

Manejo de recursos financieros en las mipes del municipio de Nezahualcóyotl

Álvarez, Mónica, García, María Gabriela, Gutiérrez, Silvia y Larios, Margarita

M. Álvarez, M. García, S. Gutiérrez y M. Larios

Universidad Tecnológica de Nezahualcóyotl
gmonica34@yahoo.com.mx

R. Paredes, N. Peña, I. Vacio (eds.) *La Micro y Pequeña Empresa: Un análisis desde la perspectiva económico-administrativa*. Tópicos Selectos de Micro y Pequeñas Empresas -©ECORFAN-San Juan del Río Querétaro, 2016.

Resumen

El presente documento muestra los resultados de la investigación realizada a Micro y Pequeñas Empresas (Mipes) de Nezahualcóyotl, cuyo objetivo era saber, si los empresarios llevan un control sobre los recursos financieros y su aplicación, así como de los principales rubros que le permitan mantenerse en el mercado. Y con los resultados obtenidos, poder convencer al empresario de éste sector, lo trascendental que es el registro de activos y pasivos en la administración y supervivencia de las empresas. Se aplicaron 600 entrevista a dueños de las mismas. Dentro de los resultados sobresalientes que se obtuvieron se detectó que el 81% lleva un control sobre el manejo de sus recursos financieros. En la medición se evaluó en qué medida tenían claro la cantidad de dinero que tenían en cuentas de activo tan importantes como: bancos, inventarios, clientes y bienes muebles e inmuebles.

Otro rubro importante que aborda la investigación, es el nivel de deudas que tienen las organizaciones en pasivos como: proveedores, acreedores y bancos. Donde la mayor parte de los acreedores son préstamos obtenidos por familiares o conocidos. El 66% de los entrevistados contestó que esta acuerdo en que sabe cuánto le deben sus clientes y cuanto deben a proveedores, bancos u otras personas. Así mismo saben el valor de lo que venden, cobran a sus clientes y lo que compran y pagan a sus proveedores.

Palabras clave: Activos, Pasivos, Recursos Financieros, Mipes

Introducción

Establece Salas, Coordinador del Programa de Doctorado en Ciencias de la Administración (DCA) de la Facultad de Contaduría y Administración (FCA) de la Universidad Autónoma de México (UNAM), que en las dos últimas décadas se ha incrementado el interés en las micro, pequeñas y medianas empresas, porque este sector de la economía agrupa al 95% de las unidades productivas y ocupa más del 50% de la población económicamente activa, lo que genera casi una cuarta parte del Producto Interno Bruto (PIB), y que, por tanto requiere de la atención, para dar respuesta a numerosas interrogantes y problemas que enfrentan estas empresas.

Uno de los graves problemas que enfrentan es la desaparición del mercado, nueve de cada 10 nuevos micro negocios terminan sus operaciones durante los dos primeros años a partir de su creación. Esta situación puede deberse a la fuerte competencia o falta de liquidez. Por esta razón se decidió aplicar la investigación con las Mipes del municipio de Nezahualcóyotl para saber qué tan de acuerdo están los dueños en que tienen un control de los recursos financieros que les permita saber, cuál es el nivel de sus ventas, ingresos reales, gastos, utilidades, inventarios, compras y deudas. En los siguientes apartados se exponen los resultados de la investigación, en la cual las conclusiones reflejan, que si hay un control de los recursos financieros de las Mipes.

Los recursos financieros de una empresa son según Anzil (2009) el efectivo y el conjunto de activos financieros que tienen un grado de liquidez, es el elemento necesario para que la organización pueda generar sus procesos productivos o de distribución, por ello las grandes y medianas empresas, establecen medidas importantes para poder tener un control efectivo de los mismos.

El que una empresa o negocio lleve al día sus registros contables de los recursos financieros con los que cuenta, le permite controlar sus inversiones, gastos, deudas con bancos o proveedores, utilidades o pérdidas y cuanto tiene que producir o vender para aumentar sus ganancias, enfrentar a la competencia y subsistir en el mercado.

De ahí que, el total de las empresas deberían además de controlar los recursos financieros, buscar la forma de hacer más eficiente su aplicación, por lo cual es necesario saber cuál es el actuar de los dueños o directores de las Mipes, ante el control y la aplicación de sus recursos financieros.

