



**UNIVERSIDAD LASALLISTA
BENAVENTE**

ESCUELA DE CONTADURÍA

Con Estudios Incorporados a la
Universidad Nacional Autónoma de México

CLAVE: 8793-08

**CÓMO AFECTA LA INFLACIÓN A LA PEQUEÑA
Y MEDIANA EMPRESA EN MÉXICO**

TESIS

Que para obtener el título de
LICENCIADO EN CONTADURÍA

Presenta:

JORGE LUIS GARCÍA TINOCO

Asesor: C.P. MA. ISABEL SANDOVAL LAGUNA

Celaya, Gto.

Mayo 2016



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

AGRADECIMIENTOS

A MI ASESORA

L.C.P. Ma. Isabel Sandoval Laguna.

Por su Gran apoyo profesional incondicional, para la realización del presente trabajo, y su gran calidad de ser humano, por las palabras de aliento para no caer muchísimas gracias; contadora nunca podré pagárselo.

GRACIAS.

A NUESTRA ALMA MATER

Por ser mudo testigo en nuestra formación, no solamente académica, sino como hombres, porque en sus aulas hemos dejado parte de nuestro corazón, pues nos acogió como un fiel amigo, y presenció muchos de nuestros triunfos y fracasos, conoció nuestras alegrías, tristezas, nuestra juventud...y gran parte de nuestra existencia...

A MI DIRECTORA DE CARRERA

C.P. Elba Rosenda Aguilar Rendón.

Por su apoyo incondicional durante toda mi estancia en la institución; por los grandes consejos, por el apoyo y palabras de aliento para no caer y por la fe que guardó en mí para sacar adelante este proyecto, muchísimas gracias...

A DIOS

Por todo el tiempo de vida que nos permitió para lograr nuestros propósitos, por cada una de sus bendiciones para amanecer con más fuerzas de salir adelante, por todos los bellos momentos que me ha brindado, los momentos más inexplicables de felicidad, tristeza, por brindarme la familia más hermosa del mundo, gracias padre...

A MIS PADRES

Ernesto García Gallardo y Oralia Tinoco Silva.

Por todo el amor y apoyo incondicional de las personas más importantes de mi vida durante toda mi preparación, desde que inicié hasta que se logró concluir con la carrera profesional, por sus desvelos, por todo el ánimo que me brindaron al momento que quería bajar la guardia, por todas las palabras de aliento que escuchaba para no decaer, no tengo palabras para agradecer todos sus sacrificios, muchísimas gracias.

A MI ESPOSA

Graciela Margarita Andrade Valdovinos.

Por todo su apoyo incondicional desde que estamos juntos, por su paciencia en los momentos más desesperantes, por estar a mi lado en la toma de decisiones y escuchar todo el tiempo mis problemas para buscar soluciones a los mismos, por el ánimo que me brindas para salir adelante, muchísimas gracias amor...

A MIS HIJOS:

Julissa García Andrade y Jorge Luis García Andrade.

Por los momentos más maravillosos que me han hecho pasar desde el día en que llegaron a mi vida, por las muestras de amor que me tienen, por todas sus ocurrencias, por sus preguntas que a veces me hacen pensar más de la cuenta, los adoro mis chiquitos...

A MIS HERMANOS

Claudia, Ernesto y José Alberto García Tinoco.

Por todo el apoyo que han brindado en los momentos que más los necesitaba, por estar al pendiente de todo lo bueno y lo malo que vivía, y hasta en la actualidad muchísimas gracias hermanos no tengo palabras para agradecerse los.

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN.

CAPÍTULO I

LA INFLACIÓN, CAUSAS Y CONSECUENCIAS.

1.1	DEFINICIONES DE INFLACIÓN.	1
1.2	ANTECEDENTES DE LA INFLACIÓN EN MÉXICO.	2
1.3	CAUSAS DE LA INFLACIÓN.	4
1.4	TIPOS DE INFLACIÓN.	8
1.5	CONSECUENCIAS ECONÓMICAS DE LA INFLACIÓN.	11
1.6	CONSECUENCIAS PARA LA DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO Y LA RIQUEZA.	11
1.7	INFLUENCIA DE LA INFLACIÓN EN LA EFICIENCIA ECONÓMICA.	13
1.8	TASA ÓPTIMA DE INFLACIÓN.	14

CAPÍTULO II

HISTORIA, EVOLUCIÓN Y OPORTUNIDADES DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.

