

125935

- IMPORTANCIA DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA  
EN LA ECONOMIA MEXICANA. -

Do  
Administración  
Domenzain Rosario Virginia

Administración financiera

1992

	pág.
INTRODUCCION	1
I. ANTECEDENTES	1
a) La economía internacional	1
a.1) La revolución industrial.	2
a.2) La economía internacional entre la Segunda Guerra Mundial y los años 60's.	4
a.3) La economía internacional a partir de 1973.	6
a.4) Reciclaje de los fondos provenientes de la subida de los precios del petróleo.	6
b) La economía mexicana	9
b.1) A partir de 1945 y hasta 1972	9
b.2) A partir de 1973	10
b.3) La inflación, el enemigo a vencer.	11
b.4) Causas de la inflación.	11
b.5) Consecuencias de la inflación.	12
b.6) Cómo se puede combatir la inflación.	12
b.7) El arte de la economía.	13
b.8) Será la solución a la crisis la copia de modelos antiinflacionarios aplicados en Alemania, Argentina • Brasil?	13
II. QUE ES UNA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA?	15
a) Desde un punto de vista legal.	15
a.1) Formas legales en que se puede operar una empresa.	15
a.2) Cómo se clasifican las pequeñas y medianas empresas?	15
a.2.1.) Microindustria	16
a.2.2) Industria pequeña	16
a.2.3) Industria mediana	16
b) Desde el punto de vista práctico.	16
c) La microempresa.	17
d) Ventajas de la pequeña y mediana empresa.	17
e) La empresa familiar	18
f) Contribución de la pequeña y mediana empresa a la economía nacional.	18

III. QUE IMPIDE EL DESARROLLO DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA?	20
a) Desventajas de la pequeña y mediana empresa.	20
b) La inflación y la pequeña y mediana empresa.	21
b.1) De qué manera afecta la inflación a la pequeña y mediana empresa.	21
b.2) El deterioro de la liquidez.	22
b.3) El capital de trabajo.	23
b.4) Importancia del capital de trabajo.	24
b.5) Cómo se establece el capital de trabajo necesario.	24
c) Acciones que puede tomar el pequeño empresario para contrarrestar los efectos de la inflación.	26
d) El financiamiento, esencial en la operación de las empresas.	27
d.1) Fondos de fomento.	30
d.2) Propuesta para obtener financiamiento.	31
d.2.1) Bolsa de valores.	32
d.2.2) Aceptaciones bancarias.	33
e) El empresario, factor clave en la creación y desarrollo de la pequeña y mediana empresa	34
e.1) Características esenciales.	35
IV. POLITICAS GUBERNAMENTALES QUE AFECTAN A LA EMPRESA PEQUEÑA Y MEDIANA.	37
a) Limitaciones	37
b) Regulaciones	38
V. AGROINDUSTRIA	41
a) Los precios de garantía y los subsidios.	43
VI. LA MEDIANA Y PEQUEÑA EMPRESA Y EL INGRESO DE MEXICO AL GATT.	45
a) Por qué se decidió la entrada de México al Gatt?	46
b) Ventajas	47
c) Desventajas	48
d) Posición de la pequeña y mediana empresa.	49
CONCLUSION	50

## INTRODUCCION

El presente trabajo de investigación tiene como objetivo resaltar la importancia que representa la pequeña y mediana empresa para la economía mexicana, ya que a medida que nuestro país se mueve a un sistema más liberal, el papel que juega la pequeña y mediana empresa aumenta en importancia debido a que este tipo de empresas constituye la inmensa mayoría de los establecimientos industriales y comerciales, contribuyendo de manera significativa a la economía nacional.

Asimismo se trata de resaltar la manera en que éstas industrias se ven afectadas por aspectos propios de su estructura, de las políticas gubernamentales y del proceso de incorporación de México a esquemas liberales de comercio internacional.

### I. ANTECEDENTES

#### a) La economía internacional .

A raíz de la revolución industrial a fines del del siglo XVIII empezó el desarrollo económico de la mayoría de los países europeos, de los Estados Unidos y Rusia. Este auge industrial provoco en gran medida la primera y segunda guerras mundiales. Estos conflictos internacionales han marcado al siglo XX de muchas maneras entre las cuales se encuentra una afectación a la economía, que se ha visto conformada de la siguiente manera:

- 1) La economía internacional a partir de la revolución industrial y hasta el fin de la Segunda Guerra Mundial.
- 2) La economía internacional entre la Segunda Guerra Mundial y los años 60's.
- 3) La economía internacional a partir de 1973.

a.1) La revolución industrial

Con el nombre de revolución industrial, se conoce a una serie de transformaciones económicas y sociales ocurridas en algunos países europeos a partir de finales del siglo XVIII. Estas transformaciones fueron revolucionarias puesto que la nueva situación a que dieron lugar no fue continuación de la anterior con sólo variaciones cuantitativas, sino que cambiaron profundamente el panorama económico, político, social y espiritual. Cabe destacar el paso del sistema doméstico a la fábrica que implicó el desplazamiento de los obreros desde las zonas rurales hacia las ciudades y concentración de los mismos en los centros de producción que eran propiedad de los capitalistas; el empleo de sistemas mecánicos movidos por un agente motor no animal; cambios en la distribución de las distintas actividades económicas y redistribución geográfica de las mismas; nuevos y revolucionarios sistemas de transporte; aparición del proletariado y la burguesía industriales; aplicación amplia y sistemática de la ciencia y los conocimientos empíricos al proceso de producción; especialización en la producción de bienes para los mercados nacionales e internacionales, entre otros.

Un punto importante es el relacionado con el aumento en la demanda de los procesos siderúrgicos debido principalmente a la expansión de redes de ferrocarril. Posteriormente, durante la primera y segunda Guerras Mundiales la industria siderúrgica fue básica en la aportación de hierro y acero para la fabricación de implementos de guerra,

Las consecuencias sociales de la revolución industrial representaron periódicas crisis de sobreproducción, que significaban la miseria del proletariado, agravada por el paro producido por los progresos tecnológicos, que requerían menos brazos para una producción mayor. El exceso de mano de obra hacía descender los salarios y esto obligaba a trabajar jornadas de hasta 16 horas diarias. Por otra parte, la concentración de la población en las ciudades significó el hacinamiento en viviendas muy pequeñas con condiciones higiénicas pésimas.

Por aquel entonces, México era una nación que acababa de nacer a la vida independiente en forma de República y que se caracterizaba por su constante inestabilidad política (cuarenta gobiernos en treinta años); éste ocasionó un deterioro en la economía de México, aunado a la escisión del país y a la falta de mano de obra que era requerida para fines bélicos. Durante el Porfiriato 1876-1911, México vivió una época de paz dictatorial que se significó por la construcción de una gran red ferroviaria, la minería argentífera experimentó un auge considerable, se impulsó y diversificó la agricultura y el descubrimiento de yacimientos de petróleo atrajo las inversiones de capital extranjero. En conjunto, el país conoció una época de prosperidad cuyos beneficiarios casi exclusivos fueron los ricos hacendados terratenientes mientras que la situación de las clases campesinas y obrera se reducía a un nivel adquisitivo más bajo. Como consecuencia de esta situación surgió la Revolución Mexicana.

Durante el lapso que comprendió la revolución industrial hasta el final de la primera Guerra Mundial, Inglaterra ejerció su hegemonía en el plano económico y financiero y durante la primera Guerra Mundial abandonó el patrón oro (que seguía siendo el activo financiero internacional por excelencia); no obstante, al finalizar la primera Guerra, Inglaterra regresó al patrón oro y siguió rebuscando la dualidad oro-libra esterlina como activo de reserva internacional.

México no fué ajeno al movimiento y adoptó el patrón oro en 1905. Cuando terminó la primera Guerra Mundial, los EEUU se convirtieron en el principal proveedor de Europa en materia de bienes de consumo, resultando que su economía se elevara y el dólar empezara su escalada.

Al final de los años 20's sobrevino una depresión mundial provocada por la expansión de dinero y crédito que fué mayor que la necesaria para el comercio y los negocios, de esta forma el dinero sobrante se aplicó al mercado de acciones y a la especulación con bienes raíces; cuando cesó la expansión del crédito, el mercado accionario declinó, los precios de bienes raíces cayeron y la reducción general de crédito causó una baja en la actividad de los negocios.

a.2) La economía internacional entre la segunda Guerra Mundial y los años 60's.

Al finalizar la segunda Guerra Mundial, los gobiernos de varios países (44) se reunieron en Bretton Woods (USA 1944) para tratar de ayudar a la reconstrucción de Europa y Japón y poner un poco de orden en la economía internacional; así nacieron instituciones como el Fondo Monetario Internacional, así nacieron el Banco Mundial y se implantó el plan Marshall. En todos estos conceptos los EEUU tomaron parte muy importante, así por ejemplo aportaron 14,000 millones de dólares para la creación del Banco Mundial.

Cabe hacer mención que los países subdesarrollados no participaron en las decisiones, con lo que el orden económico internacional que por aquel entonces se forjó, es en constante en gran medida de los problemas que actualmente sufren los países subdesarrollados (deuda externa).

Durante el periodo 1946-1970, el oro y el dólar estadounidense fueron los principales activos de reserva internacionales, en una época que se caracterizó por la estabilidad de los tipos de cambio y la gradual eliminación de las barreras para el comercio.

En 1958 prácticamente todas las monedas usadas en el comercio internacional y las finanzas se podían cambiar

per aquellas que en esa fecha no eran convertibles, esto se debió al resurgimiento económico de Europa, a la ayuda de los EEUU, especialmente durante 1948-1952 y a la actividad del FMI que eliminó las restricciones en los pagos. La primera prueba de efectividad del FMI fué en los primeros años de la década de los 50's donde tuvo que ayudar a varios países a mantener la paridad de sus monedas y eliminar las restricciones en los pagos internacionales.

Sucesivas devaluaciones de la libra esterlina y sobrevaluaciones del Florín holandés y marco alemán debilitaron el sistema monetario internacional, asimismo el exceso de dólares y carencia de oro favorecieron su debilitamiento.

En ese tiempo, la reserva de los Estados Unidos que apoyaba el dólar era el oro, pero poco a poco esa reserva disminuía debido a la libre convertibilidad oro-dólar; fué así que en 1970 los EEUU impidieron la libre convertibilidad.

Mientras todo lo anterior sucedía, las autoridades monetarias estaban preocupadas por la ausencia de oro en sus reservas, que sólo crecía al 1.5% anual, mientras que el comercio crecía en un 8% en el mismo periodo.

Un aumento en el precio del oro, que a su vez aumentaría el valor de la reserva, fué denegada por los economistas porque:

- 1) beneficiaría a los que tenían más oro (Africa del Sur, URSS y Canadá)
- 2) crearía inflación puesto que los bancos al ver su reserva aumentada, crearían más papel moneda.

Por todo lo anterior, el FMI sintió la necesidad de crear una nueva reserva para la liquidez internacional y así se crearon los SDR's ó DEG's (Derecho Especial de Giro) que fueron aprobados por votación del 85% de los miembros. 1971 y 1972 fueron los años de aparición de los DEG's (papel moneda-oro, puesto que su valor fué garantizado en términos de oro). La creación de los DEG's fué creación de dinero por una institución internacional, lo que aumentó la reserva mundial.

Estos derechos especiales de giro (DEG's) fueron constituidos



por la apertación de las siguientes monedas:  
dólar estadounidense (42%), libra esterlina (13%), franco francés (13%), marco alemán (19%) y yen japonés (13%).