Bajo esta situación es de suma importancia conocer que está pasando con las Mipes del municipio de Nezahualcóyotl, por lo cual se presenta la siguiente pregunta de investigación: ¿En qué medida las Mipes, llevan un adecuado control de sus recursos financieros?

Objetivo general.

Detectar si las empresas Mipes del municipio de Nezahualcóyotl tienen un adecuado control de los recursos financieros que les permita conocer cuál es el nivel de sus ventas, ingresos reales, gastos, utilidades, inventarios, deudas para no descapitalizarse y mantenerse en el mercado.

Objetivos específicos:

1. Conocer que tan de acuerdo están los empresarios, en que si tienen claro, cuánto dinero tienen o deben a proveedores, bancos, familiares o algún conocido y lo que gastan.
2. Saber si están de acuerdo los dueños de los negocios, en que tienen claro el valor de lo que venden, cobran y deben sus clientes; compran y pagan a proveedores.
3. Detectar si están de acuerdo en que saben, cuánto valen sus inventarios, muebles, autos, maquinaria, edificios y electrónicos.
4. Conocer que tan de acuerdo están los empresarios, en que tienen claro en todo lo que gastan.

Método

En una investigación que tomó como base la metodología del estudio “Análisis sistémico de la micro y pequeña empresa en México” que fue realizada por los Cuerpos Académicos de las Universidades Tecnológicas que pertenecen a la Red de Administración y Negocios (RELAYN). La investigación de acuerdo al enfoque fue cuantitativa, descriptiva, lo que permitió trabajar con la información estadísticamente y describir los datos arrojados en la investigación. Para calcular la muestra se consideró el universo de 48,816 empresas Mipes (Posadas, 2016), para el caso del municipio de Nezahualcóyotl y se utilizó la fórmula de la curva normal de distribución o campana de Gauss. Se trabajó el error estándar de $\pm 5\%$, intervalo de confianza de 95% y probabilidad a favor y en contra de 50% en ambos casos, dando como resultado una muestra de 600 empresas.

Para la investigación se aplicó un muestreo no probabilístico por juicio, donde las empresas o negocios fueron seleccionadas de acuerdo a la contribución del elemento y la experiencia de los investigadores, el formato de recopilación fue un cuestionario estructurado que se retomó de la investigación “Análisis sistémico de la micro y pequeña empresa en México” de la sección control (Balance) y control (Pérdidas y ganancias) que consta de 13 preguntas todas cerradas con escalas de Likert (Muy de acuerdo 5, de acuerdo 4, en desacuerdo 3, muy en desacuerdo 2). El cuestionario fue aplicado a los dueños y encargados de las empresas o negocios a través de entrevistas personales. Participaron en la recopilación de información 100 alumnos de la Universidad Tecnológica de Nezahualcóyotl que fungieron como investigadores. Los resultados fueron capturados en Excel, para procesar la información y editar las tablas de resultados, a la información se le dio un tratamiento estadístico, se obtuvieron las frecuencias absolutas, relativas y la estadística descriptiva a través del cálculo de la media para la obtención del promedio, con el que se le pudo dar mayor confiabilidad a la información. Posteriormente la información fue graficada e interpretada descriptivamente.

Marco Teórico

Considerando que este proyecto se realizó con las Mipes, se analiza su clasificación. En México se establece la clasificación, con base en el sector económico y el número de empleados, (decreto publicado por la Secretaría de Economía en el Diario Oficial de la Federación el 30 de diciembre de 2002).

Tabla 1 México: Clasificación de las PyME'S

Tamaño-Sector	Industria	Comercio	Servicios
Micro	0-10	0-10	0-10
Pequeña	11-50	11-30	11-50
Mediana	51-250	31-100	51-250
Grande	251 en adelante	101 en adelante	101 en adelante

Fuente: (Morales, 2006)

Así mismo, (Morales, 2006), establece que las Pymes constituyen un sector estratégico, para el desarrollo económico y social, en el caso de México.

- Contribuyen con 40% de la inversión y del PIB nacional.
- Generan 64% de los empleos.

