

Agosto 2025



# LOS 10 ERRORES FINANCIEROS

que ponen en riesgo la supervivencia de las  
Pymes en México



En México, el **99.8%** de las unidades económicas son pequeñas y medianas empresas, que reportan ventas anuales menores a **\$250 millones de pesos**, pero generan **7 de cada 10 empleos formales**.

Sin embargo, más del **75%** cierra antes de cumplir los **dos años**, según datos del **INEGI**. La causa no siempre es la falta de ventas, sino **decisiones financieras equivocadas o postergadas** que generan un **efecto dominó** en todo el negocio.

Estos son los **10 errores financieros** que **ponen en riesgo la supervivencia de las PyMES en México**, sus consecuencias y cómo **mitigarlos**.





# 1. Falta de control del flujo de efectivo.



El **flujo de efectivo** es el **oxígeno** de la empresa porque asegura la capacidad de cubrir **gastos operativos**, invertir en crecimiento y responder a contingencias. Así como un ser vivo no puede sobrevivir sin oxígeno, una empresa **no puede operar sin liquidez**. Sin un plan de entradas y salidas de efectivo y sin un monitoreo constante, el negocio avanza “**a ciegas**”, confiando únicamente en el **saldo disponible en la cuenta bancaria**, lo que puede dar una falsa sensación de seguridad.

## CONSECUENCIAS PARA EL NEGOCIO

- Interrupción de la producción por **falta de insumos**.
- **Suspensión** temporal de actividades.
- Incapacidad para **pagar nómina y proveedores**.
- Pérdida de poder de **negociación con proveedores** por pagos tardíos.
- Incumplimiento en pago de **impuestos** (ISR, IVA), generando **recargos y multas**.
- **Demandas** de proveedores por incumplimiento de contrato.
- Posibles **reclamaciones laborales** por sueldos no pagados a tiempo.

Restaurantes locales en Puebla cerraron tras la pandemia al no prever reservas para 3 meses de operación, derivando en demandas laborales y pérdida de arrendamientos clave.

## RECOMENDACIÓN PROFESIONAL

**Proyectar** el flujo de caja **semanal y mensual**, **establecer reservas** y líneas de **crédito preventivas**.





## 2. Mezcla de finanzas personales y empresariales.



Usar la **misma** cuenta bancaria para **gastos personales** y de la **empresa** impide separar ingresos y egresos reales, ya que todos los movimientos se **mezclan** y resulta muy complicado **identificar** qué entradas corresponden a la actividad empresarial y cuáles son de carácter personal. Esto no sólo dificulta llevar un **control financiero** claro, sino que también **afecta** la elaboración de **reportes contables**, el cálculo preciso de **utilidades** y la toma de **decisiones informadas**. En el caso de quienes operan como Persona Física con Actividad Empresarial (PFAE), el **riesgo** es aún **mayor**.

### CONSECUENCIAS PARA EL NEGOCIO

- Falta de **control** en presupuestos.
- Inhabilidad para planificar **reinversiones**.
- Distorsión de indicadores y rentabilidad.
- Rechazo en procesos de **financiamiento**.
- Dificultad para justificar deducciones.
- Ajustes fiscales y **revisiones** exhaustivas del **SAT**.
- Posible imputación de **fraude** si se mezclan fondos que no corresponden.
- Riesgo de problemas en procesos de **disolución** o liquidación.

Un comerciante de materiales en Veracruz perdió la oportunidad de un crédito de \$1.5 MDP porque no pudo demostrar flujo empresarial consistente.

### RECOMENDACIÓN PROFESIONAL

Separar cuentas y tarjetas, **definir un ingreso** fijo para el dueño y mantener **registros** claros.





### 3. Ausencia de presupuesto y planeación financiera.



Sin un **presupuesto formal**, las PyMEs **operan sin rumbo financiero** porque carecen de un plan claro que alinee sus ingresos, gastos e inversiones con **objetivos concretos**. El presupuesto es como un **mapa de navegación**: indica hacia dónde va la empresa, qué **recursos** necesita y qué **límites** no debe rebasar. Sin él, las **decisiones** se toman de **manera reactiva**, basadas en la intuición o en la urgencia del momento, lo que aumenta el riesgo de **errores costosos**. Cuando no existe un **presupuesto estructurado**, la empresa también **pierde la capacidad de anticipar** cambios en el entorno, como variaciones en la **demanda**, incrementos en **precios** de insumos o ajustes **fiscales**.

#### CONSECUENCIAS PARA EL NEGOCIO

- Compras innecesarias de **inventario**.
- Incapacidad de reaccionar a **crisis o picos de demanda**.
- **Sobreinversión** en áreas **no rentables**.
- Falta de **liquidez** para proyectos estratégicos.
- Desfase en **pagos de impuestos** al no prever flujos de ingresos.
- **Incumplimiento** de contratos por sobreasignación de recursos.