2.1	EVOLUCIÓN HISTÓRICA DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.	16
2.2	CARACTERÍSTICAS DE LA MEDIANA EMPRESA.	17
2.3	VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE LA MEDIANA EMPRESA.	18
2.4	CRISIS DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.	19
2.5	ASPECTO CAMBIANTE DE LA EMPRESA.	21
2.6	OPORTUNIDADES PARA LA MEDIANA EMPRESA.	22
2.7	SITUACIÓN ACTUAL EN LAS EMPRESAS.	28

CAPÍTULO III
FACTORES Y PROCEDIMIENTOS PARA LLEVAR A CABO
UN CONTROL ADECUADO EN UNA EMPRESA.

3.1	FACTORES QUE AYUDARÍAN A LAS EMPRESAS PARA SU PLAN DE DESARROLLO.	30
3.2	FOMENTO A LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (MIPYME).	37
3.2.1	FORTALECIMIENTO INSTITUCIONAL.	38
3.2.2	ASISTENCIA TÉCNICA Y CREDITICIA OTORGADAS.	38
3.2.3	MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA –SU CATEGORIZACIÓN- SECRETARÍA DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA RESOLUCIÓN 24/2001 – 201 FEBRERO 2001.	40
3.3	MÉXICO: FORMACIÓN PARA LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.	44
3.4	CLASIFICACIÓN DE LOS SISTEMAS DE UNA EMPRESA.	46
3.4.1	SISTEMA DE PRODUCCIÓN.	47
3.4.2	SISTEMA DE VENTAS.	48
3.4.5	SISTEMAS DE ADMINISTRACION Y FINANZAS.	49
3.5	TAMAÑO DE UNA EMPRESA Y LOS PROCESOS CONTABLES.	50
3.6	PRINCIPALES ÁREAS DE UNA EMPRESA.	54
3.7	SISTEMAS DE COSTOS PARA DIFERENTES TIPOS DE EMPRESAS.	57
3.8	PROCEDIMIENTOS EN LAS OPERACIONES DE UNA EMPRESA.	60
3.9	PORQUÉ LOS ECONOMISTAS SE INTERESAN CADA VEZ EN EL ESTUDIO DE LA EMPRESA.	76

CAPÍTULO IV

ANÁLISIS GLOBAL EN EL ESTUDIO DE UNA EMPRESA EN ALGUNOS PAÍSES.

4.1	EL BANCO MUNDIAL Y EL DESARROLLO DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.	81
4.2	RELACIÓN ENTRE ACTIVO FIJO/ EMPLEO DIRECTO EN UN NÚMERO LIMITADO DE PAÍSES.	82
4.3	EL DESARROLLO DE LA PEQUEÑA EMPRESA EN ALGUNOS PAÍSES.	83
	4.3.1 POLÍTICA DE DESARROLLO DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANA EMPRESAS.	83
	4.3.2 ESTRUCTURAS DE ASISTENCIA/ TECNICA Y FINANCIERA.	87
4.4	LA INFLACIÓN Y SU PERSPECTIVA EN EL ENTORNO ACTUAL.	90

CAPÍTULO V

EJEMPLIFICACIÓN DE INFLACIÓN.

5.1	EJEMPLO PRÁCTICO DE INFLACIÓN.	94
-----	--------------------------------	----

CONCLUSIONES.

BIBLIOGRAFÍA.

INTRODUCCIÓN

Uno de los problemas más graves que vive México actualmente es la inflación; situación que no requiere mayor énfasis, sin embargo, este fenómeno económico está provocando un sinnúmero de cambios a los que tradicionalmente no se estaba acostumbrado y se ha convertido en problema mundial.

Todos los días leemos en las páginas de los diarios, noticias alarmantes acerca de lo que está provocando la inflación: recesión en muchos países, cierre de empresas, descapitalización, reducción de ingresos reales, incrementos de tasas de interés, reducción del nivel de vida, erosión y destrucción principalmente de la pequeña y mediana empresa, desempleo, devaluación de las monedas, etcétera.

Este fenómeno económico que, según parece seguirá por largo tiempo, provocando en México una controvertida serie de opiniones, puntos de vista, sugerencias con respecto a su concepto, sus causas, su control y, en general, todos sus efectos. Aun cuando uno se pregunta ¿cómo es posible que cause tantos problemas? No comprendemos, los que no estamos especializados en las teorías económicas, por qué no se toman medidas para frenarla.

Resulta fácil pensar que las soluciones son sencillas, sin embargo, al ir penetrando en las diversas causas que la provocan se complican las soluciones. Por ello, en una forma elemental creo que es necesario hacer algunos comentarios sobre la inflación.

CAPÍTULO I

LA INFLACIÓN, SUS CAUSAS Y CONSECUENCIAS.

1.1 DEFINICIONES DE INFLACIÓN.

La inflación, es un lugar común del lenguaje actual. Se define como el aumento continuado y sostenido en el nivel general de los precios de los bienes y servicios de una economía. Sin embargo, en sentido estricto, el alza de los precios es la consecuencia de la inflación, y no la inflación misma. La inflación es el aumento del circulante (cantidad de dinero que maneja el país) sin un crecimiento correspondiente de bienes y servicios. Es el resultado del desequilibrio entre lo que una sociedad produce y lo que ella exige.