Sin embargo, menciona Rodríguez (2005) a pesar de la importancia de las Pymes en la economía de todo el país, éstas se enfrentan a grandes problemas que, incluso, han resultado en crisis. Supervivencia, rentabilidad y crecimiento, son tres variables importantes para las empresas, pero sobre todo para las Pymes.

Hasta la década de los setenta se ponía énfasis en la rentabilidad; en la década de los ochenta muchas empresas buscaban el crecimiento y el aumento de su participación en el mercado; en la década de los noventa una gran cantidad de empresas elaboran planes en busca de la supervivencia.

De esta forma se puede decir, que el buen manejo de los recursos financieros llevaría a las empresas a la supervivencia, rentabilidad y crecimiento. La supervivencia, la rentabilidad y el crecimiento definen el marco de estudio de la estrategia empresarial y el imperativo de la dirección superior. "Sobrevivir hoy y crecer mañana para sobrevivir en el futuro. La rentabilidad forja la clave de esta secuencia". A largo plazo, en una economía capitalista no hay supervivencia sin rentabilidad. En una economía de mercado, el crecimiento y la rentabilidad están indisolublemente ligadas, (Rodríguez, 2005).

El caso de la pequeña y la mediana empresa.

El problema de la supervivencia aparece ocasionalmente en las empresas grandes y muy grandes, mientras que casi siempre está presente en la pequeña y mediana empresa. Por lo general este tipo de empresas inician actividades con un producto y un mercado. Casi 80% de los nuevos productos fracasan y arrastran a las empresas que ataron a ellos su existencia. Es entonces según Dun y Bradstreet (Firma que publica en Estados Unidos datos sobre las causas de quiebra de las empresas) expresa que la mala administración es la primera causa del fracaso empresarial y, la segunda causa es la falta de experiencia en el sector de actividad de la empresa. En consecuencia la solución que se plantean las pequeñas y medianas empresas es lanzarse al mercado hasta no haber acumulado experiencia.

Por lo que las pequeñas empresas tarde o temprano enfrentan una o varias de las siete crisis, (Rodríguez, 2005).

Tabla 2 Las siete crisis de la pequeña y mediana empresa

	Problemas	Crisis
1	<ul style="list-style-type: none"> • Inexperiencia de los dirigentes. • Sistemas de información inadecuado. • Subcapacitación 	Crisis de Lanzamiento
2	<ul style="list-style-type: none"> • Aumento de las inversiones ligado al crecimiento. • Endeudamiento exagerado para compensar la subcapitalización. • Mala planificación de la Tesorería. 	Crisis de Liquidez
3	<ul style="list-style-type: none"> • Concentración de la información y del poder. • Falta de personal de nivel intermedio. • Aumento de personal. • Diversificación de las operaciones. 	Crisis de Delegación
4	<ul style="list-style-type: none"> • El gerente general percibe la empresa como una continuación de sí mismo. • El gerente general no escucha a los demás. • El gerente general no controla. 	Crisis de Liderazgo
5	<ul style="list-style-type: none"> • Expansión rápida. • Límites de crédito de los proveedores. • Límites de crédito bancario. 	Crisis de Financiamiento
6	<ul style="list-style-type: none"> • Complacencia. • Relajamiento. • Dividendos excesivos. 	Crisis de Prosperidad
7	<ul style="list-style-type: none"> • Divergencias entre los accionistas. • Defunción del gerente general. • Impuesto de sucesión. • Desavenencias en el equipo dirigente. 	Crisis de Continuidad

Fuente: (Rodríguez, 2005)

Por su parte (Sánchez, 2007) considera que los tres principales problemas de los micronegocios son: falta de clientes, la competencia excesiva y las bajas ganancias.

Derivado de las principales problemáticas que enfrentan las Mipes esta investigación nos lleva a analizar, si en la Mipes tienen claro de cuánto dinero disponen, cuánto le deben sus clientes o ellos deben a sus proveedores y bancos o si tienen claro el valor de lo que venden, cobran o compran; es decir, si existe una adecuada administración de los recursos financieros, que desde luego para saberlo deben llevar algún registro o informe contable para no caer en una crisis de liquidez o financiamiento y lograr la supervivencia en el mercado.

La información contable en las Pymes.

