquidez, lo que acentúa la necesidad de una buena gestión en esta área para tratar de evitar, a su vez, una mala imagen frente a los proveedores y acreedores.

La tesorería en su concepción más simple es la actividad de cobros y pagos de una empresa. Incluye todas aquellas funciones que se tiene que llevar a cabo para administrar los recursos financieros de la entidad, salvaguardarlos y canalizarlos a los lugares mas productivos de la organización.

Es importante tener un adecuado control en el área de tesorería ya que se pueden producir con facilidad errores, como pagar dos veces una misma obligación o no tomar en cuenta un determinado ingreso, por lo tanto, una buena gestión de la tesorería puede ayudar a reflejar ordenadamente y con claridad aquellas obligaciones que deberá asumir la empresa, estableciendo periodos de pago a lo largo del ejercicio, identificando los rubros más urgentes por cubrir, facilitando con ello la toma de decisiones y la anticipación a situaciones problemáticas inesperadas.

Entre las actividades que realiza el área de tesorería se encuentran:

- La emisión de cheques
- Manejo de cajas (fondos fijos)
- Depósitos y transferencias bancarias
- El control de las conciliaciones bancarias incluyendo la determinación del I.V.A. causado y acreditable

Un buen control y manejo del área de tesorería le permitirá conocer al usuario de la información lo siguiente:

- La situación real y actualizada del flujo de efectivo de la empresa
- Debe mostrar tanto cobros como pagos, así como la información más relevante de cada uno de ellos
- Debe detallar las fuentes de financiamiento contratadas y las condiciones de las mismas
- Debe de mostrar el nivel de riesgo que tiene la empresa con las entidades financieras
- Debe servir para anticiparse a los pagos comprometidos

De hecho, uno de los problemas que enfrenta el área de tesorería es que obligan a la PYME a tener su contabilidad constantemente actualizada, y esto es algo a lo que no están habituadas la mayoría de las pequeñas y medianas empresas.

### **3.5 Papel e importancia del área de ventas**

La responsabilidad como gerente de ventas en una empresa, ya sea pequeña o grande, conlleva una serie de tareas y compromisos que se deberán llevar a cabo para el mejor aprovechamiento de esta área, en cuanto a la obtención de los ingresos.

Entre las actividades que deberá llevar a cabo el gerente de ventas en cuanto a su contribución para la obtención de recursos, es decir para lograr una venta, con su posterior cobro se encuentran:

- Dar aviso del alta del cliente dentro del sistema de cuentas por cobrar
- Dar seguimiento a la emisión de la factura de venta respectiva
- Contar con una estadística de ventas diarias, semanales o mensuales, así como las ventas por proyecto, ventas por áreas de negocio y ventas por centro de costos, con ayuda del área de cuentas por cobrar
- Revisar si las mercancías llegan al cliente de manera oportuna
- Validar en conjunto con el área de finanzas la posibilidad de ofrecer descuentos por pronto pago
- Analizar los prospectos de clientes para saber si tiene la suficiente capacidad de pago, ya que una persona puede tener la necesidad de comprar el producto o servicio que se le ofrece y estar muy interesada en él, pero si no tiene dinero para comprarlo, no tiene caso negociar con este tipo de cliente
- Mantener relaciones y hacer acuerdos con otras áreas dentro de la organización para si poder cumplir con lo prometido en la venta Finalmente también deberá de conocer su producto o servicio a la perfección y ayudar a que todos sus vendedores lo conozcan igual.

Una vez analizada la información, se deberá de tomar la decisión de vender o no, recordando que una venta no esta terminada hasta que esta cobrada.

### **3.6 Papel e importancia del área de crédito y cuentas por cobrar**

Microsoft, la firma de software más importante del mundo elaboro una investigación sobre el mercado mexicano, la cual reveló que el principal problema que enfrentan las compañías nacionales no es la falta de crecimiento económico, sino los obstáculos para cobrar sus facturas. Más de 100 mil pequeñas y

medianas empresas se han aventurado a ser proveedoras de los corporativos más grandes del país, del gobierno federal, entidades estatales y municipales. Sin embargo, la morosidad en los pagos de sus productos y servicios ha sido la constante. <sup>(24)</sup>

Las cuentas por cobrar representan derechos exigibles originados por ventas, servicios prestados, otorgamiento de préstamos o cualquier otro concepto análogo. <sup>(25)</sup>

Las cuentas por cobrar son los créditos que la empresa concede a sus clientes. La administración de cuentas por cobrar a clientes implica generalmente un dilema entre liquidez y productividad, ya que si se ofrecen muchas facilidades para la venta de los productos o servicios, se incrementarán las mismas y también las utilidades; pero por otra parte, se aplazan los fondos que disminuyen la liquidez de la empresa. En el grado en que se otorguen créditos y se amplíen los plazos de cobro a clientes, las cuentas por cobrar aumentarán y peligrará la capacidad de la empresa para liquidar sus pasivos.

En toda operación de crédito, las empresas corren el riesgo de que la promesa de pago a un futuro no se cumpla, ya que no existe la seguridad de que se realice, esto debido a que los deudores, aun los más solventes y dignos de confianza pueden retrasar el pago, o incluso, dejar de pagar totalmente sus obligaciones, en virtud de las numerosas contingencias que pueden presentárseles. De ahí que la empresa acepte como parte de la operación a crédito, la probabilidad de que el cliente no cumpla con su promesa de pago. Si la cuenta definitivamente no se paga, la empresa tendrá que cancelar en su totalidad el importe y registrar el importe en una cuenta contable denominada cuentas incobrables.

Una política eficiente de cobros requiere de algún tipo de sistema formal que garantice el pago de cuentas vencidas. No prestar la debida atención a los pagos atrasados puede perjudicar el flujo de fondos y las posibilidades de permanencia de la empresa.

---

<sup>24</sup> Adita Ruiz Claudia, "Cuentas por cobrar, un calvario", *Revista Fortuna*, México num. 33, Octubre 2005, pag 40.

<sup>25</sup> NIF C-3 Cuentas por cobrar, *Normas de Información Financiera*, IMCP, México 2007.

Para una adecuada supervisión de las cuentas por cobrar es necesario contar con los siguientes controles:

- Contar con un catalogo de clientes que incluya entre otros datos: nombre o razón social de la empresa, dirección, teléfono, contacto de ventas, contacto de cobro, días de crédito, días de pago, horarios de pago
- Mantener un archivo de control, así como copia de recepción de todas las facturas entregadas, registrando el nombre de la entidad a la que se emitió la factura, la fecha de la factura, número de factura, monto de la factura, plazo de pago, fecha y lugar de recepción, fecha de pago, monto pagado (si es a plazos)
- Registrar las pólizas de ingreso de manera oportuna
- Llevar un control del IVA por pagar por factura en base a flujo, con el fin de enterar el IVA ante el SAT

Además de contar con un adecuado registro que contenga la siguiente información:

- Cobranza estimada
- Antigüedad de las cuentas por cobrar
- Rotación de las cuentas por cobrar
- Comisiones de los cobradores
- Auxiliares contables de los clientes
- Cálculos de intereses moratorios (si aplica)

Para un adecuado seguimiento de cobranza es necesario seguir los siguientes puntos:

- Organizar las llamadas de seguimiento de cobranza, anotando fecha, hora, nombre de la persona con la que se habló y acuerdo al que llegaron
- Hablar con la persona indicada
- Ser cortés y flexible
- Formular preguntas claras y directas no aceptando una evasiva por respuesta
- Ser breve en las llamadas de cobranza o seguimiento
- Planear adecuadamente la ruta de cobro

Para otorgar un crédito es necesario conocer y evaluar al cliente, los parámetros pueden ser: número de operaciones que se han realizado con él, el monto de las operaciones, su frecuencia y su homogeneidad, si el cliente es grande o conocido y si tiene buena reputación en el mercado.

Lo más conveniente es solicitar una serie de documentos los cuales permitirán evaluar al cliente, como son los siguientes:

- Referencias bancarias y comerciales.- Corroborando la veracidad de la información por medio de llamadas telefónicas
- Acta constitutiva con inscripción en el registro público de la propiedad y del comercio.- La cual permitirá conocer a la persona que tiene el poder para firmar los contratos de prestación de servicios, además de revisar que este realmente dado de alta en el registro público
- Estados financieros.- Con los cuales por medio de las razones financieras de liquidez, endeudamiento, solvencia, etc.; permitirá conocer el estado actual de la empresa la cual solicita el crédito
- Copia de los últimos estados de cuenta bancarios.- Permitiendo conocer el saldo promedio de sus cuentas bancarias

### **3.7 Papel e importancia del área de cuentas por pagar**

Las cuentas por pagar representan las obligaciones a cargo de la empresa originadas por la adquisición de bienes o servicios. Esta área esta dedicada a la administración de las facturas o documentos por pagar a corto y largo plazo, que se tenga con un proveedor o acreedor. El área de cuentas por pagar tiene su importancia en la búsqueda de financiamiento comercial con proveedores, representando la principal fuente de financiamiento que tiene la PYME.

Es conveniente al igual como se hace en la cuenta por cobrar, de llevar un archivo y control de los registros de cuentas por pagar organizadas por proveedor y acreedor, registrando la siguiente información: Nombre del proveedor o acreedor, fecha de la factura, número de factura, fecha de recepción de la factura, nombre y firma de recepción, monto de la factura, plazos, fecha de pago, monto pagado (si es a plazos).

Entre las actividades que deberá realizar la persona encargada de cuentas por pagar se encuentran:

- Elaborar un catalogo de proveedores y acreedores debidamente estructurado, clasificados por tipo, sus saldos respectivos así como por fecha de vencimiento de las facturas
- Revisar las facturas de los proveedores y acreedores pendientes de pago en cuanto a: Calculo matemático correcto, que cumplan con los requisitos fiscales, que la mercancía descrita en la factura haya sido recibida y se encuentre en el almacén
- Revisar que el monto total de la factura coincida con el monto del cheque expedido
- Llevar un control de IVA acreditable por factura en base a flujo, además de identificar las retenciones de IVA e ISR.
- Mantener contratos de suministros con proveedores.
- Establecer los términos y plazos de pago así como las condiciones de entrega
- Establecer política de devoluciones, descuentos y rebajas
- Aprovechar los incentivos ofrecidos para pagos adelantados Una buena negociación con los proveedores permite aplazar las cuentas por pagar hasta la fecha máxima permitida (7,15, 30, 45, 60 ó 90 días). Significando una línea de crédito sin intereses (si se cumple con el plazo de pago establecido) que otorga el proveedor.

## **Capítulo IV. Fuentes de financiamiento para una PYME**

### **4.1 Financiamiento de la PYME**

El financiamiento es el conjunto de recursos monetarios, tomados a préstamo, para llevar a cabo una actividad económica o proyecto de inversión. <sup>(26)</sup> Es la obtención de recursos de fuentes internas o externas a corto, mediano o largo plazo, que requiere para su operación normal y eficiente una empresa pública, privada, social o mixta. <sup>(27)</sup>

Cuando se trata de buscar un financiamiento la primera opción que se piensa es la de un crédito bancario, sin embargo, esta forma de obtener recursos es sólo una de muchas que existen para que las empresas consigan el dinero que les permitirá operar y poder empezar sus proyectos.

El financiamiento inicial en la mayoría de las pequeñas y medianas empresas, procede de fuentes propias (ahorros personales) y en menor proporción, de préstamos bancarios, de terceros (familiares o amistades) o de inversionistas.

### **4.2 Objetivos de las fuentes de financiamiento**

El primer paso para la obtención de un financiamiento es tener un panorama claro del destino que se le dará al dinero y el plazo en el que se podrá pagar el mismo. De esta forma, se puede buscar el programa de crédito más adecuado para la empresa y disminuir los riesgos de incumplir el pago.

Los rubros más comunes para los que se puede obtener un crédito son los siguientes:

- Adquisición o reposición de activos fijos.- Para compra de maquinaria, locales comerciales, unidades de transporte, etc. Son todos los activos permanentes y tangibles para llevar a cabo el giro del negocio
- Apoyo al capital de trabajo o enfrentar gastos presentes.- La solicitud de crédito puede ser un mecanismo para resolver los problemas de flujo de efectivo, ya que, en muchas ocasiones no se sabe cuánto tardará en pagar un cliente o se tendrá algún ingreso, pero se sabe exactamente cuando se

---

<sup>26</sup> *Revista Inversionista*, <http://www.inversionista.com.mx/diccionario.php?letra=f>, fecha de consulta: 29 de septiembre 2007.

<sup>27</sup> Perdomo Moreno, Abraham, *Planeación financiera para épocas normal y de inflación*, IMCP, México 1997, p 207.

debe pagar la nómina o diferentes gastos para continuar con la operación del negocio (pago a proveedores, compra de inventario, etc.)

- Reestructuración de pasivos.- Por deudas adquiridas con anterioridad, por ejemplo, si ya se tuviera un crédito a una tasa de interés anual, se podría liquidar este crédito y obtener uno nuevo en condiciones más atractivas
- Desarrollo tecnológico.- Para inversión en infraestructura, sistemas de información, telecomunicaciones, etc.
- Inicio de nuevos proyectos.- El crédito se utilizara para el financiamiento de un nuevo proyecto que emprenda la empresa
- Remodelación o ampliación de instalaciones.- El crédito se utilizara para mejorar las instalaciones propias de la empresa

### **4.3 Importancia de las fuentes de financiamiento**

Para muchas pequeñas y medianas empresas el acceso al financiamiento puede ser la diferencia entre crecer y desaparecer del mundo de los negocios. Sin dinero, no se tiene la capacidad de abrir nuevas sucursales, aumentar el inventario o incrementar la producción. Resulta por esto indispensable que se conozcan los esquemas de financiamiento a los que la PYME puede tener acceso y determinar si alguna de estas opciones puede ser la que requiera o necesite para resolver su problema de efectivo.

Para calcular la cantidad de recursos y el tiempo que se requerirá para pagar un crédito, es necesario considerar diversos factores de la empresa tales como: flujo de ingresos mensuales, flujos de gastos y costos mensuales así como los excedentes de efectivo (si existieran).

A su vez al solicitar un crédito ante una institución financiera es necesario considerar el monto máximo y mínimo que otorgan, el tipo de crédito que manejan y sus condiciones, el tipo de documentos que solicitan y garantías que piden, políticas de renovación de créditos, y sus sanciones por incumplimiento de pago.