En inflación los precios no varían simultáneamente en la misma dirección o proporción. De ser así, la inflación no perjudicaría a nadie, y no habría interesados en mantenerla.

La inflación es un estado de guerra económica, en el que los precios aumentan en forma desigual, y cada uno de los grupos pretende favorecerse a costa de los otros, sin conseguir una ventaja permanente como resultado de las variaciones en los precios relativos y en los gastos totales. La inflación produce cambios definidos y característicos, tanto en la producción total como en la distribución de la renta.¹

Subida permanente de los precios a lo largo del tiempo, que puede ser debido a causas muy diversas.

La inflación es la continua y persistente subida del nivel general de precios y se mide mediante un índice del costo de diversos bienes y servicios. Los aumentos reiterados de los precios erosionan el poder adquisitivo del dinero y de los demás activos financieros que tienen valores fijos, creando así serias distorsiones económicas e incertidumbre.

¹ Samuelson A. Paul. Nordhaus D. William. Dieck Lourdes. Salazar José de Jesús, Macroeconomía con aplicaciones a México, Edit. Mc. Graw Hill, 15 Edic. México 1998 pp. 334,335, págs. 575

La inflación es un fenómeno que se produce cuando las presiones económicas actuales y la anticipación de los acontecimientos futuros hacen que la demanda de bienes y servicios sea superior a la oferta disponible de dichos bienes y servicios a los precios actuales, o cuando la oferta disponible está limitada por una escasa productividad o por restricciones del mercado.

Estos aumentos persistentes de los precios estaban, históricamente vinculados a las guerras, hambruelas, inestabilidades políticas y a otros hechos concretos.

Por otro lado también se produce cuando la cantidad de dinero aumenta más rápidamente que la de los bienes y servicios; cuanto mayor es el incremento de la cantidad de dinero por unidad de producción, la tasa de inflación es más alta.

Probablemente no existe en economía una proposición tan bien establecida como ésta.

Atinadamente un conocido exbanquero, al hacer algunas declaraciones sobre inflación dijo: “no hay que olvidar, que para aumentar la oferta se requieren años y, en cambio, para estimular la demanda sólo se requiere poner dinero en circulación”.

1.2 ANTECEDENTES DE LA INFLACIÓN EN MÉXICO.

En México la erupción de la inflación empezó en 1973 con 21.3% puesto que en los años anteriores el promedio inflacionario era de un 3.5%, y a partir de 1974 la inflación fue de un 23.8%. En los siguientes años las tasas fueron:

AÑO	% INFLACIÓN
1975	11.30%
1976	27.20

1977	20.66
1978	16.17
1979	20.02
1980	29.84
1981	28.69
1982	98.85
1983	80.78
1984	59.16
1985	63.75
1986	105.75
1987	159.17
1988	51.66
1989	19.69
1990	29.93
1991	18.79
1992	11.94
1993	8.01
1994	7.05
1995	51.97
1996	27.70
1997	15.72
1998	18.61
1999	12.32
2000	8.96
2001	4.40
2002	5.70
2003	3.98
2004	5.19
2005	3.33
2006	4.05
2007	3.76
2008	6.53
2009	3.57
2010	4.40
2011	3.82
2012	3.57
2013	3.97
2014	4.08

Por otra parte el crecimiento del Producto interno Bruto (PIB), fue en 1970 de 3.5% y en 1980 de 7.4%.

Se puede apreciar que, la relación de crecimientos entre circulante monetario y PIB es desproporcionada y, de acuerdo con esta teoría, se explica una de las causas de la inflación en México.

Es indudable que se tienen otras causas que directa o indirectamente han contribuido a esa inflación como fue la deficitaria balanza de pagos con el exterior, derivado de un incremento en las importaciones para hacer frente a nuestro acelerado crecimiento económico.

Todo este proceso inflacionario provocó que prácticamente en 1982 estallara la economía mexicana, llegándose una tasa del 100%, terminando el gobierno sexenal con una de las peores crisis que recuerde el país y culminando con dos medidas trascendentes: nacionalización de la banca y el control de cambios generalizado.

1.3 CAUSAS DE LA INFLACIÓN.

Las podemos clasificar en internas y externas:

INTERNAS.

- Producción agropecuaria insuficiente. Esta situación origina un exceso de demanda sobre oferta, con la consecuente alza de precios.
- Emisión excesiva de circulante que no está respaldado por la producción. Al haber más dinero en circulación, la gente compra más, al haber más ventas, los comerciantes aumentan los precios.