La contabilidad apoya a la administración, es una herramienta muy importante. El administrador profesional es una de las personas más interesadas en conocer el resultado de las operaciones, ya que éstas le mostrarán información para conocer el desarrollo de las operaciones de una empresa (Rodríguez, 1999). Sin embargo, al empresario de la Pymes llámese propietario o gerente, también le interesa conocer los resultados que se generan en éstas.

Porque los estados financieros muestran cifras que registran hechos pasados; pero no sólo se puede actuar en consecuencia de ellas, ya que muy pocos problemas administrativos pueden resolverse con sólo recopilar cifras. Hay otras variables que no pueden reducirse a números y, por lo cual, se amplía la solución que pudiera plantearse. En conclusión, para que el empresario o dueño tenga claro el manejo de los recursos financieros debe llevar algún registro contable que le proporcione información de sus clientes, proveedores, inventarios, acreedores y ventas entre otros.

(Sánchez, 2000), explica que un recorrido por las principales cuentas de los estados financieros nos demostraran como se aplica la contabilidad administrativa:

Clientes.

Los saldos de esta cuenta, derivados de ventas a crédito, son un reto a la productividad, tanto por el volumen en pesos y productos vendidos, como por la utilidad que generan y el porcentaje de cartera vencida que representen del total. La contabilidad general sólo muestra saldo inicial, si es cliente anterior, cargos, abonos, y saldo final. Sin embargo, para la contabilidad administrativa, los cargos son el resultado de la estrategia de ventas de la empresa, en la cual diseño el total de crédito que puede dar, el crédito individual para cada cliente, con límites ampliables según la capacidad de pago del cliente mismo y la capacidad de financiamiento de la empresa.

Deudores diversos.

Los saldos a favor de la empresa, de origen distinto a clientes por venta de mercancías, con frecuencia son fuente de descapitalización por distraer dinero hacia otras empresas de los mismos socios, retiros a cuenta de utilidades, o préstamos a ejecutivos de primer nivel.

Inventarios.

Representa los productos que la empresa vende, si es comercio, o la existencia de materias primas, de productos en proceso y terminados, si es industria. En el comercio, los inventarios representarán la mercancía disponible de inmediato para la venta esperada, considerando también el precio de compra al proveedor, el tiempo de entrega y los riesgos de insuficiencia o sobre-inversión en los mismos. La insuficiencia en inventarios, puede representar descapitalización y pérdida de créditos de proveedores, traducidos en falta de liquidez. El costo en clientes insatisfechos o que se van es muy alto. Se dice que un cliente inconforme puede llevarse diez más con sus malas referencias. El exceso en inversión, por el contrario, puede representar bajas en ventas, por pérdida de mercado derivada de altos precios en relación con la competencia, mala calidad, servicio o garantías, pero también, ineficiencia al comprar, sin considerar las ventas futuras o siendo demasiado optimistas en los escenarios financieros.

Proveedores.

Es la representación de adeudos de la empresa por compra de mercancía a crédito, pendientes de pago, tampoco se menciona en la contabilidad general lo siguiente:

La eficiencia al comprar, la pésima costumbre de no cotizar precios, por simpatía, compromiso o arreglo fraudulento con los proveedores, obliga a determinar si no habrá otros que den mejor precio, mejores condiciones, o tengan menor tiempo de entrega.

Los pedidos extemporáneos se traducen en posibles aumentos de precio, por la urgencia del producto no solicitado a tiempo.

Acreedores Diversos.

Al igual que en deudores diversos, oculta con frecuencia situaciones irregulares, como pasivos fiscales inexistentes, que permanecen bastante tiempo sin ser liquidados, préstamos de socios nunca cobrados, etc.

Ventas.

Una veta inagotable de investigación estadística, planeación administrativa, estudios especializados, análisis diarios, juntas, razón de ser de la empresa misma, representan las ventas de la empresa.