Con lo anterior se tienen más elementos para la decisión y viabilidad de tomar un crédito sin correr el riesgo de caer en insolvencia o morosidad.

#### 4.4 Tipos de fuentes de financiamiento

El financiamiento se puede clasificar de dos formas, una tomando en consideración el plazo o tiempo y la otra de acuerdo al origen de los recursos.

De acuerdo al plazo las fuentes de financiamiento se clasifican a corto y largo plazo.

Financiamiento a corto plazo.- Es aquel crédito que se vence al cabo de un año o menos. Se utiliza generalmente para cubrir necesidades eventuales, por ejemplo: nomina, pago de impuestos, compra de mercancía o gastos extraordinarios.

Financiamiento a largo plazo.- Es aquel crédito que vence al cabo de más de un año , el cual es generalmente empleado para la adquisición de activos fijos.

De acuerdo al origen del capital, las fuentes de financiamiento se pueden clasificar en internas y externas:

La fuentes internas de financiamiento son aquellas que se originan dentro de la misma organización como resultado de sus operaciones.

Se pueden clasificar en:

I. Capital en efectivo <sup>(28)</sup>

a) Ventas condicionadas.- A través de un acuerdo, se solicita un adelanto sobre las ventas que se realicen antes de que se entreguen los productos.

b) Intercambio o trueque. Sin la necesidad de desembolsar efectivo, se ofrecen los servicios o productos realizando un intercambio con otras compañías.

c) Venta o renta de un activo obsoleto o no estratégico Representa una fuente muy efectiva para hacerse de recursos, ya que además de significar un financiamiento, aumenta la productividad de las empresas al deshacerse de los bienes muebles o inmuebles que no utiliza y que podrían significar un gasto innecesario. También se puede rentar alguna parte de la empresa que no esta siendo utilizada, por ejemplo, algún almacén o local que se tenga. <sup>(29)</sup>

---

<sup>28</sup> Cuesta, Raúl, *18 fuentes de capital* , Revista Entrepreneur, <http://www.soyentrepreneur.com/home/index.php?p=nota&idNota=4410> , fecha de consulta: 29 de septiembre 2007.

<sup>29</sup> Peraza, Raúl, *Opciones en crédito* , Revista Entrepreneur, <http://www.soyentrepreneur.com/home/index.php?p=nota&idNota=1904> , fecha de consulta: 29 de septiembre 2007.

### Ventajas:

- Se hace más productiva la empresa
- Es el financiamiento más barato
- Se obtienen recursos frescos de un bien que no se usa

### Desventajas:

- No es común que las empresas cuenten con exceso de activos <sup>(30)</sup>

### II. Financiamiento accionario <sup>(31)</sup>

a) Fuentes de capital corporativo.- Una inversión corporativa puede clasificarse de la siguiente forma:

1) Compra completa.- Una empresa compra por completo el negocio. Se transfiere el control y derechos de la compañía.

2) Acuerdo de uso de licencias.- Consiste en transferir algunos derechos sobre los productos desarrollados por el negocio.

3) Riesgo compartido. Mejor conocido como "Joint Venture". Consiste en la creación de una sociedad con una compañía ajena al negocio.

4) Compra parcial. Una compañía externa compra parte de las acciones del negocio

b) Planes de propiedad accionaria para empleados.- Es posible vender acciones directamente a los empleados; así, ingresa capital al negocio a cambio de convertirlos en socios

c) Capital de riesgo.- La ventaja de negociar con una institución de capital de riesgo radica en el acceso a grandes cantidades de dinero. Por lo general invierten en negocios en expansión que prometen un retorno de inversión atractivo

### III. Utilidades reinvertidas

Es común en las empresas de nueva creación que en lugar de repartir los dividendos generados, decidan reinvertir sus utilidades en la organización para mejoras de diverso tipo.

### IV. Depreciaciones y amortizaciones

---

<sup>30</sup> Peraza, Raúl, *Lo bueno y lo malo, ventajas y desventajas en opciones de crédito*, Revista Entrepreneur, <http://www.soyentrepreneur.com/home/index.php?p=nota&idNota=1905>, fecha de consulta: 29 de septiembre 2007.

<sup>31</sup> Idem 28 .

Son provisiones mediante las cuales la empresa recupera el costo de la inversión de sus activos fijos e intangibles por el transcurso del tiempo, aplicándose directamente a los gastos en que la empresa incurre, disminuyendo con ello las utilidades y por lo tanto el importe para pago de impuestos y dividendos.

Las fuentes externas de financiamiento son aquellas que otorgan terceras personas a la empresa para ayudarla a cumplir su objetivo económico y social.

Se pueden clasificar en:

#### I. Capital a crédito

a) Tarjetas de crédito corporativas o empresariales <sup>(32)</sup>.- Son líneas de crédito otorgadas a los principales funcionarios de la empresa, en donde todas las compras de bienes y servicios se cargan a la cuenta de la tarjeta. Cuando se compra con tarjeta se tiene un lapso para liquidar el adeudo: obteniendo financiamiento de entre 40 y 52 días, dependiendo de las fechas de corte. Este tipo de crédito es uno de los más caros debido a sus altas tasas de interés.

Las tarjetas corporativa permiten establecer un estricto control sobre los gastos de una empresa o negocio, ya que todo se desglosa a detalle en los gastos de cuenta que envía el banco

Se pueden utilizar para una amplia gama de transacciones de las empresas, siendo un medio de pago muy seguro (evitando el manejo de efectivo y cheques) y flexible, porque lo mismo sirve para pagar a proveedores, que para adquirir servicios, como boletos de avión, restaurantes, hospedaje en viajes de negocios, para comprar materia prima, para comprar artículos de oficina, cómputo y comunicaciones. Incluso, también se pueden pagar los servicios de telefonía móvil, entre otros.

Ventajas:

- Se elimina la necesidad de utilizar efectivo y cheques
- Todas las operaciones de índole financiero pueden hacerse fácilmente a través de los servicios de banca en línea

---

<sup>32</sup> Flores, Matiana y Mayen Elvira, "Tarjetas corporativas, una herramienta para tu negocio", *Revista Inversionista*, [http://www.inversionista.com.mx/articulox.php?id\\_articulo=151](http://www.inversionista.com.mx/articulox.php?id_articulo=151), Mayo 2007.

- Se facilita la deducción del pago de impuestos de los gastos de gasolina y de representación
- Permiten una mejor administración del flujo de efectivo de las empresas
- Se pueden fijar límites de importe máximos de gastos por parte de los empleados autorizados para utilizarlas.
- Facilita la conciliación de gastos a través de estados de cuenta

#### Desventajas:

- Representa el financiamiento más caro, en caso de no cumplir con el respectivo pago

Entre las tarjetas corporativas que existen, se dividen en tres grandes segmentos:

1) De servicio o cargo.- Permite a la empresa disponer de una línea de financiamiento temporal de manera gratuita por 39 días, al término del cuales se debe liquidar todo el monto del que se dispuso en el periodo de gracia. El único costo de esta tarjeta es la anualidad.

2) De débito.- En este caso, la empresa hace uso de sus propios recursos, es decir, no se le proporciona financiamiento, pero cuenta con toda la gama de ventajas ya antes enumeradas.

3) De crédito.- Es una línea de crédito revolvente otorgada por el banco a una empresa. Esto significa que puede utilizarse como medio de pago, pero también de financiamiento.

b) Crédito con proveedores.- Es la principal forma de financiamiento de las empresas y también suele ser una de las más económicas. La principal virtud de este financiamiento es que permite adquirir inventarios o insumos necesarios para la operación y a la vez ofrece un plazo para financiar este pago. También crea la posibilidad de que la firma otorgue a su vez financiamiento a clientes y ser más competitiva en el mercado. Se pueden establecer periodos de pago con los proveedores de 15, 30, 60 ó 90 días. <sup>(33)</sup>

#### Ventajas:

- Es uno de los financiamientos más económicos.

---

<sup>33</sup> Idem 29 .

- Es un financiamiento directo al capital de trabajo de la empresa
- La única condición para obtenerlo es comprar el producto o servicio a determinado proveedor

#### Desventajas:

- El proveedor puede aumentar los precios del producto para recuperar el costo del crédito
- La empresa se atiene a comprar solamente a dicho proveedor <sup>(34)</sup>

#### II. Financiamiento de deuda

a) Créditos bancarios.- Es financiamiento otorgado por las instituciones de crédito a una empresa. Las instituciones bancarias cuentan con varias posibilidades, aunque todas ellas tienen un formato rígido y criterios muy difíciles de cumplir. <sup>(35)</sup>

#### Ventajas:

- El acreditado crea experiencia para adquirir nuevos préstamos.
- Existen diferentes alternativas, según la aplicación del financiamiento
- Se tiene asesoría especializada de ejecutivos

#### Desventajas:

- Las tasas de interés son de las más altas en el mercado
- Los requisitos son muchos, complejos y difíciles de cumplir
- Tardan mucho tiempo en resolver la transacción
- A pesar de la diversidad de programas, los esquemas son poco flexibles
- Basan buena parte de su decisión en los datos del Buró de Crédito <sup>(36)</sup>

Los principales créditos que se pueden obtener con las instituciones bancarias son:

1) Descuento de documentos.- También conocido como factoraje o financiamiento de cuentas por cobrar, la cual consiste en que el banco adquiere en propiedad un título de crédito perteneciente a la empresa.

2) Préstamo con garantía colateral.- Tiene como plazo máximo un año y su intención primordial es para mantener la liquidez del negocio. En este crédito el

---

<sup>34</sup> Idem 30 .

<sup>35</sup> Idem 29 .

<sup>36</sup> Idem 30 .

comprador puede o no estar registrado con el banco, por lo que para su obtención es necesario de un aval y garantía adicional o complementaria, cobrando la institución bancaria los intereses por anticipado. En el caso de este tipo de crédito, el banco no compra los documentos, solo los acepta como garantía del préstamo. Por lo tanto, la empresa se encarga de cobrarle directamente a sus clientes y liquidarle al banco una vez recuperado el monto de la operación. Cabe señalar que el banco acepta cualquier tipo de documentos por cobrar que no se encuentren vencidos, tales como facturas, contrarecibos, letras de cambio, pagarés y estimaciones.

3) Préstamo quirografario.- Son préstamos respaldados con pagares a favor del banco, este tipo de crédito tiene un plazo máximo de 180 días renovable una o más veces, siempre y cuando no exceda de 360 días. Es utilizado generalmente para la compra de mercancía o gastos extraordinarios.

4) Crédito comercial irrevocable.- Esta clase de crédito también conocido como carta de crédito, se utiliza para operaciones de compra y venta de materias primas o maquinaria, nacionales o extranjeras. En este tipo de crédito participan el banco, el comprador y el vendedor. La carta de crédito funciona como respaldo al comprador de que recibirá la mercancía en las condiciones establecidas y al vendedor que recibirá el cobro del pedido. Por su parte el banco garantiza al que compra y al que vende, que la transacción será pagada y que la mercancía será entregada.

Este tipo de productos son muy útiles cuando se desea comprar o vender maquinaria o insumos en el extranjero, ya que normalmente en este tipo de situaciones el vendedor no desea embarcar el producto hasta que no este realizado el pago y por su parte el comprador no desea pagar hasta no recibir el producto creando un círculo vicioso. A través de la carta de crédito, el banco garantizará que el proveedor recibirá el pago y que comprador recibirá el producto.

5) Préstamo prendario.- Este crédito se canaliza para la compra de inventarios o para la recuperación del efectivo utilizado en la adquisición de los mismos. En este caso el banco únicamente financia un porcentaje del monto de los inventarios, los cuales se entregan como garantía al banco. Cuando se otorga esta clase de

préstamo, es necesario que los inventarios estén almacenados en un lugar confiable dentro de la fábrica de la empresa, o en otras ocasiones, según lo establezca el banco, tiene que estar en un almacén de depósito.

6) Crédito simple y en cuenta corriente.- Este tipo de préstamo únicamente se puede utilizar para un proyecto, mediante un contrato que se termina cuando se paga en su totalidad el crédito, cuyo monto se puede destinar a sólo una de las necesidades de la empresa, como es la compra de activos fijos, como apoyo capital de trabajo o para la reestructuración de pasivos.

El crédito simple se otorga a la empresa que tenga una actividad comercial o de servicio, debiéndose otorgar en garantía bienes muebles o inmuebles. Los intereses y el capital se cubren en forma mensual.

7) Préstamo de habilitación o avío.- Este préstamo se puede utilizar para cubrir los gastos de operación de una empresa, de manera simple o revolvente, para un solo proyecto o varios al mismo tiempo. El objetivo es el apoyo permanente al capital de trabajo y a los gastos directos de la empresa, como los gastos de producción que el negocio realiza de manera cíclica. A diferencia de otro tipo de créditos, este financiamiento está diseñado exclusivamente para las empresas dedicadas a la industria, ganadería o agricultura. Es un préstamo a largo plazo.

8) Préstamo refaccionario.- Este préstamo puede canalizarse para la adquisición de maquinaria, de equipo de transporte, ampliación de las instalaciones del negocio y así como para el pago de pasivos con proveedores, es posible que este crédito sea revolvente y con un período de gracia para su liquidación, pudiéndose obtener a un plazo de cinco años. Los períodos de gracia pueden ser mayores o menores a un año, que al obtenerse permite a la empresa aprovechar los recursos invertidos y hacerlos producir para poder pagar el crédito.

9) Crédito hipotecario.- Este préstamo se otorga con garantía de las unidades industriales, apoyando a las actividades de una empresa industrial en los renglones de capital de trabajo, compra de activo fijo y para reestructuración de pasivos. La garantía principal son todos los activos de la empresa como es el efectivo en caja y bancos, terrenos, el edificio y en forma general todos los activos propiedad de la misma. Es un préstamo a largo plazo.

El solicitante de un crédito ante las instituciones bancarias, debe cumplir con ciertos requisitos mínimos indispensables que se le solicitarán para evaluar la posibilidad de otorgarle un financiamiento.

Para ello la Asociación de Bancos de México (ABM) en conjunto con algunos organismos empresariales, llevaron a cabo una prueba en la que se evaluó el proceso de otorgamiento de crédito que llevan los bancos. Esta prueba arrojó varios resultados importantes entre los que destaca la dificultad que tiene el solicitante para recabar la documentación necesaria para que el banco evalúe integralmente a la empresa y la solicitud específica de crédito. El tiempo que invierte el solicitante en recabar la documentación puede llevarle semanas y muchas veces éste abandona el trámite debido a que no tiene el conocimiento de aquella información que deberá generar para que el banco pueda conocer la situación financiera, legal, laboral, etc., de su actividad empresarial.