La década de los 60's y principio de los 70's se caracterizó por cambios reales producidos en la economía mundial, relacionados con el deterioro de la posición hegemónica de los EEUU. La recuperación europea y japonesa provocó la disminución de la participación estadounidense en los principales agregados económicos del bloque. Asimismo, los países Europeos y Japón dependieron en menor grado de los EEUU para su desarrollo y, una vez consumado el proceso de reconstrucción, se generó una resistencia creciente en el resto del bloque de países desarrollados a continuar financiando la expansión de las empresas y la influencia estadounidense a través del aumento de sus tenencias en dólares.

a.3) La economía internacional a partir de 1973.

Estadísticamente se ha demostrado que a partir del siglo XVIII, los ciclos económicos de auge y depresión ocurren en promedio cada 9 años; de esta consideración se desprende que entre 1973 y 1986 han habido por lo menos 9 etapas diferentes de auge y depresión.

Un cambio importante empezó en 1973 debido a la flotación de la moneda de varios países, y sobre todo debido a los aumentos del precio del petróleo, originados por la guerra árabe-israelí (oct. 1973) y que trajo como consecuencia el que la OPEP aumentara los impuestos en el petróleo producido, resultando que los países importadores vieran incrementados sus costos de importación en 4 ó 5 veces. Consecuentemente los países que importaban petróleo fueron los más perjudicados, en primer lugar por el aumento de los precios y en segundo lugar por la necesidad de adquirir dólares estadounidenses o libras esterlinas para poder pagar en las condiciones que la OPEP exigía, y que debido a la flotación de las monedas su compra se encarecía.

a.4) Reciclaje de los fondos provenientes de la subida de los precios del petróleo.

Los países que resultaren beneficiados fueron los exportadores de petróleo, y aquellos que pertenecían a la OPEP tuvieron un exceso de dólares que se denominaron petrodólares. Estos petrodólares se invirtieron en bancos europeos y estadounidenses, otros se invirtieron en activos de países industrializados y los menos se prestaron a países en desarrollo. Cabe mencionar que los países en desarrollo pagaron en 1974, 25,000 millones de dólares por concepto de importaciones de petróleo y que cuando los países exportadores reinvirtieron esos dólares, prácticamente no fueron tomados en cuenta.

En lo que respecta a países industrializados, el desequilibrio derivado del aumento de los precios del petróleo, implica un ajuste interno en dos niveles principales:

- 1) La modificación de los precios relativos internos del petróleo y derivados para racionalizar su uso, debilitar la demanda del petróleo y estimular la producción de sustitutos.
- 2) Transferir recursos reales a los países exportadores de petróleo, comprimiendo el gasto interno de consumo e inversión.

En tales condiciones, el desequilibrio en la cuenta corriente debe saldarse en la cuenta de capital con el reciclaje de los llamados petrodólares, desde los países exportadores de petróleo al resto del mundo.

Con el precio del petróleo en alza, el reciclaje funcionó a través de los mercados financieros internacionales. Este funcionó bien durante 1974, 1975 y 1976, pero al final de la década de los 70's, surgieron tensiones que debilitaron la función de los canales financieros privados en el reciclaje de los fondos petroleros. Estas tensiones obedecieron a tres factores principales:

- 1) La orientación de los países exportadores de petróleo a colocar sus fondos a corto plazo, vistas las incertidumbres existentes en torno de las paridades de las principales monedas, y el impacto del proceso inflacionario sobre las tasas reales de interés.

- 2) La demanda de los usuarios de crédito es de préstamos a largo plazo, teniendo en cuenta que el desequilibrio de pagos en cuenta corriente no puede salvarse a corto plazo y, antes bien, tenderá a concentrarse en los próximos años.
- 3) El "credit worthiness" de varios países industriales se ha debilitado aumentando los riesgos de los préstamos a esos países.

En el problema actual (1986) de la baja en el precio del petróleo, se puede aplicar el mismo principio de reciclaje que funcionó en 1973 y años siguientes; sólo que la aplicación debe ser a la inversa.

Los países exportadores de petróleo, en particular aquellos con una deuda externa elevada, pierden recursos internacionales que adquieren los países importadores, los países europeos con excepción de la Gran Bretaña y Noruega, Japón y EEUU. Japón en particular, ha acumulado una gran cantidad de fondos, producto de su notable desarrollo, fondos que se han visto aumentados por la baja en el precio del petróleo. De lo anterior se desprende la necesidad de reciclar esos fondos excedentes para que regresen a los países que los están perdiendo. De no ser así, los países deudores exportadores de petróleo tendrán que entrar en una severa depresión e tendrían que compensar la pérdida de recursos con un incremento en la inflación.

Desafortunadamente para México y los países en vías de desarrollo, el reciclaje de los fondos se canaliza hacia los países industrializados, que no sufren la depresión tanto como los países del llamado Tercer Mundo, que son en conjunto deudores, y que pueden ver sometida su soberanía a las grandes potencias industriales (EEUU, Japón, Comunidad Económica Europea), puesto que necesitan obtener (en conjunto) 40,000 millones de dólares al año para pagar los intereses de una deuda que asciende a 380,000 millones de dólares estadounidenses. Esta forma de obtención de créditos puede indicar sometimiento para seguir algunos lineamientos que impongan los países acreedores.

Los países industrializados avasallan a los países en crecimiento puesto que tienen el 99% de las patentes industriales, el 98% de los científicos viven allí y también allí se gasta el 99% de lo que se gasta mundialmente en investigación. De lo anterior se desprende la imposibilidad de poder competir los países en desarrollo con los industrializados, por lo que es necesario utilizar factores éticos y racionales que corrijan ó medien entre los países.

Por todo lo anterior, el reciclaje constituye la única solución (abierta) a corto y mediano plazo, para reinvertir el excedente de fondos hacia los países subdesarrollados e indirectamente hacia el proceso productivo mundial, puesto que no se podrá tener un incremento sostenido del comercio internacional, si la crisis económica se agudiza en países que tienen potencialmente la capacidad de aumentar su consumo. Si la crisis continúa en los países mencionados, el consumo seguirá cayendo, el comercio internacional no podrá expandirse y por consiguiente, la posibilidad de crecimiento tampoco será real para los países industrializados.

b) La economía mexicana

El ciclo económico mexicano se ha distinguido en los últimos tiempos por un auge debido a la exportación de petróleo con los precios a la alza, y por una recesión confirmada por la baja en los precios de exportación del crudo. Así podemos considerar dos etapas significativas:

b.1) a partir de 1945 hasta 1972

b.2) a partir de 1973 hasta la fecha.

b.1) A partir de 1945 la economía mexicana tuvo un proceso de aumento del producto nacional bruto (PNB) de alrededor de 6.5%, y un incremento de la renta per habitante de un 3% anual. En el curso de la década de los 60's, el incremento del PNB fué ligeramente superior (6.7%) con un máximo en 1964 del 10%. Estas cifras anteriores indican que al comienzo de los años 60's existió gran expansión del gasto público y hubo dinamismo de la inversión privada. Esta expansión

del gasto público hubo de recortarse puesto que en el periodo 1962-1964 se presentó en forma alarmante el fenómeno de la inflación, que en su momento fué atacado reduciendo el gasto público y mediante la aplicación del Plan de Acción Inmediata, que contemplaba inversión pública y privada, realización de obras de infraestructura, de carácter social (vivienda, educación, salud). Este plan dió como resultado que al final de la década de los 60's, el PNB volviera a niveles del 7%. Asimismo se puso en marcha un plan de proyección de inversiones a largo plazo, que fué el primer intento elaborado a escala global de un plan de inversiones a nivel supraministerial.

Durante esos años, México se caracterizó por ser el primer productor de plata en el mundo (18% de la producción mundial) situación que junto con la exportación de productos agrícolas (garbanzo, jitomate) y materias primas conformaban las principales actividades del comercio exterior mexicano.

Las actividades antes mencionadas se reflejaban de la siguiente forma en el PNB: Sector industrial 26%, agropecuario 17% y minero 1%.

Para éste entonces se empezaba la explotación de los pozos petroleros a gran escala y el aprovechamiento del gas natural, acontecimiento que marcó la economía de México en los últimos años.

#### b.2) La economía mexicana a partir de 1973.

He considerado el año 1973 como parámetro de identificación entre los ciclos económicos de México, debido a los siguientes acontecimientos:

- 1.- A partir de 1956 y hasta 1972, la inflación promedio en México fué 4.3% anual.
- 2.- El índice general de precios al mayoreo promedio en ese lapso 2.95%
- 3.- Asimismo, el PIB creció al 7% anual en promedio.
- 4.- La relación entre la población del país y la económicamente activa era del 32.22%.

Durante 1973 se presentaron las siguientes cifras:

- 1.- Empezó el proceso inflacionario de forma alarmante (2 dígitos).
- 2.- El índice general de precios al consumidor se elevó a 11%.
- 3.- El PIB empezó a disminuir
- 4.- La relación entre la población del país y la económicamente activa fué del 25%.
- 5.- El 60% de las exportaciones mexicanas lo constituían productos agropecuarios y materias primas.
- 6.- Deuda externa 4,300 millones de dólares USA.

Estos acontecimientos marcaron el entorpecimiento económico de México durante el final de la década de los 70's. En el comienzo de la década de los 80's se tuvo un repunte económico favorecido por las exportaciones de petróleo con precios a la alza, que llegaron a niveles de 36 dólares USA barril. Durante ese tiempo la inflación se mantuvo alrededor de 20% y el PIB aún era positivo (con una población que crecía al 3.4% anual).

Desafortunadamente, el año de 1982, con los precios del petróleo hacia la baja, se dejaron de ingresar al país 9,000 millones de dólares USA, producto de no conocer el mercado internacional y anticiparse a los acontecimientos. Este hecho fué trascendental debido a que el petróleo representa el 70% de las exportaciones de México y principal fuente generadora de divisas.

b.3) La inflación, el enemigo a vencer.

Aunado a lo anterior, la inflación llegó a niveles del 100% convirtiéndose en el enemigo económico a vencer. Recordemos que la inflación es un fenómeno monetario provocado por el desequilibrio entre el medio circulante de una economía y los productos e servicios a disposición del comprador; esto significa que hay mucho dinero en circulación, pero pocos bienes e servicios para ser adquiridos con tal dinero.

b.4) Causas de la inflación.

- 1.- Importación de inflación a través del comercio exterior.
- 2.- La demanda interna creció más que la oferta, a partir de 1973 y sobre todo en el sector público.
- 3.- La falta de ampliaciones oportunas y suficientes de la inversión privada. Resulta significativo que en México se

obtuvieran en promedio un 20% más de utilidades, producto de la operación de las empresas, que en países similares de economía mixta. Esto causó en los empresarios una estancamiento y seguridad que no les exigía invertir más, y por el contrario, cuando existió incertidumbre e inseguridad sacaron su dinero del país.

- 4.- El estancamiento de la producción agropecuaria, particularmente en el año 1972 fué muy mala, con lo que hubo necesidad de importar alimentos en 1973, principalmente cereales, que se pagaron a precios mucho mayores que los domésticos.
- 5.- La creación de industrias que no tienen repercusión en el PIB, sino que se crearon para generar empleo y sobre todo de carácter social.
- 6.- La falta de productividad y no aprovechamiento óptimo de los recursos.
- 7.- El acaparamiento
- 8.- La emisión de circulante

#### b.5) Consecuencias de la inflación

A un nivel general, la inflación provoca un aumento constante de precios y por ende una reducción del poder adquisitivo del dinero, asimismo provoca una distribución desigual de recursos materiales.