- Excesivo afán de lucro de los comerciantes y fabricantes de mercancías. El efecto de este afán de lucro se observa en un incremento de precios que les redunde en mayores utilidades.
- Espiral precios-salarios. Cuando un patrón aumenta salarios a su personal, es obvio que incrementa sus costos y gastos, por tanto aumentará los precios de sus productos.
- Actividades especulativas, acaparamiento de mercancías. Este tipo de actividades ocasiona un desequilibrio entre la oferta y la demanda, por lo que los precios se ven incrementados.
- Altas tasas de interés y deficiente canalización del crédito bancario. El alto costo del dinero representa un incremento en los gastos del productor, con el consecuente aumento de precios.
- La devaluación. Este fenómeno económico origina una pérdida del poder adquisitivo de nuestra moneda respecto a otras monedas, encareciendo el valor de los productos.
- La inflación misma. Como señalamos en la definición, el incremento de precios es sostenido.
- Ambición desmedida del estado por obtener recursos. Si aumentan los impuestos, éstos repercuten directamente en el costo de, los productores, de ahí que sea necesario el incremento de precios.
- Incremento en el gasto público. Todos los mexicanos debemos contribuir para el sostenimiento del gasto público, regularmente esto lo hacemos vía pago de contribuciones, por lo que su efecto se refleja en el valor de los productos.
- Incremento de la burocracia, corrupción de funcionarios. Estas situaciones también representan incremento a los costos y gastos de los productos y consecuentemente afectan en los precios de productos y servicios.

EXTERNAS.

- Importaciones. Cuando el valor de los productos importados es superior al de los productos mexicanos, entonces se produce la inflación. A este

tipo de inflación se le conoce como inflación importada. Afluencia excesiva de capitales externos. Normalmente estos capitales entran al país de manera especulativa, por lo que su efecto no se ve reflejado en la producción, creándose entonces un desequilibrio económico.

- Exceso de exportaciones. Si los productores nacionales exportan solamente los excedentes de producción, esta situación no generaría inflación. Al exportar en exceso, se genera insatisfacción en la demanda del mercado, originando un aumento en los precios de los productos que se quedan en el país.
- Especulación y acaparamiento a nivel mundial. Aplica lo mismo que para el acaparamiento y especulación a nivel nacional. Sólo que aquí el fenómeno es a nivel mundial.

Por otro lado la causa principal de la inflación es el aumento de circulante monetario. Al respecto, también existen diferentes puntos de vista de las causas por las cuales se aumenta el circulante monetario. Una de las principales razones por las que aumenta éste es el déficit en el presupuesto gubernamental. Para cubrirlos se acude a diversos recursos como pueden ser: el incremento de los impuestos: financiamientos, tanto internos como externos, emisión de moneda que, de acuerdo con estas teorías es el recurso más grave puesto que aumenta el dinero en circulación sin tener como apoyo un incremento también en la producción. Según esto, la solución aparentemente sencilla: no tener déficit gubernamentales, mismos que son originados por:

1. La aplicación de políticas gubernamentales para redistribuir mejor el ingreso entre la población.
2. Las mismas exigencias de la sociedad de obtener:
 - a) Mayor salario.
 - b) Más beneficios.
 - c) Mejorar la salud y, en general, vivir mejor.

3. Lograr un crecimiento sostenido que genere más empleos y aleje la terrible desocupación.
4. Gastos excesivos y dispendiosos en los propios gobiernos.

En nuestro país, como se puede apreciar, en los últimos años ha existido un gasto público que excede al ingreso público y, como consecuencia reactivó la economía y uno de los aspectos en donde se puede apreciar esto con más claridad es la apertura de empleos, de ahí que se diga que México es uno de los pocos países que tuvo una creación de empleos superior a la del resto del mundo. Según esto, la solución sería sencilla de no generarse mayor déficit gubernamental o, más bien, de no incrementar el circulante monetario, pero al respecto, también hay diversos pronunciamientos en el sentido de que si se limita el circulante monetario implicaría reducir recursos a nuestra economía y, consecuentemente, quizá el problema sería más grave que el mismo que se está tratando de corregir.

Otra causa de la inflación, es el déficit en la productividad, sin embargo, ésta es una causa secundaria, puesto que si la analizáramos veríamos que existen casos históricos como el de Brasil en donde han tenido altas tasas de crecimiento en la producción y, no obstante, cuentan también con una de las tasas de inflación más altas. En México tuvimos altas tasas de crecimiento y la inflación continuó. Por lo que, debemos estar conscientes que un crecimiento de nuestra economía no será efectivo si no está apoyado en un incremento de la productividad en todos los niveles.