Por ese motivo, la ABM ha dispuesto la creación de una guía con el fin de ayudar a todos aquellos interesados en solicitar un crédito a la banca, para que así el solicitante obtenga el financiamiento con las condiciones adecuadas a su situación empresarial y la banca otorgue los recursos necesarios con las condiciones apropiadas para asegurar en el tiempo la recuperación de los recursos destinados al crédito.

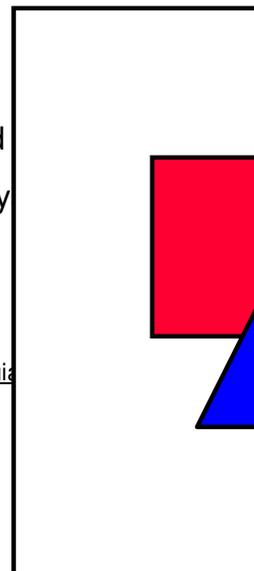
A continuación se enumeran los requisitos mínimos indispensables que los bancos solicitan para integrar el expediente de crédito y efectuar el análisis correspondiente. Cabe aclarar que estos requisitos podrán variar de acuerdo al banco al que se le solicite el crédito. <sup>(37)</sup>

#### Perfil Básico General:

- Ser Persona Moral o Física con Actividad Empresarial, con nacionalidad mexicana o extranjera con residencia permanente
- Tener de 2 a 3 años de antigüedad en la operación con la misma actividad
- Contar con la posibilidad de proporcionar un obligado solidario o aval, y sea persona Física o Moral

---

<sup>37</sup> Asociación de Bancos de México, "Crédito a PYMES", [http://www.abm.org.mx/servicios\\_banca/guiapymes.htm](http://www.abm.org.mx/servicios_banca/guiapymes.htm), fecha de consulta: 29 de septiembre 2007.



- Contar con 5 referencias comerciales y/o bancarias
- Llenar y firmar por parte del solicitante, obligado solidario o aval (en su caso), el formato de solicitud de crédito otorgada por el banco de interés
- Copia fotostática del Alta de Hacienda y Cédula de Identificación Fiscal
- Copia fotostática del Acta Constitutiva incluyendo la hoja que contiene los datos de registro en el Registro Público de la Propiedad y del Comercio. Cuando dicha acta cuente con modificaciones y reformas, deberá anexarse una copia fotostática de cada una de ellas
- Copia fotostática de las actas en la que conste la designación de apoderados. Debido a que se firmará un Contrato de Apertura de Crédito y el Pagaré correspondiente, comúnmente se solicita que los apoderados cuenten con poderes para actos de Administración, Dominio y Títulos de Crédito
- Copia fotostática de una identificación oficial vigente del representante legal o del apoderado, del obligado solidario o aval (en su caso). Si el obligado o aval es una Persona Física casada por sociedad deberá presentarse la identificación del cónyuge. Las identificaciones de mayor aceptación son la credencial del Instituto Federal Electoral (IFE), el Pasaporte y el FM2 o FM3 en caso de ser extranjero
- Copia fotostática de un comprobante de domicilio fiscal de la empresa y en su caso del obligado o aval, cuya antigüedad no sea mayor a 2 meses. Los comprobantes comúnmente aceptados son el recibo de agua, luz, predial y el teléfono
- Copia fotostática de los estados financieros anuales de la empresa que incluyan Balance General y Estado de Resultados. Dependiendo del banco y tipo de crédito se podrá solicitar hasta los 3 últimos años y los parciales (con antigüedad no mayor a 90 días). Podrán solicitarse algunas relaciones analíticas, la relación de información específica de determinadas cuentas e información auditada

- Copia fotostática de la última declaración anual de impuestos. Dependiendo del banco se podrá solicitar únicamente la del último ejercicio fiscal, definitiva y/o provisionales
- Copia fotostática de la declaración patrimonial reciente del obligado solidario o aval (en su caso)
- Autorización del solicitante para solicitar una consulta al Buró de Crédito y en su caso del obligado solidario)

Otros requisitos dependiendo del tipo de crédito y banco:

- Copia fotostática de las escrituras que incluyan los datos de inscripción de una propiedad en el Registro Público de la Propiedad y del Comercio del obligado solidario o aval (en su caso)
- Copia fotostática de hasta 3 estados de cuenta recientes de una cuenta de cheques donde se aprecien los movimientos propios de la actividad empresarial

b) Financiamiento a través del inventario.- El inventario puede ser utilizado como garantía para que una institución financiera otorgue un crédito.

### III. Organismos auxiliares

Son sociedades financieras que ofrecen apoyos muy específicos y delimitados. Entre dichos organismos se encuentran los siguientes:

a) Financiamiento de las cuentas por cobrar a través de empresas de factoraje.- Éstas empresas se dedican a comprar las cuentas por cobrar que no están vencidas de las empresas privadas o de gobierno y con esto conseguir un préstamo a corto plazo, esto debido a que la empresa de factoraje buscará cobrar al deudor el total del valor de sus facturas, pagando inmediatamente entre un 70% y un 85% del valor de las mismas, cobrando por sus servicios una comisión o un porcentaje del valor de las facturas o títulos de crédito.

Esta actividad permite que las compañías obtengan recursos dejando como garantía las facturas que sus clientes les adeudan. Los poseedores de estos títulos no tienen que comprobar su capacidad de pago ya que los emisores ya gestionaron los recursos ante las empresas de factoraje. Los clientes perfectos de

estos organismos son los que le suministran productos y servicios a las grandes compañías compradoras como son los grandes almacenes comerciales o empresas del gobierno que garantizan el pago en el plazo acordado. <sup>(38)</sup>

Ventajas:

- Anticipar y hacer líquidas las cuentas por cobrar
- Se obtiene pronta respuesta por parte de la empresa encargada del factoraje
- Es una solución para financiar el capital de trabajo
- Puede usarse como administrador de la cobranza y reduce los costos en la misma
- Las tasas de interés son atractivas, ya que el riesgo es del emisor del documento

Desventajas:

- Está limitado a proveedores de grandes tiendas, empresas grandes, empresas de gobierno o paraestatales
- Hay pocas empresas de factoraje <sup>(39)</sup>

b) Empresas arrendadoras.- Son empresas dedicadas al arrendamiento de bienes cuyo propósito es conceder el uso o goce temporal de los mismos, contribuyendo a su financiamiento y apoyando de esta forma el crecimiento de la empresa. Esta actividad recobra gran valor cuando el destino del financiamiento es la adquisición de bienes para el transporte, alquiler de un inmueble o rentar maquinaria en sectores como la construcción. El financiamiento de equipos nuevos necesarios para hacer funcionar la empresa, es un problema importante para los propietarios de pequeñas y medianas empresas. El arrendamiento, en lugar de la compra, puede ser una opción efectiva en términos de costos, especialmente si no se cuenta con el dinero.

Hay dos tipos de arrendamiento cuyo tratamiento contable los distingue y son:

1. Arrendamiento financiero.- Renta de un bien con la posibilidad de que al vencimiento del plazo se adquiera el objeto que se rentó

---

<sup>38</sup> Idem 29 .

<sup>39</sup> Idem 30 .

2. Arrendamiento puro.- Renta de un bien sin posibilidad de compra (generando de esta forma un gasto para la empresa. <sup>(40)</sup>)

El arrendamiento es el mecanismo ideal para las empresas con necesidad de una flotilla importante de automóviles o bienes inmuebles, pues la renta de dichos bienes se considera contablemente como un gasto y se deduce de los impuestos.

#### Ventajas

- Representa ventajas fiscales
- La empresa puede comprar bienes muebles o inmuebles cuyas alternativas de financiamiento son limitadas
- Se obtiene pronta respuesta
- Se adapta a las necesidades de los pagos que puede realizar la empresa

#### Desventajas

- No se es dueño del equipo, esto también puede representar una ventaja, especialmente en el caso de equipos como computadoras, donde la tecnología cambia rápidamente
- El costo de los recursos es alto, esto debido a que el arrendamiento es casi siempre más caro que la compra del mismo bien
- Se limita sólo a adquirir o usar bienes muebles o inmuebles <sup>(41)</sup>

El arriendo por lo general tiene un costo más alto que la compra, sin embargo, estos costos mayores con frecuencia se ven justificados por beneficios del flujo de efectivo. Al recurrir al arrendamiento para adquirir equipos de cómputo, automóviles u otras herramientas necesarias para la expansión de la empresa, se podrá evitar la inmovilización de capital o líneas de crédito que es más aconsejable destinar a las actividades diarias del negocio. Por otra parte, los pagos por concepto de arrendamiento se consideran como un gasto comercial, de manera que los beneficios tributarios se mantienen aun cuando no se compren los artículos en cuestión.

---

<sup>40</sup> Idem 29 .

<sup>41</sup> Idem 30 .

c) Entidades de ahorro y préstamo. Estas entidades se componen de socios que aportan cuotas, las cuales sirven para otorgar préstamos a los mismos socios de la organización. <sup>(42)</sup>

#### Ventajas

- Cualquier socio puede obtener un crédito
- El costo del financiamiento se decide entre todos los socios
- Los requisitos son fáciles de cumplir
- Existen entidades especializadas en algunos sectores

#### Desventajas

- El financiamiento depende del ahorro del cliente
- No crea experiencia crediticia
- El cliente necesita tener ahorros para obtener financiamiento <sup>(43)</sup>

d) Unión de crédito.- Su meta es servir a los miembros de la Unión de Crédito sin necesidad de lucro. Debido a esto, sus tasas de interés son más atractivas que las de la banca comercial. Son organismos que pueden obtener recursos de los socios o de préstamos de organismos públicos y privados. Su objetivo es otorgar créditos a sus socios y fungir como aval en algunos casos.

Las uniones de crédito y las sociedades de ahorro y préstamo son excelente opción de financiamiento para las pequeñas empresas que no tienen acceso a los financiamientos bancarios. <sup>(44)</sup>

#### Ventajas:

- No se necesita tener un ahorro para solicitar un crédito
- Existen uniones especializadas en algunos sectores
- Convierte en socios a las empresas que integran la Unión (de esta manera el grupo de empresarios funciona como aval en la solicitud de créditos)
- Disminuye los requisitos de información o garantía que deben presentarse para evaluar las solicitudes de crédito

---

<sup>42</sup> Idem 29 .

<sup>43</sup> Idem 30 .

<sup>44</sup> Idem 29 .

Desventajas:

- La tasa de interés la fija el mercado
- Las uniones de crédito cuenta con un capital reducido para el préstamo <sup>(45)</sup>

En el medio empresarial no existe una cultura sobre el acercamiento a las uniones de crédito, originado por un desconocimiento de las ventajas que ofrecen, además del temor a trabajar con empresas del mismo ramo y que podrían competir por el mismo mercado.

e) Fideicomisos.- Son entidades de fomento que mediante la promoción de fideicomisos apoyan a la PYME. Un fideicomiso es un contrato por medio del cual una persona física o moral, denominada fideicomitente, transmite bienes muebles o inmuebles, derechos o recursos, los cuales serán destinados a un fin determinado, encomendando la realización de ese fin a una institución fiduciaria, en beneficio de la PYME, denominada fideicomisaria.

f) Las Sociedades Financieras de Objeto Limitado (SOFOLES).- Son instituciones financieras no bancarias que basan su operación en dar crédito. Su principal diferencia con los bancos, es que no captan ahorro. Se especializan en dar crédito a segmentos específicos, es decir, hay SOFOLES hipotecarias, automotrices, de consumo y para pequeñas y medianas empresas. En muchos casos ofrecen tasas más competitivas que los bancos. Incluso, el monto de ingresos que solicitan las SOFOLES es menor con respecto a las instituciones bancarias.

Las SOFOLES otorgan financiamiento en pesos y en dólares. En este último caso, el crédito en dólares está en función de la generación de ingresos en esa moneda.

<sup>(46)</sup>

g) Banca de desarrollo .- Se orienta a empresas con proyectos de inversión que para la banca comercial son riesgosos y poco atractivos.

Entre las principales instituciones se encuentran Nacional Financiera (NAFIN) cuya rama principal es apoyar a la industria manufacturera y BANCOMEXT, que apoya a la PYME en proyectos de exportación principalmente.

---

<sup>45</sup> Idem 30 .

<sup>46</sup> Bolaños, Martha, "Financiamiento para PYMES", *Revista Inversionista*, [http://www.inversionista.com.mx/articulox.php?id\\_articulo=71](http://www.inversionista.com.mx/articulox.php?id_articulo=71), fecha de consulta: 13 de octubre 2007.

## **Capitulo V. Administración del efectivo**

### **5.1 Planeación fiscal**

La planeación fiscal es la actividad tendiente a aprovechar al máximo las ventajas que conceden las leyes fiscales que se derivan de las operaciones normales de la empresa.

El empresario y las personas encargadas del pago de impuestos deben estudiar y conocer las disposiciones fiscales, con el fin de encontrar un tratamiento favorable de las leyes y aprovecharlas al máximo, procurando evitar los pagos por recargos y sanciones, así como la evasión de impuestos.

De manera enunciativa y general para cualquier tipo de empresas, se relacionan algunas de las Leyes y disposiciones que pueden afectar en cualquier momento las actividades de un negocio:

- Ley de Ingresos de la Federación
- Ley del Impuesto al Valor Agregado
- Ley del Impuesto Sobre la Renta
- Ley del Seguro Social
- Ley Federal del Trabajo
- Ley del INFONAVIT
- Ley General de Sociedades Mercantiles
- Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito
- Código Civil
- Código de Comercio
- Código Fiscal de la Federación
- Código Aduanero

Algunos de los aspectos que debe considerar una empresa para una adecuada planeación fiscal son las siguientes:

- Canalizar inversiones ociosas hacia aquellos renglones que tengan tratamientos fiscales preferentes
- Elegir los métodos más favorables para la depreciación de activos fijos y valuación de inventarios
- Cumplir con los requisitos fiscales para obtener el máximo de deducciones

- Cumplir los ordenamientos fiscales para obtener exenciones, subsidios o diferimientos

Los impuestos son las contribuciones establecidas por ley que deben pagar las personas físicas y morales.