Una imprenta en Guadalajara adquirió maquinaria sin un plan de pagos, tuvo que vender activos con pérdidas del 50% para cubrir deudas.

#### RECOMENDACIÓN PROFESIONAL

Elaborar un **presupuesto anual** con revisiones **trimestrales**, usar herramientas **ERP** o **dashboards**.



# 4. Tomar decisiones sin información financiera actualizada.



**Dirigir** una empresa sin **datos precisos** equivale a **navegar sin brújula** porque las **decisiones** se toman basándose en **suposiciones**, intuiciones o información **incompleta**. En un entorno empresarial cada vez más **competitivo**, la precisión de los datos financieros, operativos y comerciales es lo que permite **detectar oportunidades**, prevenir **riesgos** y ajustar el rumbo antes de que sea **demasiado tarde**.

## CONSECUENCIAS PARA EL NEGOCIO

- Proyectos inconclusos o abandonados por **falta de planeación**.
- Inversiones **riesgosas** y pérdida de **capital**.
- Errores en **declaraciones** que deriven en **sanciones**.
- **Demandas** de socios o accionistas por **mala administración**.

Una cadena de tiendas de autoservicio en 2008, que incurrió en contratos de derivados sin evaluación, perdió más de \$2,000 millones de pesos.

## RECOMENDACIÓN PROFESIONAL

Generar **estados financieros mensuales** y analizar y entender los principales **indicadores financieros**.



# 5. Desconocimiento de costos y errores en fijación de precios.



El **desconocimiento de costos y errores** en la fijación de precios son fallas críticas que pueden comprometer la **rentabilidad** de cualquier negocio. Cuando una empresa **vende** sin conocer el **costo real** de su producto o servicio -incluyendo costos directos, indirectos, fijos, variables e incluso los financieros-, la probabilidad de fijar **precios por debajo** del punto de equilibrio aumenta considerablemente. Vender “**a ojo**” o basándose únicamente en lo que **cobra la competencia** provoca **pérdida sistemática de dinero**,

## CONSECUENCIAS PARA EL NEGOCIO

- **Incapacidad** para sostener operaciones o **pagar insumos**.
- Margen de ganancia **negativo**.
- Problemas con **deducciones** y registros de **costo de ventas**.
- Posible **incumplimiento** de contratos por no poder sostener precios acordados.

Taller artesanal en Oaxaca vendía por debajo de su punto de equilibrio, cerrando en menos de dos años.

## RECOMENDACIÓN PROFESIONAL

**Costeo ABC**, **revisión** periódica de precios y **ajuste** por inflación.



## 6. Solicitar financiamiento sólo en crisis.



Buscar **crédito** en emergencia reduce opciones y eleva el **costo** del capital porque las decisiones se toman **bajo presión** y con poco tiempo para evaluar **alternativas**. En una situación de **urgencia**, la empresa pierde poder de **negociación** y queda limitada a aceptar las condiciones que impongan los prestamistas disponibles en ese momento.

### CONSECUENCIAS PARA EL NEGOCIO

- Imposibilidad de continuar **producción** por **falta de capital**.
- **Tasas de interés** fuera de mercado.
- Dificultad para **deducir intereses** si no se documenta correctamente.
- Posible **incumplimiento** de pagos, **demandas** mercantiles.

Tienda de abarrotes en Edomex contrajo deuda semanal del 15% para nómina; quebró en 10 semanas.

### RECOMENDACIÓN PROFESIONAL

Negociar líneas de crédito en **tiempos de estabilidad**.





# 7. No invertir en tecnología contable.



No invertir en **tecnología contable** es una de las prácticas que más **limita** la eficiencia y el control **financiero** de una empresa. Los sistemas **obsoletos** -o la ausencia total de herramientas digitales- dificultan el **cumplimiento de obligaciones fiscales**, el seguimiento de **operaciones** y la generación de **información confiable** para la toma de **decisiones**.

## CONSECUENCIAS PARA EL NEGOCIO

- **Retrasos** en entrega de reportes para toma de **decisiones**.
- **Errores** en facturación y registros.
- **Rechazo** de deducciones por registros inválidos.
- **Multas** por incumplimiento de disposiciones fiscales digitales.

Agencia en Monterrey sin facturación electrónica fue rechazada por banco para crédito de expansión.

## RECOMENDACIÓN PROFESIONAL

Contratar un **software** contable **integrado con SAT**. Hoy en día existe una variedad de soluciones basadas en IA.