A nivel empresa, las consecuencias de la inflación son particularmente:

- 1.- El deterioro de :
  - a) utilidades
  - b) retorno sobre la inversión
  - c) dividendos
- 2.- El aumento de:
  - a) costo de capital
  - b) la presión laboral y psicológica

#### b.6) Cómo se puede combatir la inflación?

Desde un punto de vista macroeconómico, los siguientes puntos son recomendables para abatir la inflación:

- 1.- Reajuste del gasto público; el financiamiento deberá ser para actividades no inflacionarias.
- 2.- Actualización de políticas de planeación; elaborarlas de manera real de acuerdo a la situación que se vive.

- 3.- Control de la masa monetaria circulante.
- 4.- Apoyo incondicional a las actividades productivas a corto plazo; principalmente en el sector agropecuario.
- 5.- Impulsar un mayor aprovechamiento de la capacidad instalada sobre todo en industrias que pueden aumentar rápidamente su oferta (pequeñas y medianas).
- 6.- Estimular la inversión privada.
- 7.- Vigilancia y control de precios.
- 8.- Información y orientación al consumidor
- 9.- Relación razonable entre el aumento de los costos y precios de productos de consumo masivo (no indexación).
- 10.- Fomento de las cooperativas de consumo rurales, sindicales y urbanas.
- 11.- Promoción de centros de oferta y consumo.
- 12.- Relación adecuada entre aumentos de salarios y los incrementos de la productividad y el costo de la vida.

b.7) El arte de la economía

Lo anterior es lo que se sugiere de acuerdo a la ciencia de la economía, sin embargo, el proceso inflacionario deberá de ser combatido con un tratamiento artístico, esto significa que el arte de tratar a la inflación consiste en aplicar la dosis adecuada de política fiscal y monetaria, combatiendo el desempleo mediante una expansión suficiente para llevar el sistema al borde del pleno empleo pero con moderación para que el flujo del poder adquisitivo no rebase y cause inflación de precios y desencadene de nueva cuenta la espiral inflacionaria.

b.8) Será la solución a la crisis la copia de modelos antiinflacionarios aplicados en Argentina y Brasil ?

Qué lejos estamos del concepto que se tenía de México como país líder en América Latina, concepto que se tenía por desconocimiento de la realidad económica de nuestro país, que en algún momento deslumbró al mundo mediante el auge petrolero. La situación de bienestar en México sólo la tuvieron (y la tienen) un porcentaje muy reducido de la población (15%), que daban a conocer, mediante gastos excesivos en viajes turísticos. Pero el problema se tiene con el resto de la población que de



ferna conservadora se estima que el 60% está marginado y con problemas graves (mala nutrición, falta de educación, pobreza).

Ante este panorama surge la pregunta lógica: ¿Cómo hacer que disminuya la inflación y ofrecer mejores condiciones de vida al 60% de los mexicanos marginados?. En este punto es preciso recordar lo que países latinoamericanos han hecho para combatir la inflación:

Argentina (tomando referencias de lo que hizo Alemania en los años 20's) se decidió a combatir de frente a la inflación después de varios intentos, y promulgó el Plan Austral el 14 de Junio de 1985. Asimismo Brasil siguiendo la misma tendencia, emitió el 28 de febrero de 1986 el Plan Tropical. Estos dos planes son similares en casi todos sus aspectos esenciales. En ambos casos se creó una nueva moneda (el austral y el cruzado), se congelaron los precios y salarios y se ajustó el nivel de los intereses domésticos. En un principio ambos planes funcionaron debido a la novedad y al deseo de mejorar de todos los ciudadanos, pero según avanza el tiempo surgen problemas debido a que no son flexibles y a que los intereses de los trabajadores y empresarios se ven afectados en sus aspiraciones de mejorar económicamente.

Estos planes deberán de ser flexibles y retroalimentarse cuando las condiciones así lo exijan, de lo contrario estos planes causarán un mayor desempleo y recesión.

No olvidemos que los planes citados tienen como objetivo común el llevar a la inflación a un nivel de 0% (no inflación, no deflación). Este no es acertado puesto que el nivel ideal de inflación deberá mantenerse entre 3 y 6% para que exista crecimiento, y con el crecimiento un cierto nivel de demanda y desempleo (como se observa, el crecimiento implica desempleo, el empleo total abate el crecimiento).

Los planes de Argentina y Brasil pudieron aplicarse debido a que ambos países emergieron recientemente a gobiernos democráticos después de haber tenido dictaduras militares en sus gobiernos. Esto favoreció que el pueblo, cansado de dictaduras, tomara una participación definitiva en el

desarrollo de los planes.

Esta situación (dictaduras militares) es la que impide que se tenga en México la intención de aplicar programas similares. "Nuestro pueblo ha gozado de libertad durante las últimas décadas y difícilmente podría imponérsele un plan similar.

Un caso similar al de México se presenta en Venezuela, donde el petróleo representa el 90% de sus exportaciones y que, debido a la reciente baja en los precios del petróleo, han visto la necesidad de ajustar su economía. Actualmente no existe un plan oficial para la reactivación, pero se están llevando a cabo estudios, en los que figura como principal factor en el reajuste, al empresario, y por ende la creación de pequeñas y medianas empresas.

## II. QUE ES UNA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA ?

### a) Desde el punto de vista legal

Legalmente no existe un concepto de empresa; es un concepto de carácter económico, relacionado con una organización que utiliza factores humanos, económicos y administrativos para conseguir un objetivo.

El objetivo del negocio ó empresa individual y de las sociedades mercantiles es el de maximizar los beneficios económicos y/o el valor de la empresa, según se trate de corto y largo plazo.

### a.1) Formas legales en que puede operar una empresa

1.- negocio ó empresa individual

2.- sociedades mercantiles; sociedades en nombre colectivo, en comandita simple, en responsabilidad limitada, en comandita por acciones, sociedades cooperativa ó anónima

### a.2) ¿Cómo se clasifican las pequeñas y medianas empresas?

De acuerdo con la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, en combinación con Nacional Financiera se ha considerado industria mediana y pequeña al

conjunto de organizaciones del sector manufacturero, de capital mayoritariamente mexicano, que ocupen hasta 250 personas entre obreros, técnicos y empleados administrativos y el valor de sus ventas netas no rebase la cantidad de 1,100 millones de pesos al año. Asimismo se determinan los siguientes estrates:

a.2.1) Microindustria

Las organizaciones que ocupen hasta 15 personas y el valor de sus ventas netas sea hasta de 30 millones de pesos al año.

a.2.2) Industria pequeña

Las organizaciones que ocupen entre 16 y 100 personas y sus ventas netas sean superiores a los 30 millones y no mayores a 400 millones de pesos al año.

a.2.3) Industria mediana

Las organizaciones que ocupen entre 101 y 250 personas y el valor de sus ventas netas rebase los 400 millones sin exceder de 1,100 millones de pesos al año.

Estas organizaciones deberán cumplir simultáneamente con los requisitos de número de personal ocupado y valor de ventas netas para clasificarse en un determinado estrate. Esta clasificación se ajustará periódicamente de acuerdo con los requerimientos de la economía nacional.

b) Desde el punto de vista práctico.

Debido a la ambigüedad de clasificar a las pequeñas y medianas empresas de acuerdo al número de empleados y al volumen de venta, considere que una clasificación más adecuada a nuestro medio, debería hacerse en base a factores cualitativos, en lugar de tomarse factores cuantitativos, es decir, una empresa que satisfaga dos de los siguientes 4 conceptos, podrá considerarse como pequeña o mediana:

- 1.- Administración independiente (generalmente dirigida y operada por el propio dueño).
- 2.- El capital de la firma es suministrado por el propio dueño.

3.- El área de operaciones es relativamente pequeña y principalmente local.

4.- La empresa es relativamente pequeña cuando se le compara con otra en la industria o giro.

Estos cuatro puntos anteriores son fundamentales para comprender el entorno en el que opera la pequeña y mediana empresa.

c) La microempresa

Para fines del trabajo presente, consideraré a la microempresa como parte de un todo llamado empresa pequeña y mediana, aunque como se vió en la clasificación cuantitativa, la microempresa se considera hasta 15 personas ocupadas y ventas netas no mayores de 30 millones de pesos al año.

Cabe señalar que en el sentido amplio de la palabra, es tan empresario el vendedor ambulante como el dueño de una gran industria, diferenciándose por algunas cualidades que más adelante señalaré.

d) Ventajas de la pequeña y mediana empresa.

Enumerando las ventajas que representa para el país la correcta operación de la pequeña y mediana empresa, podemos analizar enseguida la importancia de este sector dentro de la economía nacional.

- 1.- Contribuye con una constante generación de empleos remunerados (eventuales y permanentes)
- 2.- El monto de inversión por empleo creado es muy bajo (actualmente, marzo 1986, la inversión que se necesita para la creación de un puesto de trabajo es de 125,000 pesos).
- 3.- El nivel de importaciones es muy bajo y sus posibilidades de exportación de productos manufacturados son altas (juguetes, productos de látex, etc.)
- 4.- Mantiene alta productividad del capital invertido.
- 5.- Constituye una fuente importante de capacitación de mano de obra.
- 6.- Son una fuente muy importante de iniciativa y desarrollo empresarial.
- 7.- Impulsan y desarrollan tecnologías nacionales.

- 8.- Absorbe fuerza de trabajo no calificada.
- 9.- Es muy flexible ante los cambios externos, se adapta rápidamente a las circunstancias.
- 10.- Su sencillez y reducido tamaño le permiten responder con rapidez, le confieren agilidad, asimismo tiene la capacidad de concentrar sus recursos y mantener estrecha relación con el mercado, clientes y proveedores.
- 11.- Su reducido tamaño le permite al principal ejecutivo o dueño conocer todos los aspectos de la empresa y controlar mejor la operación. También le permite conocer las cualidades y limitaciones del personal.

e) La empresa familiar.

Debido a que la empresa familiar representa más del 50% de empresas que constituyen el sector de la pequeña y mediana empresa, considero que el análisis de la misma está contenido en el estudio de la pequeña y mediana empresa.

Basta decir que una de sus características esenciales es la de perpetuar la unión familiar mediante el nepotismo, lo que asegura la supervivencia de la familia y de la empresa.

f) Contribución de la pequeña y mediana empresa a la economía nacional.

La importancia que representa la pequeña y mediana empresa dentro de la economía nacional queda de manifiesto en la aportación de este sector al producto interno bruto.

El PIB es el indicador macroeconómico que representa de forma más real el movimiento de productos y servicios dentro del país, a diferencia del producto nacional neto (PNN) y del producto nacional bruto (PNB) cuyos tratamientos incluyen la entrada de dinero al país y las depreciaciones.

De acuerdo con las estadísticas de los últimos 5 años (1980-1984), el PIB total disminuyó 0.5% entre 1982 y 1981, y el 5.3% entre 1983 y 1982, a partir de 1984 ha experimentado un ligero aumento, en ese mismo año aumentó 3.5%, situación que prevaleció durante 1985 y se estima la misma

tendencia para 1986 (a precios ctes. 1970).

De acuerdo al crecimiento de la población (2.5% en 1985), el PIB por habitante se mantendrá a niveles de crecimiento entre 2 y 3% durante por lo menos 1986 y 1987. Para 1988 se espera un ajuste de la economía debido al cambio de Sexenio y al compás de espera de la mayoría de los inversionistas.