Los impuestos se dividen en:

- Impuestos directos.- Los cuales gravan una actividad económica por ejemplo, el Impuesto Sobre la Renta (ISR).
- Impuestos Indirectos.- Los cuales gravan el consumo como es el Impuesto al Valor Agregado (IVA).

Al respecto, todas las personas morales y físicas deben contar con el Registro Federal de Contribuyentes (RFC). Este es un elemento fundamental de identificación de los causantes de impuestos, con el fin de que el Estado pueda cerciorarse del cumplimiento de las obligaciones fiscales de los contribuyentes.<sup>(47)</sup>

Las empresa estarán sujetas a los siguientes impuestos:

a) Impuesto Sobre la Renta.- Este impuesto grava los ingresos del contribuyente, ya sea que provengan de su trabajo, de su capital o de la combinación de ambos.

La Ley del Impuesto Sobre la Renta establece: <sup>(48)</sup>

- En el título I, disposiciones generales, la tasa del ISR que para el 2007 es del 28%, las personas que son sujetos de este impuesto y la base gravable.
- En el título II, sobre los derechos y obligaciones de los contribuyentes se establecen las reglas que deben de observar las personas físicas y morales para el pago del ISR, el momento de pago del impuesto, así mismo se establecen las deducciones permitidas y los requisitos para las mismas.

b) Impuesto al Valor Agregado.- Es un impuesto indirecto que grava al consumo, de manera que el último consumidor del bien o servicio adquirido es el que paga el impuesto. Tiene las características de traslado y acreditación del mismo, lo cual quiere decir que al momento de realizar una enajenación gravada, el vendedor cobra adicionalmente al precio la tasa de impuesto correspondiente (que es del 15

---

<sup>47</sup> México, *Código Fiscal de la Federación*, art. 27, 2007.

<sup>48</sup> México, *Ley del Impuesto sobre la Renta*, 2007.

%, menos en la zona fronteriza que es del 10%) al tipo de bien o servicio, y podrá acreditar el impuesto que pague por los bienes o servicios relacionados con la actividad que realiza. De esta manera la última persona que consume el bien o servicio no tiene impuesto que acreditar.

De manera general la Ley del Impuesto al Valor Agregado grava lo siguiente: <sup>(49)</sup>

- La enajenación de bienes
- La prestación de servicios
- El uso o goce temporal de bienes (arrendamiento)
- La importación de bienes o servicios
- La exportación de bienes o servicios

c) Impuesto sobre Nóminas.- Este impuesto está regulado en el Código Financiero del Distrito Federal y por las diferentes entidades federativas, gravando las prestaciones en dinero o en especie que pagan las personas físicas o morales por concepto de las relaciones de trabajo de personal subordinado. Este impuesto se genera al momento de pagar los salarios y debe entregarse a más tardar el día 15 del mes siguiente. La tasa es del 2%, aunque en algunas entidades federativas se plantean condiciones de titulares para su excepción total o parcial. <sup>(50)</sup>

d) Impuesto al Activo (IMPAC).- Este impuesto se establece para las empresas que no tienen utilidades y que por lo mismo no pagan el ISR, aun cuando están obligadas a pagar una contribución sobre el total de sus activos. <sup>(51)</sup>

e) Impuesto Especial Sobre Producción y Servicios (IEPS).- Este impuesto tiene las mismas características que el IVA, salvo que se gravan las importaciones o comercialización de alcohol, cerveza, tabaco, cigarros, gas natural, gasolina y diesel. La tasa de impuesto puede variar desde un 20% hasta un 60% teniendo las características de traslado y acreditación del IVA donde el último consumidor es el que absorbe el impuesto. <sup>(52)</sup>

---

<sup>49</sup> México, *Ley del Impuesto al Valor Agregado*, art. 1, 2007.

<sup>50</sup> México, *Código Financiero del Distrito Federal*, 2007.

<sup>51</sup> México, *Ley del Impuesto al Activo*, art. 1, 2007.

<sup>52</sup> México, *Ley del Impuesto Especial sobre Producción y Servicios*, art. 1 y 2, 2007.

g) Otras contribuciones.- Comprenden las aportaciones al seguro social, contribuciones de mejoras, derechos, aprovechamientos, accesorios de los aprovechamientos y productos. <sup>(53)</sup>

Las contribuciones de mejoras son establecidas por ley a cargo de las personas físicas y morales que se beneficien directamente por obras públicas.

Los derechos son las contribuciones establecidas por ley según el uso o aprovechamiento de los bienes del dominio público de la nación, así como por recibir servicios que presta el Estado en sus funciones de derecho público, excepto cuando se presten por organismos descentralizados u órganos desconcentrados cuando, en este último caso, se trate de contraprestaciones que no se encuentren previstas en la Ley Federal de Derechos y se les denomina aprovechamientos.

Son productos, las contraprestaciones que preste el Estado en sus funciones de derecho privado, así como por el uso, aprovechamiento o enajenación de bienes del dominio privado.

Por otra parte en la Ley del impuesto Sobre la Renta en el título II, capítulo II, se establece el tipo y características de las deducciones permitidas, que de manera general son aquellos gastos que están directamente relacionados con la obtención del ingreso, por el desarrollo de una actividad específica y que se aplican a todo tipo de empresas.

Estas deducciones deben de cumplir con los requisitos y formas que marque la Ley, los contribuyentes podrán efectuar las deducciones siguientes: <sup>(54)</sup>

- Por devoluciones, descuentos o bonificaciones sobre ventas
- Por adquisición de mercancías
- Por gastos netos
- Por inversiones
- Por créditos incobrables y pérdidas por caso fortuito
- Por creación de reservas para fondos de pensiones o jubilaciones de personal y de primas de antigüedad

---

<sup>53</sup> Idem 47 , art. 2

<sup>54</sup> Idem 48 , art. 29

- Por cuotas pagadas por patrones al IMSS
- Por intereses devengados

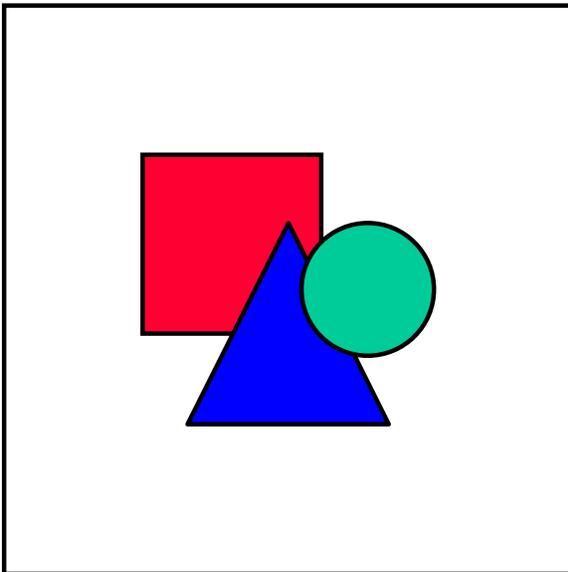
Como requisito para las deducciones se establece que: <sup>(55)</sup>

- Sean estrictamente necesarias.
- En la mayoría de los casos se estipula que el pago de los gastos se realice con cheque nominativo.
- Que el comprobante que se obtenga por concepto del gasto (factura) cumpla con los requisitos señalando el nombre o razón social, domicilio, folio, tener impresa la cédula fiscal y el registro federal de contribuyentes.

Por último, es importante señalar que las disposiciones fiscales pueden cambiar año con año, por tal razón se recomienda que todos los meses se revisen las posibles modificaciones, incluidas las relativas a la miscelánea fiscal al final o al inicio de cada año.

## 5.2 Planeación financiera

La planeación financiera es una técnica financiera que aplica el administrador financiero que reúne un conjunto de métodos y objetivos con el fin de establecer en una empresa pronósticos y metas por alcanzar, tomando en cuenta los medios que se tienen y los que se requieren para lograrlo, que sirva de base para la toma de decisiones acertadas. <sup>(56)</sup>



la herramienta más importante para una  
 hacer un control administrativo optimo.

<sup>55</sup> Idem 48 , art. 31

<sup>56</sup> Idem 27, p 7.

Un presupuesto es un conjunto de estimaciones programadas de las condiciones de operación y resultados que prevalecerán en el futuro dentro de un organismo <sup>(57)</sup>. en términos generales es un plan que se expresa en términos financieros, respecto a las operaciones y recursos que forman parte de una empresa por un período determinado, con el fin de lograr los objetivos fijados por la alta gerencia.

El presupuesto no es sólo una simple estimación, su implantación requiere de un estudio minucioso, sobre las operaciones pasadas de la compañía, del conocimiento de otras empresas similares a ella, y del pronóstico de las operaciones futuras, elaborándolo en condiciones en que sus resultados puedan ser alcanzables.

La elaboración de un presupuesto permitirá:

- Saber cuánto dinero se requiere para la operación de la empresa
- Controlar los ingresos y gastos e identificar cualquier desviación al respecto
- Informar sobre las finanzas de la empresa
- Pronosticar flujos de dinero
- Tomar decisiones financieras
- Asegurar la liquidez financiera de la empresa
- Establecer un control para conocer si los planes son llevados a cabo y determinar la dirección que se lleva con relación a los objetivos establecidos

A continuación se expone una clasificación de los presupuestos de acuerdo a sus características y finalidades. <sup>(58)</sup>

a) Por el tipo de empresa:

- Públicos.- Son aquellos que realizan los Gobiernos, Estados, Empresas Descentralizadas, etc., para controlar las finanzas de sus diferentes dependencias
- Privados .- Son los presupuestos que utilizan las empresas particulares como instrumento de su administración

---

<sup>57</sup> *Ibidem*, p 65.

<sup>58</sup> *Ibidem*, p 69.

- Mixtos.- Son aquellos que preparan, emiten y utilizan las empresas, cuyo objetivo es tanto la prestación de servicios para la colectividad, como la obtención de utilidades

b) Por su contenido:

- Principales.- Son aquellos que se presentan en forma concreta y global, es decir, en forma reducida y medular
- Auxiliares.- Son aquellos que muestran en forma analítica las operaciones estimadas por cada uno de los departamentos que integran la organización de la empresa

c) Por su forma:

- Flexibles.- Estos presupuestos consideran anticipadamente las variaciones que pudiesen ocurrir y permiten cierta elasticidad por posibles cambios o fluctuaciones propias, lógicas, o necesarias
- Fijos.- Son los presupuestos que permanecen invariables durante la vigencia del período presupuestario. La razonable exactitud con que se han formulado, obliga a la Empresa a aplicarlos en forma inflexible a sus operaciones, tratando de apegarse lo mejor posible a su contenido

d) Por su duración:

- Corto plazo.- Los que abarcan un periodo de un año o menos
- Largos.- los que se formulan para más de un año

e) Por su técnica de valuación:

- Estimados.- Son los presupuestos que se formulan sobre bases empíricas; sus cifras numéricas, por ser determinadas sobre experiencias anteriores, representan tan sólo la probabilidad más o menos razonable de que efectivamente suceda lo que se ha planeado
- Estándar.- Son aquellos que por ser formulados sobre bases científicas, eliminando en un porcentaje muy elevado las posibilidades de error, por lo que sus cifras, a diferencia de las estimadas, representan los resultados que se deben obtener

f) Por su reflejo en los estados financieros:

- De posición financiera.- Este tipo de presupuestos muestra la situación financiera que tendría la empresa en el futuro, en caso de que se cumplieran las predicciones
- De resultados.- Muestran las posibles utilidades o pérdidas a obtener en un período futuro y las causas que la originan
- De origen y aplicación de recursos.- Muestran el origen y aplicación futuras del capital de trabajo de una empresa
- De costos de producción y costos de producción de lo vendido.- Se preparan tomando como base los principios establecidos en los pronósticos de ventas, y reflejan, a un período futuro, las erogaciones que se hayan de efectuar por concepto del costo o cualquiera de sus partes

g) Por su finalidad:

- De promoción.- Son los que presentan para uno o más ejercicios futuros planes financieros, de expansión, de promoción, etc.
- Por programas.- Son aquellos cuyas cifras expresan la erogación en relación a los objetivos principales de la empresa para uno o más ejercicios futuros, previniendo, planeando y controlando el costo de las actividades a realizar
- De aplicación.- Son los que muestran el origen y la aplicación futura de inversiones, aportaciones de propietarios, créditos o préstamos bancarios
- De fusión.- Se emplean para determinar anticipadamente las operaciones que hayan de resultar entre dos más empresas del mismo grupo

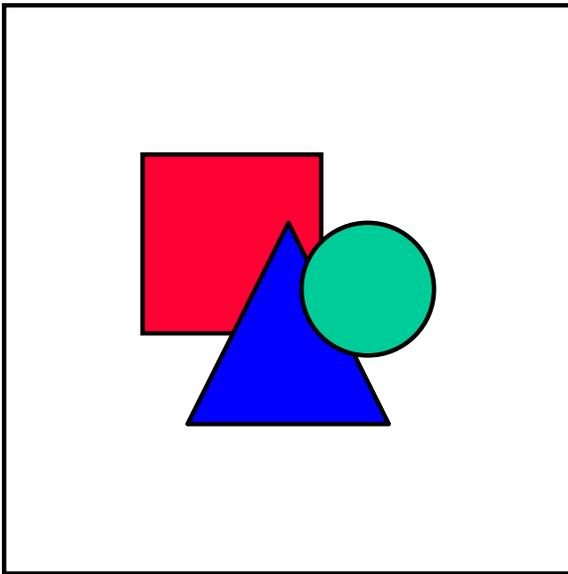
h) Por empresa matriz y sucursales:

- De casa matriz.- Son los que muestran los conceptos y las cifras que prevalecerán en el futuro de la empresa principal
- De sucursales.- Son los que muestran los conceptos y las cifras que prevalecerán en el futuro de las empresas secundarias
- Consolidados.- Son los que muestran los conceptos y las cifras futuras que resultan de la unión de presupuestos de la casa matriz y sucursales

i) En base a su operación o área generadora:

- Presupuesto de Ventas.- Calcula las probables ventas en el año tomado en consideración experiencias pasadas, tendencias y épocas del año