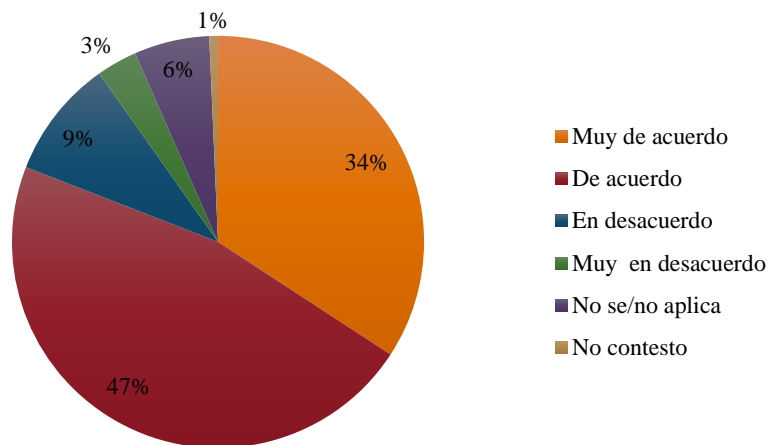
Costo de Ventas.

Representa una parte importante de los resultados de la empresa. Un costo alto de lo vendido, dejará poco margen de utilidad bruta, para absorber gastos de operación y dejar un margen de utilidad antes de impuestos, razonable a la inversión total.

Resultados

Después de realizar la investigación con los dueños de las Mipes, a continuación se presentan, los resultados de la misma. En primer instancia se les preguntó qué tan de acuerdo estaban en que sí sabían cuánto dinero tenían en su empresa, la mayoría (81%), declaro estar en conocimiento del dinero con el que cuenta su empresa, el 12% no estaba de acuerdo en saber cuánto dinero tiene, el 6% mencionó no saber, para un empresario estar al día con el dinero con que dispone, le ayuda a planear y decidir en que puede volver a invertir.

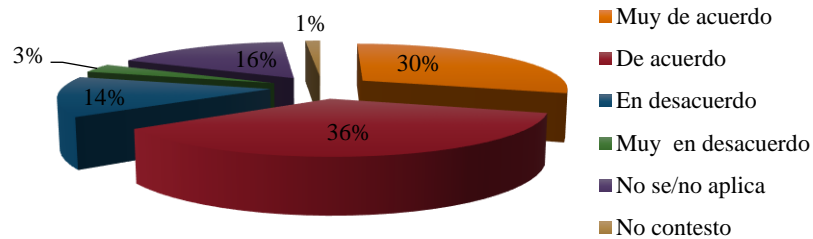
Gráfico 1 Tengo muy claro cuánto dinero tengo (ya sea en efectivo o en el banco)



En relación al dinero que les adeudan los clientes, dinero referente a las ventas a crédito que realizan, el 66% están de acuerdo o muy de acuerdo en saber cuánto es su activo en clientes, el 30% están en desacuerdo al no saberlo y el 16% contestó no saber.

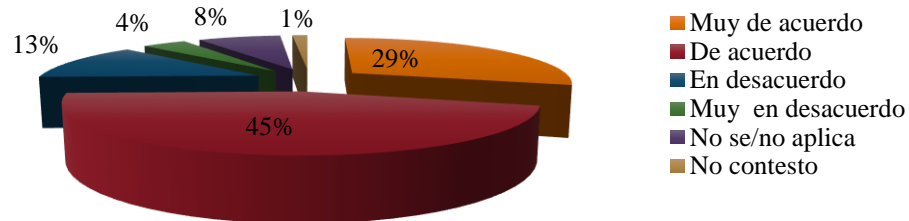
Es importante mencionar, que solo dos terceras partes tienen claro las deudas de sus clientes, sin duda este dato refleja a que clientes le pueden seguir vendiendo, quienes son morosos y la cantidad de carteras vencidas con las que cuenta el negocio.

Gráfico 2 Tengo muy claro cuánto me deben mis clientes

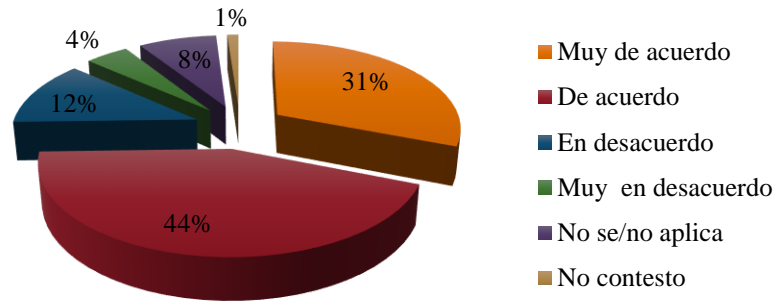


Otro aspecto importante que las empresas deben conocer perfectamente, es el valor de sus inventarios, por lo cual se les cuestionó a los directivos de las Mipes y se observó que 74 % están muy de acuerdo y de acuerdo en que conocen el valor de sus inventarios, este porcentaje de empresarios sabe lo que tiene invertido en existencias y con qué dispone para vender, mientras una cuarta parte está en desacuerdo en que no tiene claro el valor de su inventario o no sabe cuánto vale.