Otras causas son las compras de pánico, derivadas también de la incertidumbre y del temor a futuros incrementos de precios, provocando mayores consumos y, consecuentemente desequilibrando nuevamente esa igualdad de oferta y demanda. Se manifiesta también en la disminución del ahorro, ya que el incremento sostenido de precios está creando una pérdida del

poder adquisitivo del ahorro. También genera especulación; muchas veces el observar que los precios suben provoca que los recursos se canalicen a otro tipo de inversiones como los inmuebles y, en general, bienes con los que se puede hacer frente a la inflación y esto indudablemente provoca restar recursos a las inversiones productivas y, limitar consecuentemente nuestro desarrollo industrial.

1.4 TIPOS DE INFLACIÓN.

La inflación, al igual que las enfermedades, muestra diferentes niveles de gravedad. Es útil clasificarla en tres categorías: Inflación moderada, inflación galopante e hiperinflación.²

- **INFLACIÓN MODERADA.**

La inflación moderada se caracteriza por una lenta y predecible alza de los precios. Podríamos considerar que se refiere a las tasas anuales de inflación de un dígito. Cuando los precios son relativamente estables, el público confía en el dinero. Está dispuesto a mantenerlo en efectivo porque dentro de un mes o de un año tendrá casi el mismo valor que hoy. Está dispuesto a firmar contratos a largo plazo expresados en términos monetarios, porque confía en que los precios y los costos de los bienes que compran y venden no se habrán alejado entonces demasiado.

- **INFLACIÓN GALOPANTE.**

La inflación de dos o tres dígitos que oscila entre 20%, 100% o 200% al año se denomina “inflación galopante”. En extremo inferior del espectro, a veces encontramos países industriales avanzados como Italia. Muchos países

² Samuelson A. Paul. Nordhaus D. William. Dieck Lourdes. Salazar José de Jesús, Macroeconomía con aplicaciones a México, Edit. Mc Graw Hill, 15 Edic, México 1998 pp. 340,342 págs. 575.

latinoamericanos, como Argentina y Brasil, mostraron en los años 70 y 80 tasas de inflación que oscilaron entre 50% y 700%.

Los esfuerzos de ajuste macroeconómicos que los países de América latina han llevado a cabo desde los 70 y aún en los 80 y 90, consientes en programas de apertura comercial, privatización y programas de estabilización, han permitido a todos los países de la región alcanzar tasas de crecimiento positivas después de que en la primera mitad de los 80 la gran mayoría experimento decrecimientos económicos. Sin embargo, los resultados no han sido tan contundentes en el abatimiento de los niveles inflacionarios, la gran mayoría de los países sigue experimentando tasas de dos dígitos y aún en 1992, el promedio ponderado de inflación para los países de América Latina t el Caribe fue de 459.3 que es mayor al de 129.2 correspondiente al periodo comprendido entre 1982-1986.

Una vez que la inflación galopante arraiga, surgen graves distorsiones económicas. Generalmente, la mayoría de los contratos se ligan a un índice de precios o a una moneda extranjera, como el dólar.

En estas circunstancias, el dinero pierde su valor muy de prisa, por lo que el público no tiene más la cantidad de dinero mínima indispensable para realizar las transacciones diarias.

Los mercados financieros desaparecen, al volar el capital a otros países.

La población acapara bienes; compra viviendas y nunca jamás presta dinero a unas tasas de interés nominales bajas. Lo sorprendente es que las economías que tienen una inflación galopante consigan sobrevivir y algunas prosperar a pesar de funcionar tan mal el sistema de precios.

- **HIPERINFLACIÓN.**

Aunque parezca que las economías sobreviven con la inflación galopante, cuando golpea el cáncer de la hiperinflación se afianza una tercera tensión mortal.

No es posible decir nada bueno de una economía de mercado en la que los precios suben de un millón por ciento o incluso un billón por ciento al año.

Las hiperinflaciones son especialmente interesantes para los estudiosos de la inflación porque resaltan sus desastrosas consecuencias.

Consideremos esta descripción de la hiperinflación que padeció la Confederación durante la Guerra de Secesión:

Antes solíamos ir a las tiendas con el dinero en el bolsillo y volvíamos con la comida en la canasta. Hoy vamos con el dinero en la canasta y volvemos con la comida en el bolsillo.

¡Todo escasea, menos el dinero! Los precios son caóticos y la producción está desorganizada.

Una comida que solía costar lo mismo que una entrada para la ópera, ahora cuesta veinte veces más.

Todo el mundo tiende a acaparar “cosas” y a tratar de deshacerse del papel-moneda “malo” que desplaza de la circulación al dinero metálico “bueno”.

El resultado es la vuelta parcial a los inconvenientes del trueque.

1.5 CONSECUENCIAS ECONÓMICAS DE LA INFLACIÓN.

Los bancos centrales coinciden en su determinación de contener la inflación.