## 8. No anticipar obligaciones fiscales.



No **anticipar** obligaciones **fiscales** es uno de los **errores** más graves que puede cometer una empresa, ya que implica operar sin un **calendario** claro de pagos y sin **proyecciones** del impacto tributario en el flujo de efectivo. La falta de **planeación fiscal** no solo impide aprovechar **beneficios** y **deducciones** legales, sino que también puede generar pasivos **impagables** que comprometan la **continuidad** del negocio.

### CONSECUENCIAS PARA EL NEGOCIO

- **Paro total** de operaciones por falta de liquidez.
- Acumulación de **multas y recargos**.
- Suspensión de **sellos digitales**, imposibilitando facturar.
- **Embargos** de cuentas o activos.

Textilera en Hidalgo perdió maquinaria tras embargos por 3 años de impuestos omitidos.

### RECOMENDACIÓN PROFESIONAL

**Provisión mensual** de impuestos y **calendario** digital.





# 9. Falta de control sobre cuentas por cobrar y pagar.



Falta de **control sobre cuentas por cobrar y pagar** es uno de los **errores operativos** más comunes y **peligrosos** en una empresa. Cuando no se administra de forma eficiente el **calendario de cobros y pagos**, se genera un **desbalance** que, aunque exista **rentabilidad en papel**, destruye la **liquidez** real del negocio.

Un **mal manejo** de estas cuentas provoca que los pagos a proveedores, nómina o impuestos se tengan que cubrir **sin contar con el efectivo suficiente**, obligando a usar **líneas de crédito de emergencia** o **retrasar compromisos**, lo que deteriora la **reputación** financiera de la empresa.

## CONSECUENCIAS PARA EL NEGOCIO

- **Pérdida** de proveedores clave por **morosidad**.
- Necesidad de **financiamiento constante**.
- **Inconsistencias** en IVA acreditable.
- **Juicios mercantiles** por incumplimiento de pagos

Empresa de transporte perdió 2 clientes por falta de renovación de flota debido a cartera vencida.

## RECOMENDACIÓN PROFESIONAL

Políticas de **crédito** y **cobranza** estrictas.





# 10. Ausencia de profesionalización financiera.



Ausencia de **profesionalización** financiera significa que las decisiones **estratégicas** y **operativas** de una empresa se toman sin fundamentos técnicos sólidos en finanzas, contabilidad y planeación económica. Esto es especialmente **riesgoso** en entornos **competitivos** y cambiantes, donde cada decisión -desde fijar precios hasta solicitar un **crédito**- tiene un impacto directo en la rentabilidad y la liquidez. **Dirigir** sin conocimientos técnicos es administrar a **ciegas**

## CONSECUENCIAS

- **Desorganización** en todas las áreas.
- Decisiones **empíricas** con alto riesgo.
- **Errores** en declaraciones y pagos.
- **Sanciones** por incumplimiento de regulaciones.

Financiera automotriz que en 2014 fu intervenida por fraude y falta de controles internos.

## RECOMENDACIÓN PROFESIONAL

Contratar personal **capacitado** y **asesoría** externa constante.





# CONCLUSIONES

En México, dos de las principales causas que llevan a la **quiebra** a las **PyMEs** son la **falta** de:

## ASESORÍA FINANCIERA PROFESIONAL

Operar sin el **acompañamiento de un experto** significa tomar decisiones a **ciegas**, sin una evaluación precisa de la **rentabilidad**, los **riesgos** y las **obligaciones** legales y fiscales.

Esto conduce a **errores** costosos como **precios** mal calculados, **inversiones** mal planificadas o **incumplimientos** ante el SAT.

## ACCESO A FINANCIAMIENTO FORMAL

Cuando las PyMEs no tienen una **estrategia para obtener líneas de crédito adecuadas**, terminan recurriendo a opciones informales, peor aún, **frenan su crecimiento** por falta de **capital**.

El **financiamiento estructurado** no sólo apoya en **momentos críticos**, sino que permite **aprovechar oportunidades de expansión**.

Evitar estos errores no es solo cuestión de **buena administración**, es un requisito para la **supervivencia** y el **crecimiento** sostenido.







## Enrique Ramírez

Con una **asesoría especializada** y acceso a más de **18 instituciones financieras**, puedo **ayudarte a:**

- **Ordenar** y optimizar tus **finanzas**.
- **Prevenir** problemas **legales, fiscales y operativos**.
- **Asegurar** el **capital** necesario para tu **crecimiento**.

Si tu empresa está en **Puebla** y quieres **blindar** tu futuro **financiero**, agenda conmigo una **evaluación sin compromiso** y demos el **primer paso** hacia un **negocio** más **sólido y rentable**.

 **221 848 6053**

 **soc izcaltia**

 **SOC Izcaltia**

 **@soc\_izcaltia**