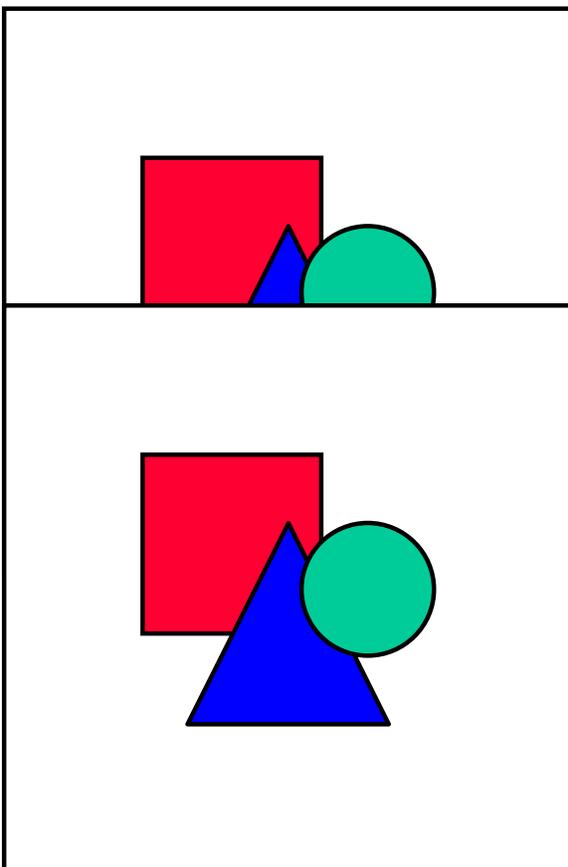
- Presupuesto de Producción.- Calcula lo que se espera producir en el año, en



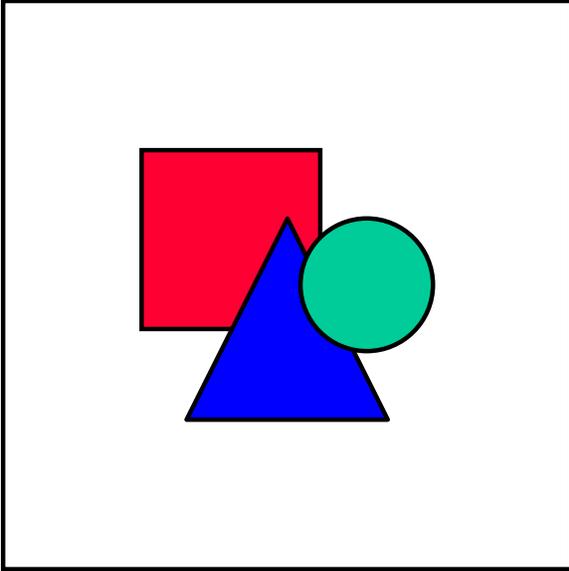
base a la capacidad instalada y mano de obra de la empresa

- Presupuesto financiero.- Es el que se ocupa de la estructura financiera de la empresa, esto es, de la composición y relación que debe existir entre los Activos, Pasivos y Capital. Su objetivo se resume en dos factores Liquidez y Rentabilidad

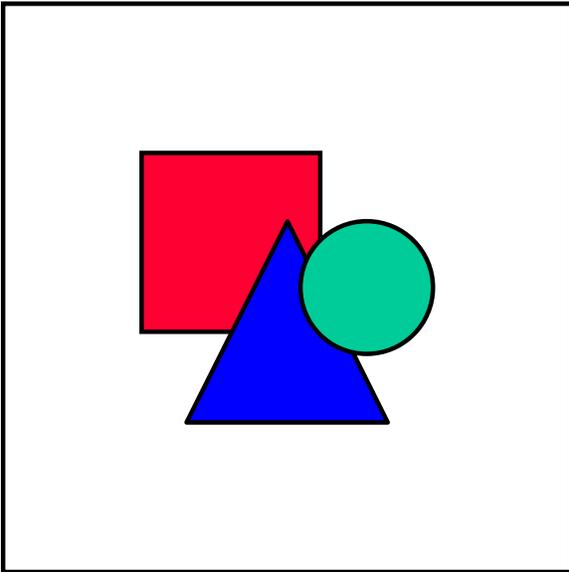
La elaboración de un presupuesto debe de tomar en consideración:



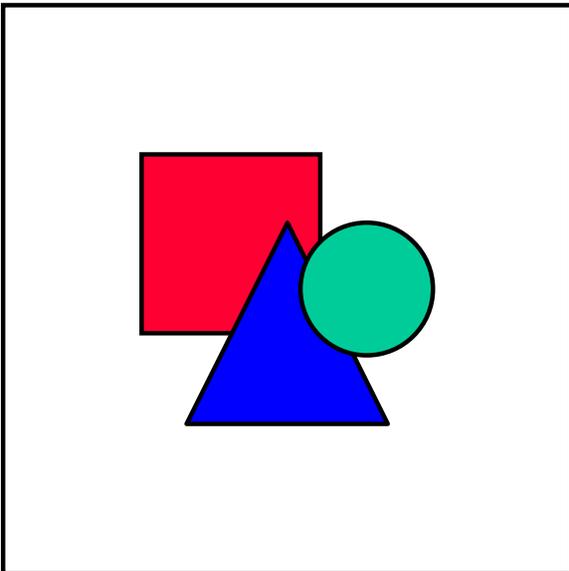
iones temporales.

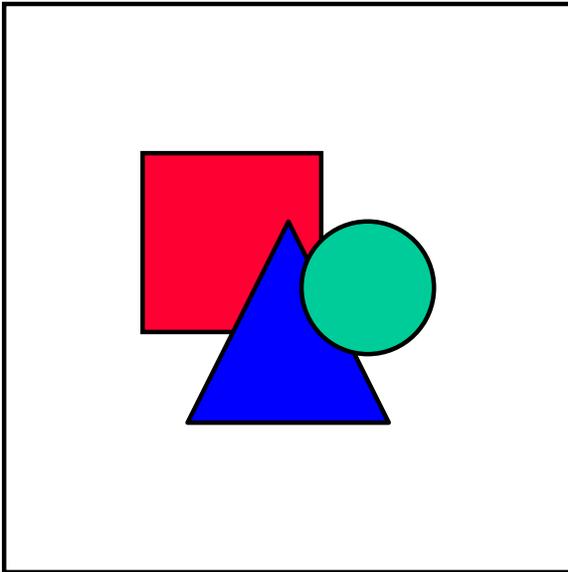


3) Las deudas a corto y largo plazo



4) Las cuentas por pagar a proveedores y acreedores





#### 6) El capital social y utilidades retenidas

Para que un presupuesto cumpla en forma adecuada con las funciones que de él se esperan, es indispensable basarlo en determinadas condiciones que deben observarse en la estructura de la empresa como son:

- Conocimiento de la empresa.- La formulación de un presupuesto debe ir en función directa con las características de la empresa, debiendo adaptarse a las finalidades de la misma en todos y cada uno de sus aspectos. En base al conocimiento interno que se tenga de la empresa en cuanto a sus ventas, contabilidad y situación del mercado en que se desarrolla, así como sus políticas y objetivos futuros se procederá a planear los resultados que se esperan en el periodo a presupuestar.
- Fijación del periodo presupuestal.- Es aconsejable estimar las operaciones de la empresa en períodos de un año, dividiendo éste en trimestres, que a su vez se dividan en meses; posteriormente se irían elaborando estimaciones futuras por los mismos lapsos, tomando como base las experiencias adquiridas, con objeto de lograr el establecimiento de un presupuesto continuo. Es aconsejable que el presupuesto no cubra un periodo demasiado extenso, ya que no pueden preverse todas las condiciones que puedan afectarlo.
- Contar con un sistema de costos estándar.- En caso de que se trate de una empresa dedicada a la producción es necesario que se cuente con un sistema

de control de costos estándar, para así tener una referencia del periodo a proyectar

- Dirección y vigilancia.- Una vez aprobado el plan, cada uno de los departamentos recibirá la delegación de elaborar los presupuestos que les correspondan, con las instrucciones o recomendaciones que ayudarán a los jefes a poner en práctica dichos planes. El siguiente paso será hacer un estudio minucioso de las diferencias que surjan de la comparación de los datos reales con los predeterminados, revisando periódicamente las estimaciones y, de ser necesario, modificarlas en función de la situación presente.
- Apoyo directivo.- La voluntad en la implantación de el presupuesto por parte de los directivos y su respaldo, es indispensable para su buena realización y desarrollo, lo cual da al presupuesto un uso no solamente informativo, sino que lo convierte en un plan de acción operativa, y de patrón de medida con lo ejecutado.

Generalmente para la elaboración del presupuesto anual de la empresa interviene tanto el director de finanzas de la empresa, así como los directores o gerentes de cada área y juntos integran un comité de presupuestos. El presupuesto es asunto de cada uno de los miembros de la organización. Al final, el personal de categoría superior debe comprender el presupuesto: cómo se ha preparado, por qué es importante y cómo hay que controlarlo.

En caso de que la organización tenga sucursales y/o regiones o distintos departamentos, cada sucursal, región o departamento deberá preparar el presupuesto para su área. Cada una de estas sucursales, regiones o departamentos deben ser capaces de ver cómo sus presupuestos encajan en el presupuesto general. Además tienen que ser capaces de controlar su presupuesto mensualmente. El seguimiento financiero funciona de mejor manera cuando aquellos más próximos a los gastos se responsabilizan del presupuesto.

A continuación se enlistan algunos pasos a seguir para elaborar un presupuesto:

- Identificar las fuentes de ingresos actuales y las que con cierta seguridad se planean obtener en el futuro, elaborándolo de manera mensual

- Identificar los gastos, concentrándolos en categorías para así poder determinar de qué manera pueden ser menores
- Determina el costo de financiamiento de cada fuente de recursos, tales como intereses y comisiones
- Hacer una comparación entre el resultado real y el presupuestado mes a mes, analizando las desviaciones y llevando a cabo los ajustes necesarios ya sea recortando gastos o reasignando recursos

### 5.3 Razones financieras

Las razones financieras constituyen uno de los instrumentos más utilizados para realizar un análisis financiero en una entidad, ya que permiten conocer el grado de liquidez, de rentabilidad y el apalancamiento de una empresa.

El objetivo de las razones financieras consiste en simplificar y reducir los datos que se examinan en términos más comprensibles para estar en posibilidad de interpretarlos y hacerlos significativos.

Para un mejor entendimiento y aplicación de las razones financieras, se han dividido en grupos, dependiendo de los propósitos del análisis, en particular: <sup>(59)</sup>

- Razones de solvencia

Son las que miden la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones de corto plazo.

Se dividen en:

1.- Razón de solvencia o liquidez mediata o circulante.- Mide la capacidad de la empresa para pagar sus obligaciones en el corto plazo (un año).

$$\text{Razón de Solvencia mediata} = \frac{\text{Activo circulante}}{\text{Pasivo a corto plazo}}$$

Para esta razón financiera una proporción de 2 a 1 en el resultado es lo más adecuado.

2.- Razón de liquidez financiera o liquidez inmediata o prueba del ácido.- Mide la capacidad de la empresa para pagar sus obligaciones en el corto plazo (un año),

restando aquellas cantidades que no tienen pronta realización o pronta recuperación.

$$\text{Razón de Solvencia Inmediata} = \frac{\text{Activo circulante (-) Inventarios}}{\text{Pasivo a corto plazo}}$$

Para esta razón financiera una proporción de 1.5 a 1 en el resultado es lo más adecuado.

- Razones de estabilidad

Miden el grado en que una empresa ha sido financiada mediante deudas.

1.- Origen del capital:

$$\frac{\text{Pasivo total}}{\text{Capital contable}}$$

$$\frac{\text{Pasivo a corto plazo}}{\text{Capital contable}}$$

$$\frac{\text{Pasivo a largo plazo}}{\text{Capital contable}}$$

- Razones de endeudamiento

Miden el grado de apalancamiento financiero de la empresa, es decir, el grado de endeudamiento con fuentes internas y externas de financiamiento.

$$\frac{\text{Pasivo total}}{\text{Activo total}}$$

$$\frac{\text{Capital contable}}{\text{Activo total}}$$

- Razones de productividad

Miden la eficiencia con que una empresa utiliza sus recursos.

$$\frac{\text{Ventas netas}}{\text{Capital contable}}$$

Esta razón ayuda a determinar si el nivel de ventas es adecuado considerando el capital invertido en el negocio; es decir, esta razón indica cuántos pesos de ventas son generados por cada peso de capital propio que se tiene invertido en el negocio.

$$\frac{\text{Ventas netas}}{\text{Capital de trabajo}}$$

El capital de trabajo es el dinero con que cuenta un negocio para trabajar, y se calcula como la diferencia del activo circulante menos el pasivo a corto plazo.

- Razones de rentabilidad  
Miden la capacidad de la entidad para generar utilidades, en relación a sus ingresos, su capital contable o activos.

Se dividen en:

a) Margen de Utilidad o de Productividad.- Este conjunto de razones financieras muestran el rendimiento que por ventas obtiene la empresa en sus operaciones propias.

$$\text{Margen de utilidad} = \frac{\text{Utilidad en neta}}{\text{Ventas netas}}$$

$$\text{Rendimiento sobre utilidad en operación} = \frac{\text{Utilidad en operación}}{\text{Ventas netas}}$$

Esta razón indica cuantos pesos se ganan por cada peso que se vende. Con estas razones se analizan si las ventas son bajas o no. Es recomendable que el índice obtenido en cada una de las dos razones sea lo mayor posible, ya que indicará que la aplicación de las políticas administrativas adoptadas han sido las correctas y que estas redundarán en una situación financiera estable y solvente.

b) Rendimiento sobre Activos Totales.- Esta razón financiera muestra la eficiencia en la aplicación de las políticas administrativas, indicando el rendimiento obtenido haciendo uso de los activos totales de la empresa.

$$\text{Rendimiento sobre activos totales} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Activo total}}$$

Mientras mayor sea el porcentaje de rendimiento, dichas políticas administrativas serán las adecuadas.

c) Rendimiento sobre el Capital Contable.- Esta razón muestra cual ha sido la ganancia que ha obtenido la empresa, frente a la inversión que fue requerida para lograrla.

$$\text{Rendimiento sobre el Capital Contable} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Capital contable}}$$

Esta razón indica cuántos pesos se han ganado por cada peso que se tiene invertido en el negocio. Mientras mayor sea el rendimiento obtenido, indicara una situación financiera solvente y estable.