Las encuestas de opinión observan a menudo que la inflación es el enemigo económico número uno. ¿Qué tiene de peligroso y costoso?

Hemos señalado antes que durante los periodos de inflación no todos los precios y los salarios varían a la misma tasa; es decir, cambian los precios relativos y, como resultado de esta divergencia, la inflación tiene dos claras consecuencias:

- Redistribuye el ingreso y la riqueza entre las diferentes clases.
- Distorsiona los precios relativos y la producción de diferentes bienes o a veces la producción y el empleo de la economía en su conjunto.

1.6 CONSECUENCIAS PARA LA DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO Y LA RIQUEZA.

El principal efecto redistributivo de la inflación se debe a las diferencias existentes entre los tipos de activos y pasivos que poseen los individuos. Cuando una persona tiene dinero, una enorme alza de los precios es una ganancia inesperada para ella. Supongamos que pide un préstamo de \$100,000 para comprar una vivienda y ha de pagar unas cuotas de \$10,000 a una tasa de interés anual fija para amortizar el crédito. De repente, una gran inflación duplica todos los salarios y los ingresos. La cuota nominal de amortización del crédito hipotecario sigue siendo de \$10,000 al año, pero su costo real se ha reducido a la mitad. Sólo necesita trabajar la mitad que antes para pagar esa cuota.

La gran inflación ha aumentado su riqueza reduciendo a la mitad el valor real de su deuda hipotecaria. Este tipo de razonamiento llevó al público a pedir numerosos créditos para comprar viviendas o tierra agrícola durante el periodo de elevada inflación de los años 70 y principios de los 80. Cuando disminuyó la inflación y apareció la recesión, la devolución de la hipoteca fue tan onerosa que miles de personas terminaron quebrando.

Si persiste una inflación durante mucho tiempo, el público llega a preverla y los mercados empiezan a adaptarse. La tasa de interés de mercado comienza a tenerla en cuenta gradualmente. Supongamos que la economía empieza teniendo tasas de interés de 3% y precios estables.

Una vez que el público espera que estos últimos suban 9% al año, los bonos y las hipotecas tienden a rendir 12% en lugar de 3%. El tipo de interés nominal de 12% refleja una tasa de interés real de 3% más una prima por inflación de 9%. Una vez que las tasas de interés se han adaptado a la nueva tasa de inflación, dejan de producirse grandes redistribuciones del ingreso y la riqueza.³

La inflación produce su principal efecto redistributivo a través del que produce en el valor real de la riqueza de los individuos.

En general, la inflación imprevista redistribuye la riqueza de los acreedores a favor de los deudores, ayudando a quienes han pedido dinero prestado y perjudicando a los que han prestado.

Una reducción imprevista produce el efecto contrario. Pero la principal conclusión es que la inflación agita el ingreso y los activos, redistribuyendo aleatoriamente la riqueza entre la población sin producir ningún efecto significativo en un grupo específico.

³ Samuelson A. Paul. Nordhaus D. William. Dieck Lourdes. Salazar José de Jesús, Macroeconomía con aplicaciones a México, Edit. Mc Graw Hill, 15 Edic, México 1998 p. 342.

Algunos estudios muestran que cuando aumenta la inflación, el público dedica recursos reales a reducir sus tendencias de dinero. Acude al banco más a menudo, gastando “suela de zapato” y perdiendo un valioso tiempo.

1.7 INFLUENCIA DE LA INFLACIÓN EN LA EFICIENCIA ECONÓMICA.

La inflación, además de redistribuir los ingresos, afecta a la economía real en dos áreas específicas: la producción total y la eficiencia económica. Comencemos con su influencia en la eficiencia.

La inflación perjudica a la eficiencia económica porque distorsiona las señales de los precios. En una economía de baja inflación, si sube el precio de mercado de un bien, tanto los compradores como los vendedores saben que han cambiado realmente las condiciones de oferta y/o demanda de ese bien y puede reaccionar debidamente. Por ejemplo, si los supermercados de un barrio suben todos ellos 50% los precios de la carne de res, los consumidores perspicaces saben que es el momento de comenzar a comprar más pollo.

Asimismo, si los precios de las computadoras bajan un 90%, podemos decidir que ha llegado el momento de cambiar nuestro antiguo modelo.

En cambio, en una economía de elevada inflación es mucho más difícil distinguir entre las variaciones del nivel global de precios. Si la inflación es de 20% o 30% al mes, las tiendas cambian sus listas de precios con tanta frecuencia que pasan desapercibidas las variaciones de los precios relativos.

La inflación también distorsiona la utilización del dinero. El efectivo es dinero que tiene un tipo de interés nominal nulo. Si la tasa de inflación sube de 0% a 10% al año, la tasa de interés real del dinero desciende de 0% a -10% al año. Ni el banco central ni el gobierno pueden corregir fácilmente esta distorsión.