Ahora bien, si examinamos el PIB por sectores, veremos que la industria manufacturera y el conjunto que forman comercios, restaurantes y hoteles representaren el 47.86% del total del PIB, porcentaje que ha prevalecido durante los últimos años; de este 47.86% le corresponde más del 90% a la pequeña y mediana empresa debido a que sólo en la industria manufacturera, este sector representa alrededor del 98% del total de empresas que se dedican a esta actividad. Es decir, que si tomamos en cuenta la proporción de empresas pequeñas y medianas en las diferentes actividades productivas, nos daremos cuenta que este sector aporta aproximadamente un 48% del total del PIB.

Los datos anteriores representan la importancia de la pequeña y mediana empresa dentro de la economía nacional. Cabe destacar que sólo en el plano industrial, la pequeña y mediana empresa representa el 98% de establecimientos y ocupa el 59.84% de la mano de obra que trabaja en este sector.

La importancia de este sector también se puede apreciar en la generación de empleo, así durante los últimos 3 años, la empresa mediana y pequeña ha generado 300,000 empleos, cantidad que deberá incrementarse sustancialmente si queremos contribuir al bienestar social y dar ocupación a la inmensa mayoría de jóvenes que conforman la población de México. Se estima que en los próximos 25 años será necesario crear 20 millones de puestos de trabajo, lo que da una idea de la importancia de la pequeña y mediana empresa dentro del contexto económico, y como agente catalizador de los jóvenes que egresan de universidades, escuelas técnicas y aún los que ni tienen estudios. No olvidemos que México cuenta con una población de 80 millones de habitantes (Abril 86) y que de este total únicamente el 30% es decir 24 millones componen la fuerza laboral, que a su vez, tiene un alto

porcentaje de desempleados alrededor del 15%, esto es un poco más de 3 millones no tienen trabajo e son eventuales.

Otro aspecto importante lo constituye el hecho de que la pequeña y mediana empresa tiene constituido su capital por un 73% de participación privada y sólo un 22% de participación extranjera, además de un mínimo porcentaje de participación estatal. Esta conformación del capital (debido en su gran mayoría al origen familiar de este sector), le confiere a la pequeña y mediana empresa una hegemonía sobre los recursos, que acrecienta nuestro nacionalismo y a su vez, impide la salida de capital en forma de pago de regalías y transferencia de tecnología,

Por todo lo anterior, la pequeña y mediana empresa tiene un papel esencial en el cuadro económico presente, puesto que no solamente ofrece avenidas y oportunidades al individuo que arriesga para permitirle que desarrolle plenamente sus capacidades sino que también, tomada en conjunto, representa una fuerza pujante que deberá ser considerada estratégica para contribuir significativamente al crecimiento y desarrollo económico de nuestra nación.

### III. QUE IMPIDE EL DESARROLLO DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA ?

Desafortunadamente , ante las ventajas enumeradas en el párrafo II que representa para la economía nacional la correcta operación de la pequeña y mediana empresa, existen una serie de desventajas que impiden su desarrollo y aún su creación. Este se refleja en el hecho estadístico que nos dice que el 50% de las pequeñas e medianas empresas que se crean, fracasan antes de cuatro años y el 65% del total de empresas pequeñas fracasan en los primeros 5 años.

#### a) Desventajas de la pequeña y mediana empresa

- 1.- Debido a que generalmente son empresas familiares, carecen de organización adecuada.
- 2.- Presentan una deficiente concurrencia al mercado.
- 3.- No cuentan con recursos humanos en constante capacitación.
- 4.- Carecen de suficiente capital y de fuentes accesibles de financiamiento.

- 5.- Se les exigen requisitos idénticos a los de la empresa grande.
- 6.- Debido a su reducido tamaño, su poder de negociación ante el gobierno, bancos y proveedores es muy débil.
- 7.- Su acceso al mercado de dinero y de capitales es prácticamente imposible.
- 8.- Carecen de apoyo por parte de las grandes empresas.
- 9.- No existe unión entre los pequeños empresarios debido a la falta de información, a su dispersión y a la falta de tiempo que es necesario utilizar en todas las facetas de la empresa.
- 10.- No pueden desviar sus recursos hacia proyectos de investigación.
- 11.- Carecen de estrategias; generalmente desconocen en qué etapa se encuentra el negocio y pasan de un problema a otro.

b) La inflación y la pequeña y mediana empresa.

No obstante el gran número de desventajas que presenta la operación de este tipo de empresas, es la inflación el gran enemigo a vencer para, en primer lugar permanecer en el mercado y después tratar de eliminar una a una esas desventajas anteriores.

b.1) De qué manera afecta la inflación a la pequeña y mediana empresa ?

La inflación origina dos problemas esenciales a cualquier negocio independientemente de su tamaño:

- 1.- distorsiona los criterios financieros por los cuales se juzgan las decisiones a tomar
- 2.- crea dificultades a las empresas para conseguir créditos por el alto costo de éstos, dificultando así su expansión.

Como consecuencia de lo anterior, la amortización de los pasivos se ha convertido en un problema angustiante para la mayoría de las empresas privadas.

En el caso particular de la pequeña y mediana empresa, y debido a la heterogeneidad de su administración, el mayor daño es el ignorar o despreciar los efectos de la



inflación en los resultados financieros (dinero que queda en el cajón al final del día).

b.2) El deterioro de la liquidez

En tiempos de inflación, recesión y de crisis es prioridad de todo empresario o director de empresa, el procurar con todos los medios a su alcance la permanencia o sobrevivencia de su empresa. Esta permanencia se ve afectada por el aumento constante de los precios de las materias primas, equipos, tasas de interés sobre préstamos bancarios, energéticos, salarios y prestaciones laborales que hacen que el empresario tenga verdaderos problemas para hacer frente a sus obligaciones de vencimiento a corto plazo.

Como su nombre lo indica, la liquidez de una empresa significa el contar con elementos suficientes para afrontar compromisos financieros sin necesidad de liquidar, es decir, de convertir alguna parte del activo en dinero. Un elemento es tanto más líquido cuanto mayor sea la facilidad que tenga de convertirse en dinero, de esta forma se deduce que el dinero es el activo líquido por excelencia. Así pues el contar con liquidez se traduce en tener el dinero necesario para asegurar la operación de la empresa o su equivalente en documentos convertibles a corto plazo.

La inflación tiene como consecuencias el aumento de precios y la pérdida del poder adquisitivo del dinero, ocasionando con esto una reducción en la liquidez de las empresas y aún más en la liquidez del ciudadano.

Desde el punto de vista financiero existe un indicador de la liquidez con que cuenta una empresa; esta liquidez está en base a los estados financieros de la empresa (balance general, estado de resultados y flujo de efectivo), los que después de un minucioso análisis nos indican cómo está la empresa en un momento determinado. El análisis de los estados financieros se puede dividir en 4 enfoques:

1.- de liquidez; capacidad de la empresa para hacer

frente oportunamente a las obligaciones a corto plazo.

2.- de solvencia, apalancamiento e estructura financiera; similar que el primero pero a largo plazo.

3.- actividad u operación; evalúa la capacidad de administración de una empresa.

4.- lucratividad; capacidad de la empresa de generar utilidades.

Para el trabajo presente, el enfoque n 1 (liquidez) es el que interesa por su importancia inmediata en la permanencia de la empresa en el mercado.

$$\text{razón e índice de liquidez} = \frac{\text{activo circulante}}{\text{pasivo circulante}}$$

Anteriormente se tenía como regla el que este cociente estuviera alrededor de 2, actualmente esto no puede ser y si el cociente es igual a 1 se acepta.

El índice de liquidez (como expresión aritmética) es importante para la empresa que tiene un sistema de contabilidad adecuado; pero para la mayoría de los pequeños empresarios, que carecen de contabilidad, es necesario decirles que por cada peso que deban, tienen que contar en efectivo e documentos, con un peso por lo menos para poder pagar su deuda. La contabilidad administrativa es excelente para las grandes empresas que cuentan con departamentos especializados, pero es inútil para el pequeño empresario, no obstante que el tratamiento fiscal es similar a los des.

### b.3) El capital de trabajo

Representa el capital no comprometido con el que la empresa lleva a cabo sus operaciones e sea, es la porción de la propiedad neta que se encuentra en funciones directas de lucro. En consecuencia, es la parte del capital propio de que se dispone para las operaciones ordinarias e normales del negocio. El capital de trabajo se calcula restandole al importe del activo circulante (efectivo, valores negociables, cuentas por cobrar e inventarios) el monto de

las deudas y obligaciones exigibles a corto plazo que constituyen el pasivo circulante.

b.4) Importancia del capital de trabajo.

Además de ser la parte de capital propio de que se dispone para las operaciones normales del negocio, el capital de trabajo es particularmente importante por dos aspectos:

- 1.- Por la inversión en activo circulante, ya que regularmente el activo circulante representa más de la mitad del activo total de una empresa.
- 2.- Para las empresas pequeñas; una pequeña empresa tiene un acceso relativamente limitado a los mercados de capital a largo plazo, por lo que necesariamente se basa en el crédito comercial y préstamos bancarios a corto plazo que afectan las decisiones de administración del capital de trabajo.

b.5) Cómo se establece el capital de trabajo necesario?

El establecimiento del capital de trabajo debe hacerse en función de lo conservadora o agresiva que sea la empresa para utilizar fondos obtenidos de fuentes de financiamiento a corto plazo y del volumen de sus existencias en activo circulante; esto quiere decir que se tienen dos aspectos:

- 1.- Determinar el nivel óptimo de activo circulante total que ha de mantenerse; aunque el activo circulante varía con las ventas, la razón entre estas partidas debe establecerse por decisión del dueño o administrador.
- 2.- Determinar la forma cómo se financian los activos, lo que depende del análisis de los siguientes aspectos:
  - a) Flexibilidad; necesidad de fondos de la empresa para la cual el presupuesto de efectivo es la herramienta para determinar la estructura de vencimiento de la deuda (corte

buido a éste método (cuya observancia es obligatoria para las empresas inscritas en la bolsa de valores) es la significación de la información.

Por contra, y que es el caso que nos ocupa la experiencia ha demostrado que su implementación e interpretación es más compleja, que entraña un mayor costo, que las valuaciones de los activos involucran necesariamente flexibilidad y por consiguiente subjetividad, con lo que se dificulta la verificación de la información.

Se ha dicho que es el caso que nos ocupa puesto que la mayoría de las pequeñas y medianas empresas no cuenta con los recursos necesarios para llevar una contabilidad que pueda ofrecer los estados financieros que se requieren para la aplicación del Boletín B-10. Esta reexpresión de los estados financieros es aplicable en los siguientes aspectos: inventario, costo de ventas, activo fijo y capital contable.

Aunado a lo anterior y como segunda herramienta contra la inflación, es necesario establecer una estructura de costos para aplicar la técnica llamada últimas entradas, primeras salidas (UEPS) y tratar de que los inventarios se evalúen de la forma más real posible. A diferencia de la primera herramienta boletín B-10 que no tiene ningún efecto fiscal, el sistema UEPS sí tiene una repercusión fiscal.

Además de las dos herramientas anteriores, las siguientes sugerencias deberán ser observadas por los empresarios, especialmente los pequeños y medianos:

- 1.- En épocas de crisis, los negocios permiten menos errores.
- 2.- Pensar en términos de costos de reposición; es decir, cuánto costaría adquirir lo necesario para una producción similar (materia prima, maquinaria, etc) ?
- 3.- Puesto que los precios de venta de los productos e servicios se basan en las fuerzas del consumidor y de la competencia, deberán de cambiarse en forma escalonada tomando en consideración los costos y sobre todo la contribución marginal de cada uno de ellos.
- 4.- En términos de dinero "adelanta las entradas y retrasa las salidas".