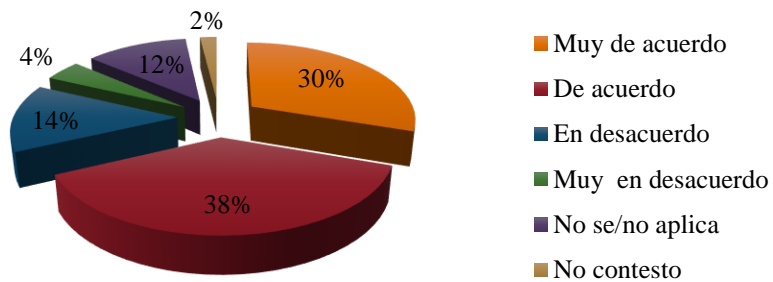
Gráfico 3 Tengo muy claro cuánto vale mi inventario



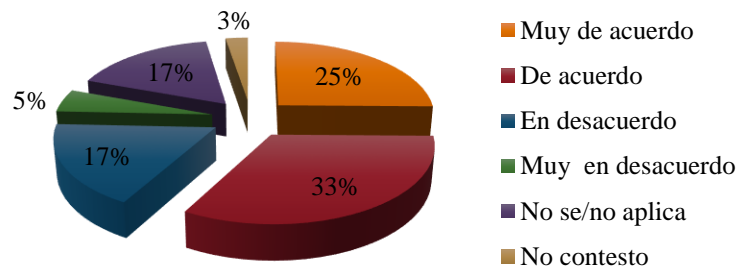
Igualmente de importante es conocer si las empresas tienen completamente claro el valor de sus bienes mueble (mobiliario y equipo de oficina, maquinaria y herramientas, entre otros) y bienes inmuebles (edificio), por lo cual se les cuestionó sobre este parámetro, los resultados son similares al parámetro anterior, los empresarios que consideran que están muy de acuerdo y de acuerdo en conocer sus bienes son el 75% de la muestra, mientras que el 8% declaró tajantemente no conocer el valor de esos bienes.

Gráfico 4 Tengo muy claro cuánto valen los bienes de mi empresa

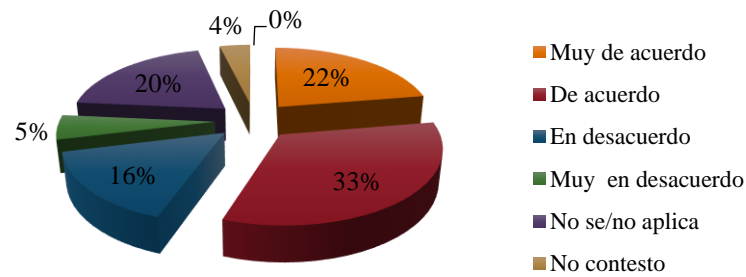
Al mismo tiempo fue importante saber el nivel de conocimiento de los 600 empresarios de Nezahualcóyotl, con relación a sus deudas, por lo que se les cuestionó sobre éstas. Inicialmente se les preguntó sobre las deudas con proveedores, a lo cual 68% contestó saber el monto de la deuda que tienen con sus proveedores, el 26 % no tienen claro cuánto adeudan a sus proveedores, el 4% declaró abiertamente que no sabe cuánto debe.