- Razones de eficiencia en la operación

Estas razones indican que tan efectivamente utiliza la empresa sus activos. Se dividen en:

a) Rotación del activo total: Esta razón permite medir la eficiencia en la utilización de los activos de la empresa.

$$\text{Indice de rotación del activo total} = \frac{\text{Ventas netas}}{\text{Activo total}}$$

Una rotación baja indica que hay ventas insuficientes y/o inversiones elevadas en activos fijos, ocasionando aumento en costos, por las depreciaciones, seguros, refacciones, reparaciones, etc.

b) Rotación de inventarios: Esta razón financiera permite medir la eficiencia en las ventas, por medio del desplazamiento de los inventarios; así mismo muestra el número de días promedio necesarios para vender dichos inventarios.

$$\text{Indice de rotación de inventarios} = \frac{\text{Inventario} \times 360}{\text{Costo de ventas}}$$

Entre mayor sea el índice obtenido, mejor será la política administrativa seguida, y entre menor sea el plazo de venta significará que la recuperación del efectivo es óptima.

c) Rotación de cuentas por cobrar: Esta razón financiera nos permite conocer el grado de eficiencia en el cobro de las cuentas, así como la efectividad de la

política en el otorgamiento de créditos. es decir, ese índice nos indica la eficiencia del departamento de cobranzas.

$$\text{Índice de rotación de cuentas por cobrar} = \frac{\text{Cuentas por cobrar} \times 360}{\text{Ventas netas}}$$

Mientras mayor sea el índice de rotación, mejor será la política administrativa, ya que esta razón nos muestra las veces que se recupera la inversión, y entre menor sea el plazo de cobro, indica un ciclo económico mejor para la empresa ya que nos muestra el plazo de cobrar en días promedio de la cuenta por cobrar.

e) Rotación de cuentas por pagar: Esta razón financiera nos permite conocer el grado de eficiencia de las cuentas por pagar de la empresa y mide la frecuencia con que se pagan dichas cuentas.

$$\text{Índice de rotación de cuentas por pagar} = \frac{\text{Cuentas por pagar} \times 360}{\text{Costo de ventas}}$$

En estas razones es importante que el plazo de cobro sea mayor al plazo de pago, ya que de ser así la empresa se encontraría en una situación financiera favorable.

- El ciclo financiero o económico

Indica cuántos días lleva comprar las materias primas, transformarlas, venderlas, pagar a los proveedores y recuperar el efectivo. El resultado se obtiene en días y cuanto menos dure será mejor. Para su obtención se utilizan las razones financieras de eficiencia en la operación.

Rotación de inventarios

(+) Rotación de cuentas por cobrar

(=) Tiempo desde la compra de materia prima hasta el cobro por la venta

(-) Rotación de cuentas por pagar

(=) Ciclo financiero

#### **5.4 Alternativas de inversión en México para los excedentes de efectivo**

Desde un enfoque económico la inversión se define como el empleo productivo de bienes económicos, que da como resultado una magnitud de éstos mayor que la empleada. Para el empresario, es inversión toda erogación de recursos que se

efectúa para mantener un funcionamiento, reemplazar o aumentar el equipo productivo de la empresa. <sup>(60)</sup>

Si la empresa tiene potencial de crecimiento, el excedente de efectivo se puede reinvertir en la misma, por ejemplo destinando parte de estos recursos a una campaña de publicidad en un periodo cercano a una temporada de ventas altas, o bien, a la adquisición de nueva maquinaria o software.

Cada peso destinado a cierta inversión tiene un costo de oportunidad, representado por los rendimientos que generarían si se le dieran otro uso. Por esta razón es importante evaluar todas las alternativas, así como las prioridades de la empresa.

Para medir el rendimiento, es decir la ganancia que se ha tenido al efectuar una inversión se utiliza lo que se conoce como tasa de interés. Es posible definir la tasa de interés como la tasa de crecimiento o decrecimiento del valor de un activo en un periodo de tiempo. Es la medida relativa del valor de un activo entre dos fechas distintas (presente y futuro). Las tasas de interés ayudan a contestar preguntas como: ¿un activo es más valioso hoy o en una fecha futura? O ¿cuál será el valor de un activo dentro de un año). Las tasas de interés son una medida de la ganancia para quien decide ahorrar hoy y consumir en el futuro <sup>(61)</sup>.

Entre los problemas culturales para invertir el dinero en cualquier instrumento de inversión en México se encuentran:

- Generalmente la visión del inversionista es de corto plazo ( menos de un año).
- La desconfianza hacia la institución que manejará el dinero invertido
- La poca cultura desarrollada con relación a cuestiones financieras (rentabilidad, liquidez, horizonte de inversión, operadoras de fondos)

En finanzas existe una relación directa entre el riesgo de una inversión y los beneficios que esta produce; de manera general, se puede decir que entre mayores sean los beneficios más riesgos implica la inversión. Un aspecto

---

<sup>60</sup> Huerta Ríos, Ernestina y Siu Villanueva, Carlos, *Análisis y evaluación de proyectos de inversión para bienes de capital*, IMCP, México 2006, p 19.

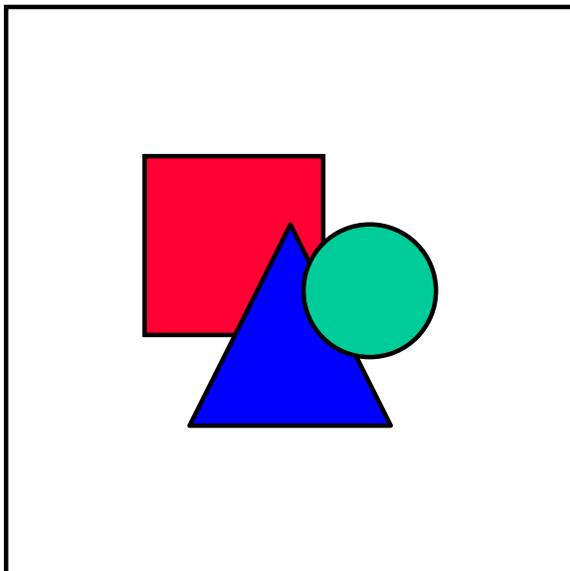
<sup>61</sup> De Lara, Haro, Alfonso, *Medición y control de riesgos financieros*, Limusa , México 2004, p 75

importante para disminuir los riesgos es la diversificación de inversiones; mientras más amplia es la gama de elecciones, se disminuye el riesgo de una en particular. Cuando se piensa en inversión tanto las personas físicas como las morales recurren a instrumento bancarios como son las cuentas de ahorro, chequeras, pagares, certificados de deposito (cedes) y las cuentas de inversión.

Estos instrumentos de inversión bancarios pagan casi siempre tasas de interés inferiores a la inflación, ofreciendo generalmente rendimientos reales negativos. Con excepción de las cuentas de ahorro y cheques cuya liquidez es inmediata el resto de los instrumentos bancarios requieren un tiempo de espera de al menos 7 días para tener el dinero en efectivo. A continuación se presenta un resumen de cada una de estas opciones que por considerarse no convenientes para los fines de incrementar un patrimonio, no se ahondara más en ellas.

Cuentas de inversión.- Brindan rendimientos similares a los Cetes a 28 días, con liquidez mínima de ese periodo, aunque algunos bancos manejan este tipo de cuentas como inversión a la vista (de disponibilidad inmediata).

Pagares.- Se manejan a 28 y 91 días en pagares en pesos y en 91 a 371 días en pagares en unidades de inversión (udis). Las tasa de interés que pagan anualmente son en términos reales (descontando la inflación) alrededor de 0.5 % a 3% según el plazo o monto invertido.



manejan plazos de 91, 182 y 378 días, sus rendimientos (descontando la inflación) van del 2% a más del 7% de interés anual, lo que representa una diferencia de lo que ocurre con el dinero antes de la fecha de vencimiento.

Como se observa en la oferta bancaria la mejor opción para invertir son los cedés, en segundo lugar los pagares en pesos y en tercer lugar los pagares en dólares. A continuación se anexa un cuadro con la descripción de las mejores formas de inversión en México: <sup>(62)</sup>

Cuadro 1 Mejores opciones de Inversión en México							
	Mercado	Tipo de Instrumento	Rendimiento		Si invertiste \$1 millón de pesos (\$92,289 dólares), el 30 de diciembre de 2005, el 29 de diciembre de 2006 obtuviste:		
			Nominal (Pesos)	Real (Pesos)	Dólares	Pesos	Dólares
1	Mercado accionario (1)	IRT	51.04	45.16	48.49	1,510,359	137,380
2	Mercado accionario (1)	Bolsa Mexicana de Valores (IPC)	48.56	42.78	46.06	1,485,634	135,131
3	Mercado accionario (1)	Indice México (INMEX)	47.66	41.92	45.18	1,476,647	134,314
4	Metales (1)	Onza Plata (NY)	47.02	41.30	44.54	1,470,185	133,726
5	Metales (1)	Onza Plata Libertad (Méx)	46.55	40.85	44.08	1,465,500	133,300
6	Mercado accionario (1)	Nafrac	46.51	40.81	44.05	1,465,129	133,266
7	Mercado accionario (1)	Indice de Mediana Bursatilidad (IMC30)	46.28	40.59	43.82	1,462,818	133,056
8	Sociedades de inversión (1)	Renta variable	32.40	27.25	30.18	1,264,295	120,433
9	Metales (1)	Oro (NY)	25.14	20.27	23.03	1,251,368	113,823
10	Metales (1)	Centenario (Méx)	24.74	19.88	22.64	1,247,400	113,462
11	Mercado accionario (1)	Dow Jones	18.28	13.67	16.29	1,182,783	107,584
12	Mercado accionario (1)	S&P 500	15.56	11.07	13.62	1,155,642	105,116
13	Divisas (1)	Libra	15.04	10.56	13.11	1,150,419	104,641
14	Divisas (1)	Euro	12.81	8.42	10.91	1,128,093	102,610
15	Mercado accionario (1)	Nasdaq Comp	11.40	7.06	9.52	1,113,957	101,324
16	Sociedades de inversión (1)	Siefores	10.05	5.77	8.2	1,100,500	100,102
17	Deuda (2)	Bonosb 20 años (M)	8.92	4.68	7.09	1,089,228	99,075
18	Deuda (2)	Bonosb 10 años (M0)	8.75	4.51	6.92	1,087,463	98,914
19	Deuda (2)	Bonosb 5 años (M5)	8.17	3.96	6.35	1,081,673	98,387
20	Deuda (2)	Udibonos 30 años	8.10	3.89	6.28	1,081,019	98,328

<sup>62</sup> Flores, Matiana y Bolaños Martha, "Dónde invertir en 2007", *Revista Inversionista*, México num. 233, febrero 2007, p 65

21	Deuda (2)	Udibonos 20 años	8.03	3.83	6.21	1,080,316	98,264
22	Deuda (2)	Bonosb 3 años (M3)	8.01	3.80	6.19	1,080,080	98,243
23	Deuda (2)	BPAS 182a (7 años)	7.89	3.69	6.07	1,078,865	98,132
24	Deuda (2)	Udibonos 10 años	7.86	3.66	6.04	1,078,566	98,105
25	Deuda (2)	Cetes 364 días	7.76	3.57	5.95	1,077,606	98,018
26	Deuda (2)	BPAS 91a (5 años)	7.76	3.56	5.94	1,077,552	98,013
27	Deuda (2)	Cetes 182 días	7.67	3.48	5.86	1,076,669	97,932
28	Deuda (2)	BPAS 28a (3 años)	7.65	3.46	5.83	1,076,455	97,913
29	Deuda (2)	Cetes 91 días	7.54	3.36	5.73	1,075,448	97,821
30	Deuda (2)	Cetes 28 días	7.43	3.25	5.63	1,074,335	97,720
31	Deuda (2)	Cedes 3 meses (NY)	7.08	2.91	5.28	1,070,805	97,399
32	Deuda (2)	Eurodólar 1 mes (Londres)	7.00	2.84	5.2	1,070,041	97,329
33	Deuda (2)	Papel Comercial 3 meses (NY)	6.92	2.75	5.12	1,069,163	97,250
34	Deuda (2)	Treasury bills 30 años (NY)	6.86	2.70	5.06	1,068,633	97,201
35	Deuda (2)	Treasury bills 10 años (NY)	6.71	2.55	4.91	1,067,064	97,059
36	Deuda (2)	Treasury bills 5 años (NY)	6.66	2.51	4.86	1,066,591	97,016
37	Deuda (2)	Treasury bills 1 mes (NY)	6.63	2.48	4.84	1,066,322	96,991
38	Sociedades de inversión (1)	Deuda Personas Físicas	5.28	1.18	3.51	1,052,800	95,761
39	Deuda (2)	Cedes 60 días	3.35	-0.68	1.61	1,033,469	94,003
40	Deuda (2)	Cedes 90 días	3.20	-0.82	1.46	1,032,010	93,870
41	Deuda (2)	PRLV 91 días	3.14	-0.87	1.41	1,031,444	93,819
42	Deuda (2)	PRLV 28 días	2.62	-1.38	0.89	1,026,158	93,338
43	Divisas (1)	Dólar ventanilla	1.39	-2.56	-0.32	1,013,889	92,222
44	Divisas (1)	Yen	0.11	-3.79	-1.58	1,001,085	91,057
(1) Rendimiento acumulado en 2006.							
(2) En instrumentos de deuda, se consideró la tasa efectiva anual.							
(a) Con tipo de cambio spot a la venta del 29 de diciembre: 10.809 pesos por dólar.							

Como se aprecia en el cuadro hay 2 opciones que están al alcance de cualquier persona física o moral (PYME), las cuales son:

a) Inversión en metales <sup>(63)</sup>.- Uno de los instrumentos que mejores rendimientos ha dado en los últimos años son los metales preciosos. Existen diversas formas en las cuales se puede invertir en metales, una de ellas es la compra de las monedas acuñadas en oro y plata, así como la adquisición de monedas de colección, en las cuales no se paga ningún tipo de impuesto o comisión. Los bancos son los únicos intermediarios que ofrecen la compra-venta de metales.

En cuanto a los metales en oro esta la opción de comprar Centenarios u otros productos de su familia: Azteca, Hidalgo, Medio, Cuarto o Quinto. En cuanto a la plata La moneda Libertad es la más popular.

La inversión en monedas de colección puede dar buenos rendimientos y contribuir a la diversificación de la inversión. El valor de las monedas tiende a fluctuar

<sup>63</sup> Nolasco, Adriana, "Instrumentos de inversión en metales", *Revista Inversionista*, México num. 233, febrero 2007, p 92-98.

principalmente por el tipo de moneda, su rareza y su demanda. Un requisito fundamental es que los monedas no estén maltratadas o rayadas.