125935

• largo plazo).

- b) Costo de la deuda; puesto que el costo influye directamente en las utilidades de la empresa.
- c) Riesgo; el uso de la deuda a corto plazo, somete a la empresa a más riesgo que la deuda a largo plazo. Este riesgo se debe a 2 factores:
  - fluctuaciones en las tasas de interés
  - incapacidad para liquidar la deuda

Ambos aspectos (nivel óptimo de activo circulante y financiamiento de los activos) afectan el riesgo (medido por la razón de liquidez) y la utilidad de la empresa.

Del punto anterior se concluye que es necesario elaborar un presupuesto de efectivo como primer paso para estar al día en cuanto a entradas y salidas de dinero, y por ende asegurar el funcionamiento de la empresa. En los tiempos actuales este presupuesto deberá hacerse tan a menudo como la situación lo requiera; el plazo máximo para su elaboración no deberá exceder de 30 días.

- c) Acciones que puede tomar el pequeño empresario para contrarrestar los efectos de la inflación.

Independientemente del tamaño de la empresa (grande, mediana o pequeña) y de la etapa en que se encuentre (iniciación, crecimiento, etc.) existen dos herramientas para contrarrestar los efectos de la inflación:

- 1.- Aplicación del boletín B-10, que es un método de ajuste por cambios en el nivel general de precios y que se orienta a corregir la unidad de medida, es decir, la moneda, que es justamente la que se ha distorsionado como consecuencia de la inflación. Esta corrección de la moneda se hace tomando en consideración factores derivados del índice nacional de precios al consumidor que se establecen mensualmente.

La principal ventaja que se le ha atri-

- 5.- Tratar de invertir el dinero sobrante a tasas superiores a la de la inflación.
- 6.- Recortar créditos a los clientes, buscar crédito de proveedores.
- 7.- Obtener el mayor rendimiento de todo lo que forma parte de la empresa (maquinaria, personal, etc.).
- 8.- Evaluar la tendencia que tiene la empresa hacia la inflación, sobre todo si se trabaja con precios controlados, dónde los ajustes deberán hacerse en los costos, puesto que los precios de venta son fijos.
- 9.- Buscar la información necesaria para cada empresa, resistir la tentación de basarse en lo que todos saben.

d) El financiamiento, esencial en la operación de las empresas.

Una severa crisis de liquidez es lo que estimula la dirección alcista de las tasas de interés. En estos tiempos en los que el dinero es el "rey", su consecución se ve limitada debido a la inflación y a que el Banco de México, con medidas parciales de carácter restrictivo, busca desacelerar el incremento del medio circulante (como medida anti-inflación), perjudicando a las empresas privadas al negárseles créditos, mientras que los recursos se orientan hacia el sector paraestatal en forma de subsidios.

Las empresas productivas del sector privado, que no generan inflación, son las que sufren las consecuencias de la escasez de dinero y por lo tanto no pueden crecer, producir y generar empleos.

Nó obstante, son las empresas pequeñas las que tienen mayor dificultad en conseguir financiamiento, puesto que en situaciones como la presente, las instituciones financieras se vuelven más selectivas en el otorgamiento del poco dinero que les queda después de contribuir al encaje legal (90%) impuesto por el gobierno. Obviamente, el dinero que se pudiera prestar se otorgará a grandes empresas con antigüedad, nombre en el mercado y con una estructura financiera que respalde el préstamo.

Ante tal panorama, el nunca bien considerado pequeño

empresario deberá acudir a posibles fuentes alternativas de financiamiento, como son:

1.- Autofinanciamiento.-

Esta forma de obtener dinero se basa en la utilización de ahorros personales, en la disposición de utilidades que pudieran tenerse en la empresa y tal vez, si llegara el caso, en la venta de propiedades (casa, auto) y la venta de alguna parte del activo fijo (maquinaria, terreno).

2.- Préstamo familiar.-

Como otra opción para conseguir dinero, se puede acudir a la familia y pedir ayuda, no obstante este procedimiento no es aconsejable puesto que los lazos familiares se pueden ver debilitados debido al interés económico por la empresa.

3.- Crédito comercial.-

Este tipo de financiamiento es muy recomendable para el pequeño y mediano empresario, es barato, se consideran descuentos por pronto pago y dependiendo de la naturaleza de los productos y de las propias empresas, se puede negociar satisfactoriamente con los productores y/o vendedores (proveedores).

4.- Préstamo bancario.-

Esta opción está abierta para el pequeño y mediano empresario, el cual dependiendo de sus buenas relaciones personales con el gerente del banco, y de un buen paquete de información financiera, podrá obtener créditos que varían según el monto y destino del mismo. Por ejemplo, se pueden obtener créditos de los siguientes tipos:

- descuentos; es un anticipo de efectivo del valor de las letras de cambio ó pagarés con vencimiento posterior a cargo de terceros, tomadas en propiedad.
- préstamos quirografarios ó directos; préstamo documentado mediante pagarés; se denomina también préstamo en blanco, su característica es que la

principal garantía la constituye la solvencia y moralidad del que firma.

- préstamos con colateral;  
son similares a los préstamos quirografarios, la variante radica en que se cuenta con garantía real.
- préstamos prendarios;  
al igual que el préstamo quirografario se documentan con pagarés, la variante consiste en que se cuenta con la garantía en prenda de un bien mueble. Se denomina también préstamo pignoraticio.
- créditos simples en cuenta corriente;  
estos créditos establecen la obligación del banco de poner a disposición del cliente la suma acordada en el contrato. Es un crédito revolvente que puede ser usado por el cliente en el momento que desee con sólo utilizar cheques de una cuenta especialmente establecida.
- créditos de habilitación o avío;  
es un préstamo a corto y mediano plazo por medio de cual el acreditado se obliga mediante contrato privado ratificado ante notario ó bien en escritura pública (cuando exista inmueble) a invertir el importe del crédito en los conceptos pactados, que deberán ser:
  - adquisición de m.p. y materiales
  - pago de jornales, salarios y gastos directos de la explotación indispensable para los fines del negocio
- créditos refaccionarios;  
es un préstamo a mediano o largo plazo por medio del cual el acreditado se obliga mediante contrato a invertir el importe del crédito en los conceptos pactados. Estos conceptos son:
  - adquisición/instalación de maquinaria
  - adquisición de bienes muebles o inmuebles
  - adquisición de ganado o animales de cría
  - pago de responsabilidades fiscales (a la fecha del contrato) y pago de pasivos provenientes de



la actividad productiva. La inversión de estos conceptos no excederá del 50% del crédito.

- créditos con garantía inmobiliaria;  
anteriormente se denominaba préstamo hipotecario y lo conforman 3 aspectos:

- préstamos inmobiliarios a empresas de producción de bienes e servicios.
- préstamos para la vivienda
- otros créditos con garantía inmobiliaria

Es importante mencionar que el financiamiento es necesario en todas las etapas por las que atraviesa la empresa (iniciación e existencia, supervivencia, éxito, despegue y madurez), destacando su importancia en las cuatro primeras que se involucran directamente con el crecimiento de la empresa.

#### d.1) Fondos de fomento.

El Gobierno Federal consciente de los problemas por los que atraviesan las empresas y en un esfuerzo por contribuir a su fortalecimiento, ha creado los llamados Fondos de Fomento, que son instrumentos de crédito autorizados por la Nacional Financiera y canalizados por medio de la Banca Nacionalizada.

Estos Fondos de Fomento, dependientes de Nacional Financiera, son los siguientes: FONATUR, FOMIN, FONEP, FIDEIM, FOGAIM. Existen otros Fondos de Fomento que dependen de Bancomext (FOMEX) y del Banxico (FIDEC, FONEI, FIRA, FOUI y FOSOC).

Dependiendo de la actividad y tipo de empresa, el empresario puede acudir a cualquiera de ellos.

Para el presente trabajo, el FOGAIM que es el fondo de garantía para la pequeña y mediana empresa, es el que se puede solicitar para conseguir créditos aplicables, como su nombre lo indica, a la pequeña y mediana empresa.

El FOGAIM contempla 3 campos en los que puede ser aplicado este financiamiento :

- 1.- Para cubrir liquidez; pudiendo ser créditos de avío e refaccionarios o la combinación de los dos.  
utilización: para capital de trabajo y/o maquinaria
- 2.- Para instalaciones físicas; es un crédito hipo-

tecario industrial y trata de fomentar los parques industriales.

- 3.- Para programa a proveedores ; es un crédito directo cuyo objetivo es aguantar el tiempo que tardan en pagar algunas empresas paraestatales.

Los montos y plazos deberán ser revisados en cada caso particular, no obstante su costo es significativamente más barato que el que pudiera obtenerse directamente de la Banca Nacionalizada.

Sin embargo este tipo de Fondos de Fomento no ha cumplido acertadamente con su función de ayuda al pequeño y mediano empresario; no obstante que durante el mes de marzo del 86 la Secretaría de Hacienda canalizó 220,000 millones de pesos para este sector, debido principalmente a dos puntos:

- 1.- Escasez de dinero como resultado de la inflación
- 2.- Exceso de autorizaciones y trámites burocráticos que retardan el otorgamiento del crédito, lo que hace que el pequeño empresario se desespere y busque alguna otra alternativa, ó bien no haga nada y paralice la marcha de la empresa.

d.2) Propuesta para obtener financiamiento.

Después de haber analizado todas las posibles fuentes de financiamiento y concluido que es sumamente difícil el obtener crédito a través de ellas, aún queda otra opción que es la bolsa mexicana de valores.

La bolsa mexicana de valores se fundó en 1920 (D.F.) como un mecanismo para obtener fondos y apoyar el crecimiento de los ferrocarriles nacionales y de las empresas mineras. Con el paso del tiempo, la Bolsa fué creciendo y en la actualidad se encuentran inscritas en ella alrededor de 220 empresas. De estas 220 empresas, se considera que sólo 80 de ellas son "buenas" para el inversionista porque son bursátiles, es decir, tienen antecedentes de ofrecer buenos dividendos por las acciones que ofrecen al público. Lo anterior significa que en cuanto se refiere al mercado de renta variable (acciones), que se manejan en la Bolsa Mexicana de Valores, el dinero del

público inversionista se está invirtiendo solamente en el 37% del total de posibilidades. Este porcentaje tenderá a disminuir debido a que el público inversionista está invirtiendo en instrumentos de ruta fija, como por ejemplo, cetes, petrobonos, etc. debido a que éstos le ofrecen un rendimiento fijo, a un plazo determinado y sin riesgo "aparente" y digo aparente porque son instrumentos emitidos por el gobierno que es el principal deudor y por lo tanto, el que más dinero necesita y en un momento dado podría retrasar pagos.

El caso de los cetes es muy significativo puesto que actualmente captan la inmensa mayoría de dinero de los inversionistas; basta citar que durante 1985 los cetes representaron el 83.8% del dinero operado en la bolsa.

Como consecuencia de la inversión en instrumentos de deuda (cetes, papel comercial, aceptaciones bancarias, etc.), el mercado financiero no está captando dinero del ahorrador para invertirlo en instrumentos que apoyaran el crecimiento y desarrollo de las empresas como son las acciones, con el consiguiente peligro de estancamiento, recesión, desempleo y demás.