Gráfico 5 Tengo muy claro cuánto debo a mis proveedores

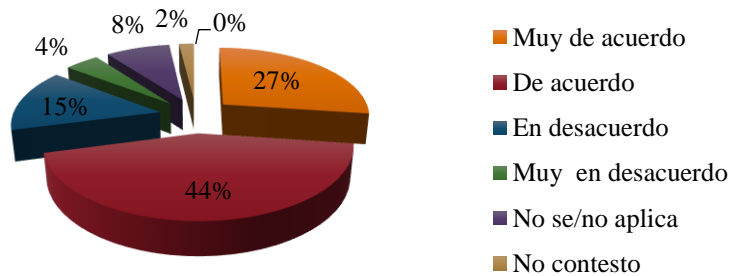
Una fuente importante de préstamo a la Mipes son los familiares y conocidos, por ello se les cuestionó sobre este tipo de financiamiento. Se les preguntó si tenían claro cuánto debían a familiares y conocidos. El 62% declaró tener claro cuánto adeudaban, el 22% no tiene claro cuando adeuda y el 17% declaró no saber sus adeudos con familiares.

Gráfico 6 Tengo muy claro cuánto debo en préstamos a familiares y conocidos

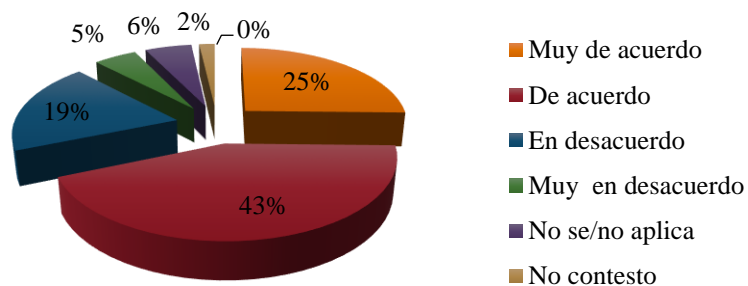
Una de las fuentes principales de financiamiento en México son los bancos y las Mipes no son ajenas a este tipo de empresas financieras, por lo cual se les preguntó, si tenían conocimiento de su nivel de endeudamiento con las instituciones bancarias. El 55% dejó manifiesto que tiene muy claro con este tipo de deuda, el 21% no tiene muy claro su nivel de endeudamiento y el 20% declara no saber cuál es su deuda a la fecha.

Gráfico 7 Tengo muy claro cuánto le debo al banco y a otras instituciones

Para toda empresa es importante conocer el valor tanto de sus activos como de sus deudas, pero aún más importante, saber cuál es su capital, por lo cual se les cuestionó, si tendrían claro cuánto obtendrían si vendieran todo lo que tienen en su empresa. El 71% declaró tener claro cuánto dinero recibiría si vendiera su empresa, el 19% no tiene muy claro el valor y el 8% desconoce el valor.

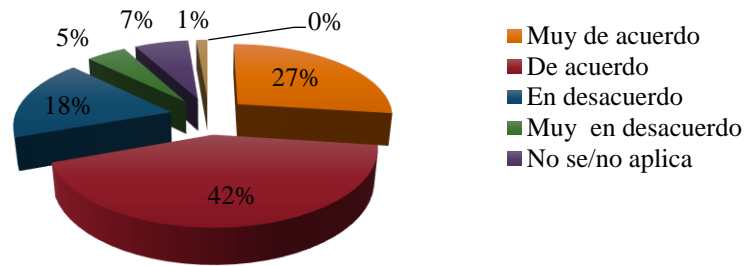
Gráfico 8 Tengo muy claro cuánto obtendría por vender todo lo que tengo en mi empresa

La última parte de la encuesta se orientó a las operaciones realizadas en el mes reciente a la misma. Para iniciar se les preguntó si conocían el nivel de ventas realizado el mes pasado, el 68% respondió conocer las ventas realizadas, el 24% declaró no tener claro la cantidad vendida y el 6% no sabe cuánto vendió.

Gráfico 9 Tengo muy claro el valor de todo lo que vendí el mes pasado

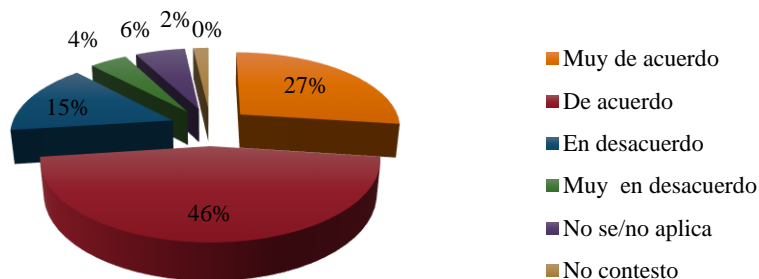
Después de preguntar el nivel de ventas, se les interrogó si tenían claro cuánto de esas ventas habían cobrado, a lo cual el 69% declaró saber cuánto cobró el mes pasado, mientras que el 23% no lo tiene muy claro y el 5%, no lo sabe.