1.8 TASA ÓPTIMA DE INFLACIÓN.

La mayoría de los países aspiran a un rápido crecimiento económico, el pleno empleo y la estabilidad de los precios. Pero, ¿Qué se entiende exactamente por “estabilidad de los precios”? ¿Cuál es la tendencia deseable a largo plazo de los precios.

La mayoría de los macroeconomistas señalan las ventajas de la inflación relativamente baja y estable y estable.

En el periodo de 1991-1992, por ejemplo, la inflación de precios de consumo de Estados Unidos se mantuvo estable en 3% anual aproximadamente. Algunos abogaron por unos precios absolutamente estables y por la consecución de una tasa anual de inflación de precios de 0%. Robert May, profesor de la Universidad de Stanford, y W. Lee Hoskins, gobernador del Fed, señalan cuánto valioso es tener un nivel de precios futuros predecible cuando los individuos toman sus decisiones de inversión.

Este objetivo de una inflación nula tal vez sea razonable en una economía ideal. Sin embargo, la historia y el análisis económicos sugieren que no vivimos en un sistema sin fricciones.

No ha habido ningún periodo de precios literalmente estables en un sistema capitalista mixto moderno. Una importante fricción es la resistencia de los trabajadores a las reducciones de salarios nominales, que podrían ser necesarias si el nivel de precios se mantuviera absolutamente estable. De hecho, como es difícil medir exactamente los precios, a lo mejor lo que parece una estabilidad de los precios medidos es, en realidad, un descenso de los precios.

Aunque los economistas discrepen sobre el objetivo exacto que debe alcanzar la inflación, la mayoría coincide en que un nivel de predecible y estable o levemente ascendente crea el mejor clima para un crecimiento económico saludable.⁴

⁴ Samuelson A. Paul. Nordhaus D. William. Dieck Lourdes. Salazar José de Jesús, Macroeconomía con aplicaciones a México, Edit. Mc Graw Hill, 15 Edic, México 1998 p. 343.

CAPÍTULO II

HISTORIA, EVOLUCIÓN Y OPORTUNIDADES DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.

2.1 EVOLUCIÓN HISTÓRICA DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.

En términos históricos, cabe señalar que la pequeña y mediana empresa constituye el primer eslabón en la larga cadena del progreso social y económico que se remonta a los albores de la civilización, cuando el comercio constituía un elemento de capital de importancia en el proceso de comunicación entre los pueblos, los estudios y teorías relativos a los factores socioeconómicos que influyen en estas empresas se iniciaron durante la revolución industrial, mientras que las nociones y conceptos importantes en materia de gestión y dirección empresariales empezaron a difundirse a principios del siglo xx.

Durante el decenio de 1960 comenzó a reconocerse que el comportamiento individual podía considerarse entre los factores que ejercen una influencia importante sobre la capacidad de dirección y el desarrollo de la pequeña y mediana empresa.

No obstante, en la mayoría de los casos solamente durante los últimos veinte años se han establecido programas globales tendientes a fomentar el desarrollo de la pequeña y mediana empresa como parte integrante de los planes de desarrollo nacional.

Si bien los problemas de desarrollo de la pequeña y mediana empresa reciben indudablemente mayor atención en los países con economía planificada comparten esta preocupación.

Por otra parte, tal preocupación se manifiesta igualmente en países con niveles diferentes de desarrollo industrial, aunque muchas veces los argumentos en que se basa el apoyo dado al sector sean bastante distintos.

El apoyo en cuestión puede deberse, por un lado, a la patente necesidad de frenar la decadencia de este sector, como se observa en Europa occidental; por el otro, al deseo de promover el desarrollo económico y social, como ocurre en los países en desarrollo.⁵

2.2 CARACTERÍSTICAS DE LA MEDIANA EMPRESA.

- El capital es proporcionado por una o dos personas que establecen una sociedad.
- Los propios dueños dirigen la marcha de la empresa; su administración es empírica.
- Su número de trabajadores empleados en el negocio crece y va de 16 hasta 250 personas.
- Utiliza más maquinaria y equipo, aunque se sigan basando más en el trabajo que en el capital.
- Dominan y abastecen un mercado más amplio, aunque no necesariamente tiene que ser local o regional, ya que muchas veces llegan a producir para el mercado nacional e incluso para el mercado internacional.
- Está en proceso de crecimiento, la pequeña tiende a ser mediana y ésta a ser grande.
- Obtienen algunas ventajas fiscales por parte del Estado que algunas veces las considera causantes menores dependiendo de sus ventas y utilidades.
- Su tamaño es pequeño o mediano en relación con las otras empresas que operan en el ramo.
- Empresa que ocupa de 101 a 250 trabajadores con ventas de hasta 2,000 millones de pesos al año.