Al comprar metales acuñados es recomendable revisar periódicamente en qué precio está actualmente y hacerlo cada mes, haciendo un balance de estos datos cada seis meses.

Los centenarios y la moneda Libertad son instrumentos altamente líquidos, caso contrario al de las monedas de colección, que no se pueden vender en el banco porque generalmente se comercializan entre coleccionistas, en una exposición numismática o a granel.

b) Sociedades de Inversión <sup>(64)</sup>.- Las Sociedades de Inversión son un portafolio en el cual un grupo de inversionistas asignan sus recursos para que sean operados por un grupo de expertos. Estas ofrecen al inversionista pequeño y mediano la oportunidad de invertir en una cartera formada por diversos instrumentos de los mercados financieros. Esto se hace posible porque el inversionista, al invertir en la sociedad de inversión adquiere títulos representativos de una parte proporcional de todos los instrumentos que la componen.

Cada sociedad de inversión posee características propias de liquidez, plazo, riesgo y rendimiento, todo esto en función de los porcentajes y la forma en que se encuentran mezclados los instrumentos que la componen. El rendimiento está determinado por la diferencia entre el precio de compra y el de venta de sus títulos. Su principal característica es la capitalización inmediata, es decir los rendimientos se reinvierten de forma automática.

Desde principios de la década de los 80, en México se hizo posible invertir en fondos; sin embargo, hasta hace muy poco tiempo es que se comenzó a considerar como una práctica masiva, como consecuencia del creciente número de inversionistas que participan en él.

Entre los factores más importantes a que se debe este crecimiento en su uso destacan: <sup>(65)</sup>

---

<sup>64</sup> Flores, Matiana y Bolaños Martha "Sociedades de inversión", *La guía del dinero*, Editorial Premiere 2003, pag 62

<sup>65</sup> Flores, Matiana y Bolaños Martha "Fondos", *Revista Inversionista*, a México num. 232, enero 2007, p 38.

- La contracción de las tasas de interés y, por tanto, un bajo atractivo de las inversiones en instrumentos bancarios, hecho que obligó a la gente a informarse acerca de otras opciones más rentables
- Una mayor oferta de productos (número de fondos) en el mercado
- Una mayor oferta de productos (número de fondos) en el mercado; y la accesibilidad en los montos mínimos de inversión que se necesita para participar en éste

Las sociedades de inversión de acuerdo a su riesgo y horizonte de inversión se clasifican en:

1) Sociedad de inversión en instrumentos de deuda o de renta fija <sup>(66)</sup>.- Son aquellas Sociedades o Fondos que operan únicamente con valores y documentos de Renta Fija o Deuda, inscritos en el Registro Nacional de Valores e Intermediarios; o bien, con aquellos valores aprobados por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores.

Este tipo de Sociedades forman su portafolios con valores como: obligaciones, papel comercial, pagaré bancario, aceptaciones bancarias, valores gubernamentales (Cetes, Bondes, Ajustabonos) y cualquier tipo de bono privado (pagaré a mediano plazo, bonos bancarios, bonos de desarrollo).

Representan el compromiso de sus emisores al devolver a los compradores de sus títulos el importe inicial más una tasa de interés. Su principal característica es el bajo nivel de riesgo que manejan, ya que el riesgo está en función del objetivo del Fondo y de la diversificación de sus portafolios.

Su horizonte de inversión es a mediano y largo plazo. La gran mayoría de fondos de deuda tienen liquidez el mismo día, pero también hay algunos que pueden ser convertidos en efectivo de manera semanal, quincenal, mensual e incluso trimestral. Esto es así por el perfil de los títulos de deuda que se incluyen en sus carteras de inversión. Algunos de ellos requieren que los montos de inversión se mantengan inalterados para otorgar a sus accionistas/inversionistas los rendimientos esperados.

Su mayor riesgo es el de no pago de deuda por parte del emisor del título.

---

<sup>66</sup> Flores, Matiana y Bolaños Martha "Mercado de deuda", *La guía del dinero*, año 2003, p 46.

2) Sociedades de inversión comunes o de renta variable <sup>(67)</sup>.- Las primeras sociedades de inversión que aparecieron en el país fueron las de renta variable; sin embargo no son las preferidas de los inversionistas. Esto se refleja en el número de sociedades de este tipo que ofrecen las operadoras de fondos, que es menor en comparación con los fondos de deuda. Los motivos son los altos niveles de riesgo y la falta de cultura por la inversión de largo plazo, que es el horizonte de inversión de estos fondos.

Estos fondos captan, invierten y administran los recursos de un amplio número de pequeños y medianos ahorradores que desean invertir en instrumentos financieros que cotizan en el mercado de valores.

Cuando se invierte en este fondo se compran títulos o acciones representativas del capital de la sociedad. El beneficio para quien adquirió los títulos del fondo, se deduce de la diferencia entre el precio de compra y el de venta, obteniendo de la diferencia una ganancia o pérdida.

El éxito de estos fondos se refleja en la obtención de rendimientos mayores a la inflación y al que dan los instrumentos de inversiones tradicionales.

Es recomendable invertir en un fondo de renta variable cuando las tasas de interés son muy bajas, las expectativas de inversión son de largo plazo y cuando haya perspectivas de crecimiento económico.

Entre las características al invertir en un fondo de renta variables es que se tiene acceso a un portafolio diversificado, disminuyendo el riesgo de participar en forma directa e individual en el mercado, además de que la información sobre las Sociedades de Inversión es pública, el cliente puede consultar en los periódicos los precios diarios, las carteras mensuales y los estados financieros en forma trimestral.

---

<sup>67</sup> Idem 65 , p 39.

3) Fondos de cobertura (<sup>68</sup>).- Invierten prácticamente el 100% de sus activos en títulos de deuda emitidos por empresas nacionales y extranjera, además de cuentas de cheques bancarias denominadas en dólares o euros, aunque su inversión es en pesos.

La ganancia de estos fondos se deriva, básicamente, de la depreciación del peso frente al dólar o la moneda en que estén denominadas sus inversiones. Su objetivo básico es cubrir los riesgos de devaluación del peso para quienes requieren contar con liquidez permanente en dólares. El riesgo de perder al depositar el capital en fondo de cobertura se deriva de que el peso se aprecie significativamente frente a la moneda en que está.

Es recomendable invertir en un fondo de cobertura cuando: haya volatilidad e incertidumbre en el mercado cambiario, exista una alta inflación, cuando el precio del dólar este alto a la venta.

Se requiere analizar a las operadoras y sus fondos, no basta conocer la rentabilidad de los últimos 12 meses y las comisiones. La consistencia en resultados durante un periodo de al menos cinco años dará una mejor perspectiva para tomar mejores decisiones de inversión e identificar a los gestores de fondos más eficientes.

Como se menciona antes se debe partir del principio de que todas las inversiones tienen riesgo. En el mercado de sociedades de inversión existen opciones con diferentes niveles de exposición al riesgo. Por lo regular, los instrumentos de deuda son menos riesgosos (pero dentro de este segmento también hay niveles de riesgo distintos), mientras que los de renta variable tienen una mayor exposición al mismo, pero por consiguiente mayores expectativas de ganancias.

### **5.5 Controles internos para la protección del efectivo contra robo**

La malversación y otros tipos de fraudes financieros son tal vez las formas más comunes de hurto realizado por empleados. Las empresas pequeñas y medianas tienden a ser víctimas de este delito debido a que no cuentan con los sistemas de control necesarios para evitarlo.

---

<sup>68</sup> Flores, Matiana y Bolaños Martha "Sociedades de inversión de cobertura", *La guía del dinero*, año 2003, p 70.

Es recomendable utilizar las siguientes medidas de precaución para proteger a la empresa contra el personal sin ética.

a) Dividir las responsabilidades.- Ningún empleado debe controlar una transacción financiera de principio a fin. La persona encargada de girar los cheques jamás debe estar a cargo de firmarlos. Al dividir las responsabilidades, es más difícil manipular los registros para ocultar el fraude

b) Revisar personalmente los estados de cuenta bancarios así como los cheques emitidos.- El propietario de la empresa, el director de finanzas o contador, deben ser quienes reciban todos los meses los estados bancarios en sobres cerrados así como los cheques anulados, revisando estos cheques con detenimiento, para estudiar entre otras cosas:

- A quién se le ha pagado, las firmas y los endosos en cada cheque
- Cheques a proveedores o gente desconocida
- Cheques por concepto de efectivo que son mayores que los montos que se mantienen en la caja chica
- Firmas que parecen falsificadas
- Cheques faltantes o números de cheques no consecutivos
- Cheques pagados a terceros, pero endosados por alguien de la empresa
- Cheques donde no coincide el beneficiario con el nombre que aparece en los registros contables

Es recomendable mantener los cheques en una caja de seguridad o en su caso un cajón con llave, utilizar cheques previamente numerados y revisar frecuentemente si se registran números de cheques faltantes, además de que todos los cheques por una cifra superior a un valor nominal deban llevar dos firmas y nunca firmar un cheque en blanco.

c) Supervisar las cuentas por cobrar.- Revisar los registros contables de ingresos y compararlo con los cheques de clientes recibidos, además de que estén depositados en la cuenta de la empresa.

d) Hacer auditorias en forma periódica.- Al menos una vez al año, si es posible contratar a una entidad externa para que realice una auditoría. Con esta medida se dificulta el encubrimiento de una malversación por parte de un empleado.

e) Vigilar la seguridad del software de contabilidad.- No permitir el acceso de personal no autorizado al software de contabilidad. Asegurarse de que tanto la computadora como el software se encuentren protegidos por contraseñas.

f) Instalar Terminales Punto de Venta (TPV) en el negocio.- Con el fin de aceptar tarjetas de débito y crédito para así disminuir riesgos en el manejo de efectivo, por perdida o robo, lo cual puede beneficiar también el flujo de efectivo de la empresa.

## **Propuesta de trabajo**

A lo largo de esta tesis se ha expuesto la importancia y la función que tiene en la economía nacional y en la sociedad en general, la creación y existencia de la pequeña y mediana empresa. La intervención que tiene este sector en México tiene varios aspectos tanto positivos como negativos, los cuales influyen para que estas entidades constituyan una de las principales fuentes de generación de recursos tanto humanos, materiales, económicos e incluso tecnológicos.

Entre los aspectos positivos a resaltar son que, por un lado la creación de una PYME representa la posibilidad de cualquier persona (sea un estudiante, un trabajador independiente, empleado o desempleado) de convertirse en empresario de tiempo completo e iniciar su propio negocio, con todas las dificultades y retos que ello representa, por lo que a últimas fechas tanto entidades del gobierno, instituciones educativas, así como de la iniciativa privada, han destacado y promovido la necesidad de desarrollar el espíritu emprendedor de la población en la creación de empresas, apoyando en la difusión de programas de aprendizaje y capacitación en los negocios, en la simplificación de trámites de apertura de empresas, facilitando la presentación de pagos de impuestos y creando nuevos y mejores esquemas de financiamiento.

Por otro lado la PYME representa el sector empresarial que genera mayor cantidad de empleos en México, por lo que constituyen un factor vital en las economías de millones de familias y para el desarrollo económico de las grandes ciudades o pequeños poblados del país.

Otro factor a tomar en cuenta es la globalización, la cual ha exigido a las empresas mexicanas a no solo satisfacer las necesidades mínimas del mercado en que se encuentran, sino a ser competitivas tanto en el ámbito nacional como mundialmente, lo que las obliga a que sean rentables y productivas, es por ello que las pequeñas y medianas empresas mexicanas deben ser capaces de cumplir

de mejor manera las necesidades de los consumidores, mejorando la calidad en su administración y operación, si desean, no solo abastecer la demanda que se encuentra dentro mercado nacional, sino expandir sus horizontes mas haya de las fronteras exportando sus productos y servicios a mercados cada vez más exigentes.

Entre los aspectos negativos que se aprecian en la PYME, es que algunas de ellas tienden a integrarse al comercio informal. Esto conduce, por un lado, a la evasión fiscal, afectado con ello al gobierno federal en la recaudación de las contribuciones fiscales, frenando entre otras cosas los mismos programas, apoyos o créditos que pueden contribuir al sector y por otro lado, al incumplimiento de las leyes laborales, que van en detrimento de la calidad de vida de los mismos trabajadores que prestan sus servicios en la PYME, los cuales en muchas ocasiones carecen de un sueldo base o prestaciones mínimas de Ley.

Otro inconveniente que pone en riesgo a dichas empresas es la contratación de familiares o amigos que carecen del conocimiento técnico necesario, lo que dificulta la delegación de puestos de trabajo en áreas y puestos claves, donde, en muchos casos, se favorece la amistad por sobre la eficiencia laboral.

La PYME, por ser empresas familiares manejan sus finanzas desde un punto de vista casero, esto se debe a que las decisiones económicas de la PYME se toman principalmente con base a su flujo de efectivo (cuanto tienen en el banco, cuanto van a cobrar y cuanto deben en ese momento), sin considerar entre otras cosas la rentabilidad histórica de su operación, el tiempo en que se tardan en cobrar a sus clientes, a no controlar ni medir sus gastos, no conocer sus costos de operación, así como no saber como invertir sus excedentes de efectivo, poniendo con ello en riesgo su propia permanencia en el mercado. Muchas de estas empresas siguen viviendo al día, difícilmente alcanzado márgenes de utilidad en el mediano o largo plazo.

Un factor a destacar en este tema y que se refleja en lo anteriormente dicho es que muy pocos dueños de pequeñas y medianas empresas se registran ante las autoridades hacendarías como personas morales, constituyéndose en su lugar como personas físicas, esto ocasiona varios inconvenientes tanto fiscales como financieros ya que por un lado el empresario no hace una separación entre las finanzas de su negocio y sus finanzas personales, originando que los ingresos que genera su empresa los tome para cubrir sus gastos particulares o estos mismos los utilice para efectuar sus deducciones fiscales. Otra situación que se presenta es que mezclan tanto en su cuenta de cheques, como en su tarjeta de crédito gastos personales y empresariales creando dificultad al momento de realizar un análisis de las finanzas de la empresa.

Todo ello aunado a la falta de una contabilidad adecuada origina que los estados financieros de una PYME, en ocasiones, no reflejen la situación real de la empresa, no mostrando realmente cuanto gana o pierde en un periodo determinado ni sus costos de operación, por lo que el empresario ni siquiera los toma en cuenta como una herramienta financiera de decisión.