Gráfico 10 Tengo muy claro el valor de todo lo que cobré el mes pasado



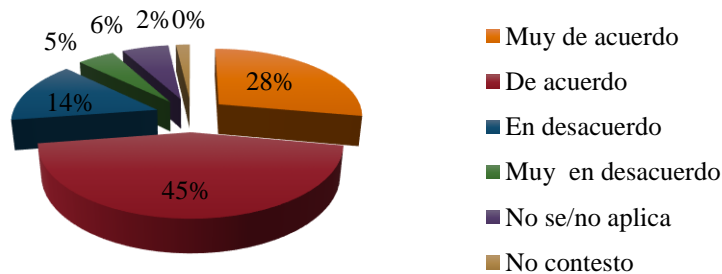
Dentro de las preguntas realizadas, se les cuestionó sobre operaciones, tales como, compras a proveedores; a lo cual el 73% contestó, que sabe cuánto compró a proveedores el mes pasado, 19% contestó no tener claro el monto de la compra y el 6%, no sabe.

Gráfico 11 Tengo muy claro el valor de todo lo que compré a proveedores el mes pasado



Igualmente se les cuestionó sobre el pago a proveedores; a lo cual el 73% contestó, que sabe cuánto pagó a proveedores el mes pasado, 19%, contestó no tener claro el monto del pago y el 6%, no lo sabe. Cabe mencionar que los resultados con respecto a las compras y al pago son similares.

Gráfico 12 Tengo muy claro el valor de todo lo que pagué a mis proveedores el mes pasado



Por último, se les pregunto, si sabían el monto total de lo que pagaron el mes pasado, el 71% declaró tener claro cuánto gasto en operaciones en el mes, 22% no lo tiene y 5% no lo sabe.

Conclusiones

En los resultados obtenidos de la investigación, el más alto porcentaje lo obtuvo el cuestionamiento que se les hizo a los entrevistados en relación a que si están de acuerdo en tener claro el valor de sus activos, es decir, cuánto tienen en efectivo o en bancos (81%).

El 66% están de acuerdo o muy de acuerdo en saber cuánto es su inversión de activo en clientes, que representa lo que le deben y 75% cuál es el valor de sus inventarios y de sus bienes muebles e inmuebles. Y con relación a las deudas por pagar más de la mitad de los empresarios informaron estar de acuerdo en que saben lo que deben a proveedores, familiares o conocidos; bancos su otras instituciones.

Respecto de las actividades realizadas el mes pasado, más del 60% tienen claro lo que vendieron y cobraron y más del 70% de lo que compraron y pagaron a proveedores o gastaron.

Aún y cuando los resultados arrojan que la mayoría de los empresarios de las Mipes de Nezahualcóyotl, están de acuerdo en que realizan varias operaciones contables, se siguen enfrentando a problemas de supervivencia, rentabilidad y crecimiento entre otros, por lo que es necesario llevar sus registros contables con información al día, de sus activos, pasivos, ingresos, gastos, pérdidas y ganancias, que les ayudarán a realizar una planeación y reinversión en el negocio.

Referencias

Anzil, F. (2009, 12 10). <http://www.zonaeconomica.com/recursos/financieros>. (F. Anzil, Editor) Retrieved 09 22, 2016, from Zona Económica: <http://www.zonaeconomica.com/recursos/financieros>

Morales, C. A. (2006), *Financiamiento, inversión y administración de riesgos*, México, SICCO.

Rodríguez, V. J. (1999), *Organización contable y administración de las empresas*, México, ECAFSA.

Rodríguez, V. J. (2005), *Como aplicar la planeación estratégica a la pequeña y mediana empresa*, México, Thomson.

Sánchez V.L. (2000), *Diagnóstico financiero integral*, México, ECAFSA.

Sánchez, G. (2007), *Perspectivas de las micro y pequeñas empresas como factores del desarrollo económico de México*, www.economía.unam.mx/profesor/barajas/perspec.pdf.