De aquí se concluye que el invertir en instrumentos de deuda es aumentar la inflación.

Existen empresas con características para operar en bolsa, pero por diferentes situaciones no emiten acciones para ser operadas por la bolsa mexicana de valores, optando por acudir a lo que actualmente se llama mercado paralelo ó mercado de medianoche, en donde se consigue financiamiento entre empresas evitando la intervención de la Banca Nacionalizada y pudiendo acudir a las casas de bolsa para dichas operaciones. Este mercado paralelo opera en forma "no oficial" desde 1982 y surgió como una respuesta de los empresarios ante la falta de financiamiento; basta decir que este mercado operará alrededor de 1 billón de pesos durante 1986.

#### d.2.1) Bolsa de valores

Ahora bien, los requerimientos que exige la Comisión Nacional de Valores para que una empresa pueda emitir acciones y acudir a la bolsa son los siguientes:

- 1.- Estados financieros dictaminados durante 5 años
- 2.- Estudios de mercado
- 3.- Expectativas para el futuro
- 4.- Estructura constitutiva
- 5.- Poderes
- 6.- Avalúo

De un análisis de estos requerimientos se puede desprender que la pequeña y mediana empresa se puede agrupar por ramas afines y constituir asociaciones o grupos como por ejemplo, grupo GEMPAL (grupo de empresas medianas y pequeñas elaboradoras de alimentos). Mediante el consenso de las empresas de este ramo, se podría instituir un grupo directivo que manejara el dinero de las empresas en forma proporcional a su aportación y emitir acciones a nombre del grupo. Esta emisión de acciones estaría respaldada por el total de las empresas de este ramo afiliadas al grupo lo cual le daría la solidez necesaria para ser aceptadas por el grupo inversionista.

Además de lo anterior, sería necesario concientizar al público inversionista, a las casas de bolsa y a la propia comisión de valores, de la importancia de la pequeña y mediana empresa y hacerles la pregunta siguiente: ¿Puede existir la gran empresa sin el apoyo de la pequeña y mediana empresa ?...

d.2.2) Una segunda opción: Aceptaciones bancarias.

Por otra parte es necesario tomar en consideración que el dinero proviene del ahorro del inversionista, y ¿Qué es lo que busca el inversionista?

- |                          |                               |
|--------------------------|-------------------------------|
| 1.- rendimiento          | 4. liquidez                   |
| 2.- seguridad            | 5.- solidez de la institución |
| 3.- menor riesgo posible |                               |

Mediante este punto de vista, el pequeño y mediano empresario se ve impedido porque en la mayor parte de los casos ni se le conoce y por lo tanto su empresa no tiene prestigio (solvencia) ante el público inversionista, por lo cual considero que las aceptaciones bancarias serían

un buen medio para conseguir financiamiento.

Las aceptaciones bancarias son un tipo de letra de cambio que son giradas por la persona o empresa que necesita el dinero, mediante la "aceptación" del banco que es la institución que coloca las aceptaciones bancarias por medio de la casa de bolsa.

Mediante este sistema, el empresario o empresa pequeña se queda en el enenimate y es el banco el que, en base a su prestigio, aparece como tenedor de las aceptaciones.

Todo mercado (incluyendo el de valores) es dinámico y por lo mismo caracterizado por ciclos que lo mueven hacia arriba o hacia abajo. El mercado accionario está influenciado por aspectos económicos, sociales y psicológicos, nacionales y mundiales. Sin embargo conviene recordar que a través del tiempo el mercado recobra su tónica ascendente.

Quién invierta en renta variable a plazos largos (un año por lo menos) seleccionando buenos títulos, diluye el riesgo de la inversión la cuál deja de ser especulativa y se convierte en una buena alternativa para proteger y acrecentar el patrimonio.

Nó olvidemos que el dinero es como el agua estancada, si nó se mueve se pudre, de lo que se deduce que es necesario moverlo, invertirlo y qué mejor opción que invertir en la pequeña y mediana empresa que representa una buena alternativa para el mejoramiento de nuestra economía y por ende del bienestar de todos los mexicanos.

- e) El empresario, factor clave en la creación y desarrollo de la pequeña y mediana empresa.

Las pequeñas y medianas empresas son organizaciones, al igual que las grandes empresas, cuya vida productiva se encuentra regida por los ciclos económicos nacionales e internacionales. Asimismo su desarrollo se encuentra conformado por etapas que van desde la creación (existencia) hasta la madurez o la desaparición.

Durante las etapas que se suceden en el crecimiento de una empresa (existencia, supervivencia, éxito, despegue y madurez de los recursos), el papel que desempeña el empresario es vital sobre todo en las cuatro primeras sobresaliendo la primera y segunda etapa que se refiere a la creación y existencia de la empresa.

En las primeras etapas el empresario tendrá que haber superado las barreras que impiden la formación de pequeñas empresas y que son entre otras:

- 1.- leyes, reglamentos, trámites burocráticos en exceso
- 2.- falta de crédito
3. falta de capacidad para seguir adelante e iniciar

#### e.1) Características esenciales.

Durante este lapso, el empresario debe hacer su mejor esfuerzo para lo cual requiere de las siguientes características e cualidades:

- 1.- Tener una visión amplia de los objetivos y cómo llegar a ellos. El hombre de empresa encuentra plena satisfacción en planear, organizar y dirigir una empresa. El poder concebir nuevas ideas, desarrollarlas y llevarlas a cabo dentro del tiempo y con recursos previamente asignados. Asimismo, esta visión le facultará para adelantarse a los hechos.
- 2.- Tener agresividad y tenacidad en la persecución y obtención de objetivos. Debido a los múltiples problemas que enfrenta el dueño de una empresa pequeña, el triunfo económico muchas veces tarda en venir y es aquí donde la tenacidad y persistencia u obstinación en alcanzar los objetivos programados separa los empresarios vacilantes y tímidos de aquellos que a la larga pagan el precio requerido y obtienen el triunfo.
- 3.- Estar dispuesto a tomar riesgos. En todas las actividades de la vida está presente el riesgo, particularmente en la iniciación de una empresa está latente el temor al fracaso, a la pérdida de ahorros propios e ajenos y al cambio de vida que pudiera originar un fracaso. El empresario debe estar

consciente de que la conducción de una empresa implica la disposición a aceptar riesgos, y que éstos se minimizan cuando se maximizan los conocimientos inherentes a la empresa y al entorno que la rodea ; asimismo es necesario fijarse objetivos realistas y alcanzables.

En las primeras etapas la capacidad del propietario para la tarea anima el negocio. Las empresas pequeñas se basan en el talento del propietario, su habilidad para vender, producir, inventar o cualquier otra cosa.

A medida que crece la empresa es necesario que otras personas se hagan cargo de las ventas, la producción o los aspectos técnicos; primero apoyan y después substituyen al empresario en estas actividades.

Simultáneamente, el propietario debe dedicar menos tiempo a hacer y más a administrar. Es preciso que aumente el trabajo realizado por otros, lo que implica delegar. La incapacidad de muchos fundadores de empresas para dejar de hacer y comenzar a administrar y delegar es la razón de la desaparición de muchos negocios.

Aunado a lo anterior e independientemente de la etapa en la que se encuentre la empresa, el empresario debe tener las siguientes cualidades:

- autonomía : es la disposición, el impulso hacia la liberación de las restricciones y que muestra una rebeldía y una temeridad interna que enfrenta los riesgos.
- carisma : es una gracia especial que hace que el que la posee, impácte a la gente convirtiéndose en una especie de líder en base a sus características personales. Esta aceptación social la adquiere en base a:
  - 1.- simpatía, experiencia, identificación
  - 2.- conocimientos (poder de experto)
  - 3.- buenas y muchas amistades (poder de relaciones)

Especialmente en tiempos de crisis el empresario deberá ser: previsor, innovador, curioso y mantener una actitud de

comprensión, análisis y realización.

La actitud emprendedora y la ambición son cualidades innatas en el individuo, es decir, se nace con ellas e no se adquieren en el transcurso de la vida. Desde la aparición del hombre sobre la tierra, siempre han existido empresarios cuyos ideales y cualidades naturales los llevaron a "emprender" grandes hazañas en todos los campos, (cacerías, construcciones, batallas, conquistas), de aquí que el concepto de "emprender" dió origen a la palabra empresa y por lo tanto al empresario. Por todo ello, yo creo que el empresario nace con esas características que harán de él un hombre/mujer de empresa en el futuro. A lo largo de la vida se le puede enseñar a un niño, joven, adulto a aprovechar la enorme cantidad de recursos y herramientas de que dispone para "dirigir" una empresa, pero difícilmente se le podrá enseñar a ser empresario.

Cuando los horizontes económicos aparecen cada vez más débiles para las generaciones del futuro, el empresario mantiene el mensaje esperanzado de que la vida no es una trampa sino una promesa.

#### IV. POLITICAS GUBERNAMENTALES QUE AFECTAN A LA EMPRESA MEDIANA Y PEQUEÑA.

La pequeña y mediana empresa forma parte de un entorno económico regulado por el gobierno federal y limitado indirectamente por él mismo. Esta limitación se refiere a lo siguiente:

##### a) Limitaciones

- 1.- El ahorro y las inversiones que capta la banca nacionalizada están prácticamente al servicio del Gobierno Federal, ya que el encaje legal (90%) impuesto por el gobierno, sólo le deja a la banca un 10% para utilizarlos libremente. Este 10% restante limita la obtención de financiamiento para las pequeñas empresas.
- 2.- Puesto que la época actual se caracteriza por la inflación y la recesión, el gobierno federal (por mediación



de las empresas paraestatales) trata de combatir sus efectos, para lo cual retrasa los pagos a los proveedores, ocasionando la descapitalización del pequeño empresario, el que por el contrario tiene que pagar al propio gobierno en periodos más cortos. Para citar un ejemplo, el caso del pago de las cuotas al Instituto Mexicano del Seguro Social es muy significativo.

Anteriormente los pagos se hacían cada dos meses, actualmente éstos deberán hacerse mensualmente y además con el aumento de la aportación empresarial que aumentó de 62.5% a 75%.

- 3.- Comúnmente se acepta que las barreras se construyen para ser libradas, esto quiere decir, que si el gobierno federal aumenta los impuestos, el contribuyente tratará de evadir el pago de los mismos y el gobierno captará menos de lo esperado. Aún así la elevación de los impuestos del orden común (predial, agua, alcantarillado, teléfono, etc.) limita al pequeño empresario y lo obliga a elevar sus precios de venta, lo que causa una disminución del volumen de venta.

#### b) Regulaciones

En cuanto se refiere a las regulaciones que establece el gobierno federal, las más significativas para el pequeño y mediano empresario son las siguientes:

##### 1.- Política fiscal

En el caso de la ley del impuesto sobre la renta, ésta deberá adaptarse a las clasificaciones que se tienen para la micro, pequeña y mediana empresa, y en consecuencia el impuesto que se pagará estará de acuerdo con los resultados que ofrecieran estas empresas; es decir, que no se les trate como grandes empresas. Aunado a esto, la pequeña empresa no tiene un especialista en materia fiscal que le proporcione ideas para deducir gastos que generalmente se desconocen y que son fiscalmente aceptados lo que finalmente reduce su desarrollo y las posibilidades de crecimiento, como producto de una disminución en las utilidades.