Es por ello que la PYME debe de contar con un sistema contable sencillo, pero completo, que le permita controlar cada una de sus operaciones (ventas, compras, almacén, facturación, cuentas por cobrar, tesorería, cuentas por pagar, contabilidad, impuestos, finanzas, nomina, etc.). Y que cada una de estas áreas que directamente se relacionan con la obtención y aplicación del recurso monetario, necesitan tener una adecuada integración de sus operaciones en el sistema contable, lo cual permitirá un manejo más eficiente del efectivo. Una ventaja fundamental en este aspecto, es que la PYME, por su tamaño es más sencillo que esto ocurra, debido, a que sus trabajadores se integran más rápido en las diferentes áreas y procesos contrario a lo que ocurre en las empresas de mayor tamaño.

Con este sistema, los responsables del manejo de las finanzas de una PYME contarán con información financiera confiable y oportuna, que les permitirá tener una planeación mensual y anual para el manejo de sus recursos por medio de indicadores financieros, evitando con ello la toma de decisiones de acuerdo a como se les van presentando los problemas y que en realidad les ayude a manejar eficientemente los recursos de la empresa, identificando los gastos más importantes, que incluyen entre otros el pago oportuno a los empleados, proveedores y acreedores, así como el pago de impuestos, los cuales como se comentó, no pueden ser relegados por cubrir los gastos personales de los empresarios o para cubrir algún otro gasto superfluo. Los recursos económicos de una organización son escasos, por lo que deben ser medidos y controlados con el objetivo de optimizarlos y maximizarlos en la medida de lo posible.

Una parte importante en el cuidado del efectivo en cualquier organización, no importa si es chica o grande, es el control de gastos tanto operativos como administrativos que tiene la empresa, esto incluye desde un adecuado manejo de una caja chica, hasta la revisión de comprobaciones y registros de gastos por compra de materiales, transporte, viáticos, papelería etc.; todo ello para evitar posibles robos o fraudes cometidos por los empleados de la compañía, muchas veces derivado por exceso de confianza en el personal que maneja los recursos o por carecer de sistemas de control definidos, esto se deriva debido a que las pequeñas y medianas empresas utilizan generalmente dinero en efectivo y cheques como forma de pago para cubrir sus gastos, utilizando poco los medios de pago electrónicos ya sea por medio de tarjetas de crédito o transferencias bancarias, las cuales son un medio más seguro para efectuar diversas transacciones.

Otra situación que se presenta en las finanzas de la PYME, tiene que ver con que las pequeñas y medianas empresas mexicanas generalmente no cuentan con algún crédito formal, siendo los proveedores su principal fuente de financiamiento, esto como se menciona en la tesis obedece a desconocimiento por parte del

empresario de la gama de créditos existentes en el mercado o a malas experiencias pasadas al solicitar un crédito, aunado a las altas tasas de interés, desmotiva y aleja al empresario a buscar un financiamiento formal.

Se planteo en la tesis el problema de la falta de dinero en una PYME, pero surge otro problema cuando sucede lo contrario, es decir, cuando la PYME tiene recurso monetario en exceso, es decir, dinero que no va ocupar en el corto o mediano plazo, es por ello, que el administrador del efectivo debe de ser capaz de analizar y canalizar este dinero en aquellos rubros o instrumentos capaces de aumentar el capital y con ello el valor de la empresa.

Existen en el mercado varias alternativas de inversión aparte de los bancos como son las sociedades de inversión, las cuales captan el ahorro de un grupo de pequeños y medianos ahorradores para invertirlo en portafolios previamente seleccionados, los cuales generan rendimientos superiores a los productos bancarios, además, existen otras opciones como son las cajas de ahorro o incluso, también es posible comprar directamente acciones de empresas que cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores, aunque con montos y requerimientos más avanzados.

El administrador de la PYME debe de analizar objetivamente las necesidades que tiene en ese momento, para saber qué tipo de inversión requiere, estudiando los diferentes niveles de riesgo que conlleva la elección de la inversión que desea, para asegurar mejores rendimientos, definiendo el tiempo, horizonte y plazo para alcanzar sus objetivos con el menor costo y tiempo posible.

Todo lo planteado anteriormente deriva en la percepción que tiene el empresario en general sobre la contabilidad de su negocio, asociándola solo con el pago de impuestos, originando que el contador de la empresa realice un trabajo para generar cifras y cantidades que tienen escaso valor a los ojos del empresario y que sólo sirvan para cumplir con la presentación oportuna de pagos de impuestos, esto trae como consecuencia que el contador de una PYME sea solo un

generador de la información, pero no alguien al que se le puede consultar para pedir una opinión sobre las cifras presentadas. Por tal situación el contador pierde su capacidad de análisis sobre los problemas económicos que enfrenta el negocio, convirtiéndose en un técnico concentrado sólo en números y no siendo participe de las decisiones financieras de la organización.

Por ello considero que como contadores debemos cambiar de mentalidad, transformándonos no solo en profesionales que presenten información contable y cumplan con el pago oportuno de impuestos, limitando no solo nuestra labor a la mera presentación de la información financiera, sino agregando valor a nuestro trabajo, convirtiéndonos en empresarios, consultores y asesores que sean capaces de interpretar, administrar y controlar los recursos económicos, formando parte activa en la dirección de las pequeñas y medianas empresas, dejando de hacer un trabajo rutinario para pasar a la generación de ideas y herramientas de planeación, dirección y control financiero.

Todo esto en conjunto, se tendrá que evaluar si se pretende tener una planeación contable, financiera, administrativa y fiscal optima que permitan el crecimiento y consolidación de una PYME en un entorno tan competitivo como el que se vive hoy en día.

Como se planteo en la pregunta de investigación en la tesis en lo referente al problema de liquidez financiera que enfrenta la PYME en México para determinar ¿Cuales son los conocimientos y las herramientas financieras necesarias que requiere un dueño del negocio, director de finanzas, contador, tesorero o aquella persona encargada de administrar el recurso monetario en una PYME para asegurar su permanencia, crecimiento y desarrollo?.

Se concluye que los conocimientos y las herramientas financieras necesarias para la administración del recurso monetario no solo de la PYME, sino en cualquier entidad económica son: Contar con una planeación y control financiero

de sus recursos, llevar un sistema de contabilidad eficiente, manejar sus flujos de efectivo de manera optima, aplicar los principales indicadores financieros para efectuar un análisis más profundo de sus finanzas, gestionar aquellos créditos que permitan a la empresa la mayor cantidad de recursos, sin comprometer su futuro inmediato, conocer de inversiones para maximizar su efectivo y llevar un control de costos y gastos en su operación , aunado a una eficiente administración de sus recursos humanos, monetarios, tecnológicos y una oportuna planeación contable, en su conjunto, constituyen factores indispensables para que las pequeñas y medianas empresas puedan asegurar su permanencia, crecimiento y desarrollo.

## Conclusiones

- Una entidad económica persigue una retribución por los bienes o servicios que presta a la sociedad
- Las empresas de carácter económico se forman con la finalidad principal y primordial de obtener una ganancia o utilidad
- La pequeña y mediana empresa, es un sector que contribuye para el desarrollo económico y humano del país, representando el área empresarial que genera la mayor cantidad de empleos
- La mayoría de las pequeñas y medianas empresas en México, sufren de problemas de liquidez financiera, por lo que no pueden afrontar sus obligaciones en el corto y mediano plazo, siendo una de las principales causas de su cierre de operaciones
- Los problemas económicos por los que atraviesa una PYME se deben en gran parte a la falta de conocimientos y uso de herramientas financieras básicas que requieren aquellos encargados de las finanzas en estas empresas, aunado a una deficiente administración de sus recursos y una mala planeación contable coadyuva a la mala administración de los recursos financieros de la PYME
- Entre los conocimientos y las herramientas financieras necesarias para la administración y cuidado del efectivo en cualquier organización se encuentran: La planeación financiera, contar con un sistema de contabilidad eficiente, manejar los flujos de efectivo de manera optima, aplicar los principales indicadores financieros, gestionar aquellos créditos que permitan a la empresa la mayor cantidad de recursos, conocer de inversiones y llevar un control de costos y gastos en su operación

- Corresponde a los empresarios, contadores, administradores o aquellas personas encargadas de la administración del efectivo en la PYME, el prepararse para hacerse de conocimientos y técnicas financieras que les permitan poder administrar, controlar, cuidar y maximizar los recursos económicos, para así asegurar la permanencia, desarrollo y futuro de la PYME
- Por lo tanto se concluye que la hipótesis inicial del trabajo planteada fue valida, debido a que se comprobaron los conocimientos que requiere un empresario o administrador de recursos en una PYME en los aspectos financieros para poder hacer un uso eficiente de los recursos financieros y así asegurar su permanecía, crecimiento y desarrollo.

## **Bibliografía:**

### **Libros:**

Calvo, Langarica César, *Estudio Contable de los Impuestos 2007* PAC (37ª edición), México 2007, 490 pp.

Calvo, Langarica César, *Análisis e interpretación de estados financieros*, PAC, México, 2005, 496 pp.

Cárdenas y Nápoles, Raúl, *Presupuestos teoría y practica*, McGraw Hill Interamericana, México 2001, 174 pp.

*Código de Comercio*, Editorial Porrúa, México, 2007.

*Código Financiero del Distrito Federal*, México, 2007.

*Código Fiscal de la Federación*, México , 2007.

Comisión Intersecretarial de Política Industrial, Secretaría de Economía, *Observatorio PYME México primer reporte de resultados 2002*, México marzo de 2003, 101 pp.

De Lara, Haro, Alfonso, *Medición y control de riesgos financieros*, Limusa (3ª edición), México, 2004, 219 pp.

Flores, Matiana y Bolaños Martha "Sociedades de inversión", *La guía del dinero*, Editorial Premiere, (1ª edición) 2003, 104 pp.

Huerto, Lange Juan, *La pequeña empresa en México*, FCA, México, 1994.

Huerta Ríos, Ernestina y Siu Villanueva, Carlos, *Análisis y evaluación de proyectos de inversión para bienes de capital*, IMCP (4ª edición) , México 2006, 227 pp.

*Ley del Impuesto al Activo*, México, 2007.

*Ley del Impuesto al Valor Agregado*, México, 2007.

*Ley del Impuesto Especial sobre Producción y Servicios*, México, 2007.

*Ley del Impuesto sobre la Renta*, México, 2007.

*Ley General de Sociedades Mercantiles*, Editorial Porrúa, México, 2007.

Longenecker G., Justin, et al., *Administración de pequeñas empresas, enfoque emprendedor* International Thomson Editores S.A. de C.V. (11ª edición), México, 2003, 732 pp.

Moreno, Fernández Joaquín, *Las finanzas en la empresa*, CECSA, México 2002, 582 pp.

*Normas de Información Financiera*, IMCP (versión estudiantil), México, 2007, 832 pp.

Pallares Zoilo et al., *Hacer empresa: un reto*, , Fondo Editorial Nueva Empresa, (4ª edición), México 2005.

Perdomo, Moreno Abraham, *Planeación financiera para épocas normal y de inflación*, IMCP, México 1997.

Rodríguez, Valencia Joaquín, *Como administrar pequeñas y medianas empresas*, ECAFSA, ( 1ª reimp.), México, 1994, 340 pp.

Salazar, Leytte Jorge, *Cómo iniciar una pequeña empresa: su viabilidad de mercado*, Compañía Editorial Continental (3ª edición), México 2003, 188 pp.

Secretaría de economía, *guías empresariales, contacto pyme*, México 2005.

## Revistas:

Adita Ruiz Claudia, "Cuentas por cobrar, un calvario", *Revista Fortuna*, México num. 33, Octubre 2005, p 40-43.

Flores, Matiana y Bolaños Martha, "Dónde invertir en 2007", *Revista Inversionista*, México num. 233, febrero 2007, p 50-64.

Flores, Matiana y Bolaños Martha "Fondos", *Revista Inversionista*, a México num. 232, enero 2007, p 36-54.

Nolasco, Adriana, "Instrumentos de inversión en metales", *Revista Inversionista*, México num. 233, febrero 2007, p 92-98.

## Internet:

Asociación de bancos de México: [www.abm.com.mx](http://www.abm.com.mx)

Asociación de Bancos de México, "Crédito a PYMES", [http://www.abm.org.mx/servicios\\_banca/guia-pymes.htm](http://www.abm.org.mx/servicios_banca/guia-pymes.htm)

Banco de México: [www.banxico.org.mx](http://www.banxico.org.mx)

Bolaños, Martha, "Financiamiento para PYMES", *Revista Inversionista* [http://www.inversionista.com.mx/articulox.php?id\\_articulo=71](http://www.inversionista.com.mx/articulox.php?id_articulo=71)

Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros: [www.condusef.gob.mx](http://www.condusef.gob.mx)

Cuesta, Raúl, *18 fuentes de capital*, Revista Entrepreneur, <http://www.soyentrepreneur.com/home/index.php?p=nota&idNota=4410>

Flores, Matiana y Mayen Elvira, "Tarjetas corporativas, una herramienta para tu negocio", *Revista Inversionista*, [http://www.inversionista.com.mx/articulox.php?id\\_articulo=151](http://www.inversionista.com.mx/articulox.php?id_articulo=151)

Nacional Financiera: [www.nafin.com](http://www.nafin.com)

Nacional Financiera (NAFIN), "Razones financieras", <http://www.nafin.com/portalfn/?action=content&sectionID=3&catID=114&subcatID=813>

Peraza, Raúl, *Lo bueno y lo malo, ventajas y desventajas en opciones de crédito*, Revista Entrepreneur, <http://www.soyentrepreneur.com/home/index.php?p=nota&idNota=1905>

Peraza, Raúl, *Opciones en crédito*, Revista Entrepreneur, <http://www.soyentrepreneur.com/home/index.php?p=nota&idNota=1904>

¿Quiénes son personas físicas y quiénes personas morales?, <http://www.sat.gob.mx/nuevo.html>, fecha de consulta 25 de agosto de 2007.

Trejo, Inés, *Aspectos mercantiles del contrato de edición de obra literaria*  
<http://www.universidadabierta.edu.mx/Biblio/T/Trejo%20Ines-Contrato%20edicion.htm>, fecha de consulta: 18 de agosto de 2007.

*Revista Inversionista*, [www.inversionista.com.mx](http://www.inversionista.com.mx)

Secretaría de Economía: [www.economia.gob.mx](http://www.economia.gob.mx)

Servicio de Administración Tributaria: [www.sat.gob.mx](http://www.sat.gob.mx)