Por otra parte la inflación ha causado un desajuste en las tabulaciones que se elaboran para

que las Sociedades Mercantiles y las personas físicas hagan uso de ellas y paguen sus impuestos. Es así como la primera clasificación que se tiene en la ley del impuesto sobre la renta, la constituyen los causantes menores que no están obligados a llevar una contabilidad sofisticada para demostrar el pago de impuestos. Mediante un convenio con la Tesorería, los causantes menores pagan sus impuestos en base a sus ingresos y con la aplicación de un porcentaje que fija la propia Tesorería. Cabe hacer notar que para 1986 los causantes menores que no cumplan los siguientes requisitos se considerarán automáticamente como mayores. Estos requisitos son:

- 1.- Que el año de calendario anterior hubieran obtenido ingresos que no hubieran excedido de 11 millones y medio o de 8 millones, si el coeficiente de utilidad es mayor del 15%.
- 2.- Que no empleen a más de tres personas por turno.
- 3.- Que la empresa esté establecida en una superficie que no exceda de 100 m<sup>2</sup> cuadrados.
- 4.- Que no tengan más de un establecimiento fijo, salvo que estén ubicados en mercados públicos o se trate de puestos semifijos.

Quise citar a los causantes menores para ejemplificar mi punto de vista acerca de la Política Fiscal y que se refiere a lo siguiente:

- a) Considere que deberían ampliarse los requisitos para ser causante menor y adecuarlos a la clasificación que tiene la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, es decir, para la microindustria, que tiene como límites 15 personas empleadas y 30 millones de ventas netas anuales, debería de considerársele como causante menor y ayudar así a su crecimiento.
- b) Para el caso particular de la industria pequeña (hasta 100 personas y con ventas anuales netas no mayores de 400 millones) debería clasificársele como causante intermedio y exigirle el pago de impuestos de acuerdo a esta categoría, es decir, establecer una tabulación inter-

media entre causantes mayores y menores.

- c) En lo que se refiere a la empresa mediana (hasta 250 personas empleadas y con un valor de ventas anuales no mayor de 1100 millones de pesos) sería conveniente elaborar también una tabulación de acuerdo a los ingresos manifestados, pero debido a sus características, es un tipo de empresa que sí puede pagar de acuerdo al régimen de Sociedades Mercantiles causantes mayores.

Cree que la industria mediana ya está capacitada para manejar una contabilidad sofisticada (Boletín B-10, sistema de costes apropiado, especialistas en materia fiscal, etc.) lo que la pone en una buena posición fiscal. Aunado a lo anterior, la industria mediana (en la mayoría de los casos) ya está en posición de exportar algo más que artesanías y fortalecer su situación financiera.

Dentro de la política fiscal existen a su vez algunos incentivos para las empresas que realicen actividades relacionadas con la agricultura, la ganadería, la pesca e silvicultura y la edición de libros. Estos incentivos son reducciones al impuesto correspondiente que fluctúan entre un 25 y un 50%.

- 2.- Dentro de las regulaciones que el Gobierno Federal emplea para el surgimiento de la pequeña y mediana empresa, la más importante es la excesiva tramitación de permisos y licencias para el funcionamiento, que limita la creación de puestos de trabajo y hace que el empresario en potencia desista de su intención de crear una empresa.

Mi punto de vista es que solamente se otorguen dos tipos de autorizaciones; la primera se otorgaría por el Departamento del Distrito Federal e los Gobiernos Federales Locales e el Gobierno Municipal y consistiría en una licencia de funcionamiento que tuviera las características de totalitaria, es decir, cumpliera los requisitos de seguridad, uso del suelo, zona comercial; así como de dar aviso automático a la Secretaría de Hacienda, a la Tesorería y a la Secretaría de Comercio.

Este tipo de documento podría ser emitido por el Departamento del Distrito Federal en sus delegaciones correspondientes o bien por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, mediante un estudio previo de factibilidad elaborado en forma sencilla por el empresario.

Un segundo documento sería el que ampare las buenas condiciones de salubridad e higiene, para el caso de ser necesario, sobre todo en la elaboración y preparación de alimentos, bebidas, etc. Considero que éste es de suma importancia sobre todo en la Ciudad de México, cuyas condiciones de megalópolis hacen que el consumo de alimentos sea estratosférico por lo que muchas veces la demanda tan alta implica que ni se cumplan las condiciones sanitarias mínimas.

El tener los permisos para el funcionamiento de las pequeñas empresas, reduciría también el tiempo que se pierde en la tramitación y tendería a eliminarse la excesiva supervisión de todo tipo de inspectores, que en la mayoría de los casos, explotan al pequeño empresario debido a que no está lo suficientemente informado o prefiere el soborno a la pérdida de tiempo en que incurriría si acude a las dependencias oficiales a poner en regla sus documentos.

## V. AGROINDUSTRIA

La característica de México, como país en vías de desarrollo, en donde las exportaciones de materias primas tuvieron gran importancia hasta antes del auge petrolero, hacen que la Agroindustria y en general el sector Agropecuario tengan una importancia estratégica en el desarrollo del mismo. Esta importancia estratégica se vio un tanto minimizada debido a que en la década pasada el petróleo constituyó la principal fuente de divisas, y que incluso se pedían disponer para importar alimentos para alimentar a la población en constante aumento.

A raíz de la baja de los precios del petróleo, el

sectos agropecuario tomó nuevamente gran importancia como fuente generadora de divisas y sobre todo como soporte para el desarrollo. Este desarrollo que una vez se pensó que su pilar debiera ser el petróleo, pero que los últimos acontecimientos han demostrado que ése no era el camino, ha vuelto a plantear la pregunta: ¿En un país cuyo recurso principal es su mano de obra no calificada, ocasionando un creciente desempleo y subempleo urbano, el desarrollo deberá ser encabezado por el petróleo o por la agricultura y el campo?

La respuesta sería que el desarrollo debería ser liderado por la industria, el petróleo y por la agricultura y el campo; es decir, los tres son los ingredientes necesarios, que bien relacionados entre sí y apoyados uno al otro, proporcionen la estructura en la que se podía apoyar el desarrollo si alguno fallara.

Para el caso particular de la Agroindustria (sector agropecuario), la importancia que posee es vital. Basta decir que la aportación de este sector al PNB es aproximadamente del 17%. Ante esta situación el Gobierno Federal elaboró una serie de planes entre los que destacan el Plan Nacional de Desarrollo y el Programa Nacional de Desarrollo Rural Integral para el lapso 1985-1988 (PRONADRI). Asimismo se creó el sistema integral de estímulos a la producción agropecuaria (SIEPA), cuyas acciones pretenden dar cumplimiento en los ámbitos operativos, a las políticas y estrategias de reordenamiento económico y de cambio estructural contenidas en el PRONADRI.

Ahora bien, los objetivos que persiguen estos planes son avanzar en el logro de la soberanía alimentaria, incrementar el intercambio entre el medio rural y los otros sectores de la economía, la reducción de las importaciones agropecuarias y el abasto suficiente de materias primas a la industria con base en el fortalecimiento de la capacidad productiva de los campesinos, principalmente los ubicados en las áreas de temporal, a fin de fomentar su bienestar social.

Aparentemente los objetivos son excelentes, pero es necesario recordar que estos planes emergieron a raíz del debilitamiento de los precios del petróleo y sus repercusiones sobre la economía nacional.

Yo creo que cualquier tipo de plan que se pretenda seguir tendrá como objetivo principal el bienestar socioeconómico del campesino; esto quiere decir que es necesario dotarle de la infraestructura que requiere en su población para poder dedicarse íntegramente al campo y no pensar en emigrar por no tener estímulos para trabajar. Estos estímulos comprenden el financiamiento necesario para obras de plan de riego, de compra de semillas, maquinaria; el darle un seguro por la cosecha y sobre todo pagarle el precio suficiente por la cosecha y en el momento oportuno. Esto viene a colación porque debido a los problemas inflacionarios, la Compañía Nacional de Subsistencias Populares (CONASUPO) ha demorado el pago de las cosechas a los campesinos, originando una disminución de la obtención de granos básicos y causando desaliento y abandono en el campo.

Mediante una estructura de costos bien estructurada y evitando el componente político, el problema del campo y por ende de la agricultura debería de ser tratado como una necesidad de carácter económico de primer orden.

a) Los precios de garantía y subsidios.

Por medio de los precios de garantía el gobierno federal le garantiza al campesino un cierto dinero por su cosecha, y por medio del subsidio le garantiza al consumidor, a un precio inferior, los productos básicos.

Para ejemplificar este punto tomaré el caso particular de una agroindustria que pertenece al sector de la pequeña y mediana empresa y que se refiere a la elaboración de masa de maíz nixtamalizado y de tortillas a base de esta misma masa. Este subsector se encuentra localizado dentro de la industria de transformación en el ramo de alimentos, que da empleo al 70% de la fuerza de trabajo y que aporta el 58% del valor total de la producción de alimentos en nuestro país.

Ahora bien, los molinos y tortillerías y expendios de maquila que existen en toda la República Mexicana son aproximadamente 125,000, en los cuales trabajan 4 personas en promedio, que a su vez mantienen a 5 personas más o sea que de este subsector dependen aproximadamente 2 millones y medio de perso-

nas en toda la República.

Esta posición socioeconómica le da a esta industria una característica muy peculiar puesto que es el medio por el cual se alimenta a la mayoría de la población de bajos recursos económicos (60%), cuyo principal alimento lo constituye el maíz en forma de tortilla.

Para 1986 se estima que la producción nacional de granos básicos será de 19.6 millones de toneladas de las que el 50% lo constituye el maíz, esto es 9.8 millones de toneladas de las cuales sólo el 14% son captadas por Conasupe y destinadas al consumo humano. El resto se utilizan para alimentos chatarra (betanas), almidones, aceites y como alimento para el ganado.

Si las necesidades del pueblo mexicano en relación con el consumo de maíz son del orden de 6 millones de toneladas anuales, de dónde se obtiene la diferencia de 6 a 1.4 (que son el 14% de los 9.8) que capta Conasupe y dirige al consumidor vía subsidios? Esta diferencia la obtiene Conasupe mediante la importación de maíz (Argentina, USA) y por supuesto mediante el pago del precio de mercado.

Este maíz importado es el que obtienen los molineros y tortillerías para su transformación posterior en masa y tortillas, a un precio inferior al de mercado y también con una calidad inferior, producto del largo tiempo almacenado y al transporte. Asimismo, el consumidor paga un precio inferior por un producto de mala calidad.

Este es, el subsidio consiste en la diferencia entre el precio de garantía y/o precio de mercado y el precio que paga el consumidor final. Para que este ciclo se lleve a cabo, el gobierno federal a los molineros y tortilleros una seguridad en el abasto de maíz, una reducción en las tarifas de energía eléctrica y un tratamiento especial en la ley del impuesto sobre la renta, que se traduce en bases especiales de tributación y que se acuerdan con la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

Puesto que el gobierno federal exige a los tortilleros y molineros un precio de venta controlado, éstos se en-

cuentran con que su trabajo y esfuerzo únicamente son recompensados cuando el precio de venta sube y pueden abrir la brecha entre la utilidad lícita y los gastos de producción, donde la mayoría ni son subsidiados, lo que convierte su actividad económica como cíclica y basada en el concepto costo, volumen, utilidad.

Si el subsidio se eliminara (el cuál es pagado finalmente por el ciudadano vía impuestos) y lo cuál está en vías de llevarse a cabo, y se dejara a la tortilla y al maíz a su precio real, se incrementaría el ciclo productivo y se regresaría el dinero al campesino con lo que directamente se le estimularía.

Es necesario hacer conciencia entre el consumidor y dejar los precios a su nivel real lo que finalmente sería lo mismo para el público que no pagaría subsidios vía impuestos,

#### VI. LA MEDIANA Y PEQUEÑA EMPRESA Y EL INGRESO DE MEXICO AL GATT.

El Gatt es un acuerdo intergubernamental o tratado multilateral de comercio que consigna derechos y obligaciones recíprocos en función de sus objetivos y principios.

- Objetivos :
- 1) Que sus relaciones comerciales y económicas deben tender al logro de niveles de vida más altos.
  - 2) La consecución del pleno empleo y de un nivel elevado, cada vez mayor, del ingreso real y de la demanda efectiva.
  - 3) La utilización completa de los recursos mundiales y
  - 4) El acrecentamiento de la producción y de los intercambios de productos.

Estos objetivos se realizan mediante la celebración de acuerdos que deben estar basados en:

- la reciprocidad y las mutuas ventajas
- la reducción substancial de los aranceles aduaneros y de las demás barreras comerciales.
- la eliminación del trato discriminatorio en materia de comercio internacional.

Principios fundamentales : 1) No discriminación en el comercio.



- 2) Protección exclusivamente arancelaria (impuestos)
- 3) Consulta entre las partes.
- 4) Servir de centro de negociación.

En esta organización (GATT) participan 90 países entre los que se encuentran grandes y pequeños, desarrollados y en vías de desarrollo, que han acordado otorgarse entre sí y sin excepción beneficios comerciales a través de la eliminación de restricciones al comercio y de menores impuestos a la importación (aranceles).

Las negociaciones de nuestro país para adherirse al Gatt se han iniciado con la formación de un grupo de trabajo en el que participan los principales socios comerciales de México y cuyas sesiones pueden prolongarse durante varios meses. En este grupo se discutirán dos tipos de problemas: Por un lado, los relacionados con la política comercial que incluyen asuntos tales como los tipos de cambio múltiples y las modificaciones a los precios oficiales de importación, mientras que en el segundo grupo de problemas, se tratarán los relativos a las concesiones que México esté dispuesto a otorgar y desee recibir en el comercio de productos específicos, así como la calendarización que permita hacerlos efectivos en el transcurso de 5 a 10 años.

a) ¿Por qué se decidió la entrada de México al Gatt?

- 1) Por la posibilidad de que éste acuerdo apoye el programa de reordenamiento tanto en el ámbito interno, en donde destaca el problema de la inflación y de la desaceleración, como en el externo, en donde la escasez de divisas ha complicado el deseo de estabilizar los mercados cambiarios y resolver el problema de la deuda externa.

- 2) Por la problemática en la que se encuentra la industria nacional la que durante 40 años de protección y aislamiento respecto a los mercados internacionales, hoy en día enfrenta serias dificultades para accionar en la economía mundial. Esto ha propiciado la fijación de precios muy a menudo por arriba de los precios internacionales, que permitieron la obtención de

utilidades excesivas y capacidad productiva ociosa, en detrimento de bienestar del consumidor nacional que además, tuvo que aceptar productos de una inadecuada calidad y actualidad tecnológica.

- 3 ) Per el apreciable volumen de nuestro comercio exterior que se efectúa con los países miembros del Gatt (de los 90 que pertenecen, 8 son socialistas y 8 son latinoamericanos).

De nuestras importaciones totales el 98.4% proviene de países miembros; en lo que se refiere a exportaciones, 82.4% se lleva a cabo con países miembros del Gatt.

b) Ventajas del ingreso al Gatt

- 1.- El exceso de proteccionismo y el proceso de sustitución de importaciones agotó sus posibilidades dentro del mercado interno, lo cual hace necesario reorientar la producción hacia el exterior. Al existir más competencia del exterior el sector manufacturero nacional se verá obligado a mejorar la calidad de sus productos y repercutirá en beneficio del consumidor.
- 2.- México tiene una estructura industrial adecuada para poder aprovechar la apertura de nuevos mercados; una parte importante de la producción nacional es exportable.
- 3.- México no comprometerá sus materias primas ni sus manufacturas y sólo se ajustará a lo pactado en el protocolo de adhesión. La posibilidad de exportar está en función no solamente de los productos sino de la posibilidad de contar con los mercados exteriores.
- 4.- El Plan Nacional de Desarrollo no se contrapone con la entrada al Gatt.
- 5.- Las ventajas arancelarias se consolidarán, por motivo del trato preferencial hacia México como nación favorecida; estando en el Gatt no podrán aumentarse los aranceles en otros países, ya que se tendrían que negociar previamente dentro del organismo.
- 6.- Se reducirán las barreras arancelarias y algunas barreras

no arancelarias; se tendrán más mercados.

- 7.- El petróleo no tiene relación alguna con el Gatt; la explotación y la producción del mismo no están sujetas a las decisiones del acuerdo general. La idea de ingresar al Gatt fué anterior a que se conocieran las grandes reservas petroleras del país.
- 8.- México no puede permanecer aislado. El Gatt ofrece la posibilidad de unirse a otros países en defensa de sus derechos.
- 9.- El poder de negociación de México se fortalecería dentro del contexto multilateral.
- 10.- La soberanía del país continuará inalterable; las decisiones en el Gatt son por mayoría simple o calificada de dos tercios de los miembros; ni hay poder de veto.
- 11.- El Gatt es un importante fuente de información y capacitación técnica.
- 12.- El acuerdo general posibilita un trato deferente a los países en desarrollo.
- 13.- México sería un campo más atractivo para la inversión extranjera, debido a que disminuirían los aranceles.

c) Desventajas del ingreso al Gatt

- 1.- Si bien el proteccionismo en México ha contribuido a limitar la competitividad de la industria nacional, la liberalización comercial en nuestro país favorece a las empresas transnacionales que están en mejor posibilidad de dominar el mercado y absorber a la pequeña y mediana industria, agravando el problema del desempleo.
- 2.- La planta productiva nacional no está preparada para participar en el mercado mundial, por lo tanto no puede aprovechar las ventajas del mercado internacional.
- 3.- El tipo de productos que México podría exportar son agrícolas y sus manufacturas tradicionales; estos productos tienen restricciones no arancelarias en los países desarrollados miembros del Gatt.
- 4.- La política económica derivada del Plan Nacional de Desarrollo Industrial no es viable dentro de un esquema de creciente liberalización comercial porque los estímulos e in-

centivos serían contrarrestados por la competencia desigual de los productos importados.

- 5.- La política arancelaria por sí sola no estimula la eficiencia ni la competitividad, ni las exportaciones.
- 6.- El ser miembro del Gatt no garantiza evitar las agresiones no arancelarias, restricciones cuantitativas, la aplicación de medidas antidumping o de impuestos compensatorios que los países desarrollados imponen a los países en desarrollo.
- 7.- Debido al petróleo, no se le dará un trato preferencial a México.
- 8.- No se puede estar en el Gatt, donde los poderosos toman las decisiones.
- 9.- Los EEUU han decidido que es momento de presionar en favor de la liberalización del comercio exterior de México, tanto a nivel bilateral como a través de estructuras multilaterales como el Gatt.
- 10.- Se lesionaría la autonomía del Estado Mexicano porque quedaría supeeditado a las decisiones del Gatt.

d) Posición de la pequeña y mediana empresa.

El ingreso de México al Gatt, por sí mismo, no hará del país un exportador más eficiente ni incrementará las exportaciones. Se espera que como consecuencia, se estimule la capacidad de producción, se utilice más la capacidad instalada y se tornen más competitivos los productos en el mercado nacional e internacional.

Dentro de todo este contexto, la pequeña y mediana empresa permanece un poco al margen de las decisiones en cuanto al acceso de México al Gatt, porque su poder de negociación es bajo y porque su función en la exportación está limitada a exportar manufacturas tradicionales (artesanías) y como exportadora de indirectos, es decir, proporciona materiales que se integrarán a la gran empresa para así poder ser exportados.

Por lo tanto, el caso de la pequeña y mediana empresa como exportadora requiere de una acertada negociación de las medidas proteccionistas, puesto que las características de la pequeña y mediana empresa, como son la distribución del capital, la inte-

gración nacional de sus productos, su participación en el mercado interno, su potencialidad para poder exportar y su competitividad con productos extranjeros, hacen que sea necesario fortalecerla mediante incentivos financieros y tributarios para poder cambiar el modelo de sustitución de importaciones.

## CONCLUSION

México, al igual que la mayoría de los países latinoamericanos está pasando por una etapa caracterizada por una severa crisis económica y social, que la sitúan como la más importante de su historia.

Como paliativo para salir lo más decorosamente de esta crisis, se encuentra la pequeña y mediana empresa, que bien entendida su aportación a la economía mexicana, puede aportar una serie de beneficios que ayudarán enormemente a continuar y a mejorar la planta productiva del país.

En la medida que se apoye, y aún más, que no se obstaculice la formación de este tipo de empresas, la mejoría en el nivel de vida de los mexicanos será más evidente y se podrán tener opciones para crear fuentes de trabajo, lo que por otra parte, no podrá hacer el gobierno debido a la implantación de políticas antiinflacionarias y a la escasez de dinero.

NOTAS A PIE DE PAGINA

BIBLIOGRAFIA

- 1.- Programa para el desarrollo integral de la industria mediana y pequeña.  
(Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, 1985)
- 2.- Análisis de la situación económica de México.  
(Banamex, nov. 1985)
- 3.- Diagnóstico financiero de operadora de bolsa, S.A.  
(Diciembre 1985, enero, febrero, marzo, abril 1986)
- 4.- El inversionista mexicano.  
(Publicaciones de febrero, abril y mayo 1986)
- 5.- Las cinco etapas del crecimiento de un negocio pequeño.  
(Neil C. Churchill y Virginia L. Lewis; Biblioteca Harvard, 1985)
- 6.- Elections come, elections go, inflation persists.  
(J.E Connor, Financial executive, vol. 49, n. 3 marzo 1981)
- 7.- Administración efectiva de la pequeña y mediana empresa.  
(Curso impartido por Salvador García Liñán; Canacintra, México, 1986)
- 8.- Los capitales medianos y pequeños.  
(Revista Expansión; septiembre 1985)

Libros y tesis profesionales:

- 1.- La economía internacional.  
(Aldo Ferrer; Fondo de cultura económica, México 1983)
- 2.- Tecnologías apropiadas para el desarrollo del Tercer Mundo.  
(Justin Robinsen; Fondo de cultura económica, México 1983)
- 3.- Planificación, organización y dirección de la pequeña empresa.  
(Leonardo Rodríguez; South-Western, 1980)
- 4.- Cómo iniciar su propio negocio.  
(Kenneth J. Albert; Mc Graw-Hill, 1983)

- 5.- Qué es el Gatt?  
(Luis Malpica de Lamadrid; ed. Grijalbe, S.A., 1979)
- 6.- Cómo prosperar durante los años venideros.  
(Howard J. Ruff; ed. Diana, 1981)
- 7.- Curso de economía moderna.  
(Paul a. Samuelson; ed. Aguilar, 1973)
- 8.- Finanzas en administración.  
(J.F. Westen/ E.F. Brigham; ed. Interamericana, 1985)
- 9.- La inflación y sus efectos en la liquidez de las empresas.  
(Tesis: Victor Manuel Pazes P.; Ulsa 1974)
- 10.- La inflación y el capital de trabajo de las empresas.  
(Tesis: Fco. Uriz Martinez; Ulsa 1974)

Artículos periodísticos:

Sección financiera de el periódico Excelsior a partir de  
Junio 1985.