⁵ A. Neck Philip, Desarrollo de Pequeñas Empresas (Políticas y Programas), Editorial Limusa Noriega Editores, Ed .Segunda, México, D.F 1997. pp. 7-11.

2.3 VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE LA MEDIANA EMPRESA.

VENTAJAS:

- Cuentan con una buena organización, lo cual permite ampliarse y adaptarse a las condiciones del mercado y de la creciente población.
- Tienen una gran movilidad, permitiéndoles ampliar o disminuir el tamaño de la planta, así como cambiar los procesos técnicos necesarios.
- Por su dinamismo tienen posibilidades de crecimiento y llegar a convertirse en una empresa grande.
- Absorben una porción importante de la población económicamente activa, debido a su gran capacidad para generar empleos.
- Asimilan y adaptan nuevas tecnologías con relativa facilidad.
- Se establecen en diversas regiones del país y contribuyen al desarrollo local y regional por sus efectos multiplicadores.
- Cuentan con una buena administración, aunque en muchos casos influenciada por la opinión personal de o los dueños del negocio.

DESVENTAJAS:

- Mantienen altos costos de operación.
- No se reinvierten las utilidades para mejorar el equipo y las técnicas de producción.
- Sus ganancias no son muy elevadas; por lo cual, muchas veces se mantienen en el margen de operación y con muchas posibilidades de abandonar el mercado.
- No contratan personal especializado y capacitado por no poder pagar altos salarios.
- La calidad de la producción no siempre es la mejor, muchas veces es deficiente porque los controles de calidad son mínimos o no existen.

- No pueden absorber los gastos de capacitación y actualización del personal, pero cuando lo hacen, enfrentan el problema de la fuga de su personal capacitado.
- Sus posibilidades de fusión y absorción de empresas son reducidas o nulas.
- Algunos otros problemas que enfrentan en forma cotidiana las medianas empresas son: ventas insuficientes, debilidad competitiva, mal servicio, deficiente atención al público, indiferencia frente a las quejas, precios altos o productos de mala calidad, activos fijos excesivos, mala ubicación de sus plantas, descontrol de inventarios, problemas en el pago de impuestos, problema con los inspectores, falta de financiamiento adecuado y oportuno, entre otros.

2.4 CRISIS DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.

PROBLEMA	CRISIS
- Inexperiencia de los dirigentes	CRISIS DE LANZAMIENTO
- Sistema de información inadecuado	
- Subcapacitación	
- Aumentó de las inversiones	CRISIS DE LIQUIDEZ
- Endeudamiento exagerado	
- Mala planificación en tesorería	
- Concentración de la información	CRISIS DE DELEGACIÓN
- Falta de personal de nivel intermedio	
- Aumento de personal	
- Diversificación de las operaciones	
- El gerente percibe la empresa como una continuación de sí mismo	CRISIS DE LIDERAZGO
- El gerente no escucha a los demás	
- El gerente no controla	

- Expansión rápida	CRISIS DE FINANCIAMIENTO
- Limites de créditos de los proveedores	
- Limites de créditos bancarios	
- Complacencia	CRISIS DE PROSPERIDAD
- Relajamiento	
- Dividendos excesivos	
- Divergencias entre los accionistas	CRISIS DE CONTINUIDAD
- Difusión del Gerente general	
- Impuesto de sucesión	

El problema de la supervivencia aparece ocasionalmente en la grande y muy grande empresa, mientras que, casi siempre está presente en la pequeña y mediana empresa.

Por lo general, esta tipo de empresas inician actividades con un producto y un mercado. Ahora bien, el 80% de los nuevos productos fracasan y arrastran a las empresas que atoraron a ellos sus existencias.

La firma Dun Bradstreet, que publica en Norteamérica datos sobre las causas de la quiebra, atribuye la responsabilidad de esta en un 65% o más; a la incompetencia de la administración.

Será entonces la ya denunciada “mala administración” la primera causante del fracaso empresarial, y, según Dun y Bradstreet, la segunda causante es la falta de experiencia en el sector de actividad de la empresa.

En consecuencia, la solución que se plantea la pequeña y mediana empresa es que se lancen al mercado hasta que hayan acumulado experiencia.

2.5 ASPECTO CAMBIANTE DE LA EMPRESA.

Durante los últimos años, las empresas y nuestra manera de conceptualizarlas evolucionaron bastante. La empresa moderna es un producto de la Revolución Industrial, la cual, a su vez, fue un producto de la era de la máquina.⁶

A) LA EMPRESA COMO MÁQUINA:

La revolución que existía entre las organizaciones industriales, generada por la revolución industrial, sus creadores y sus propietarios era parecida a la que suponía que existía entre el universo y Dios, nos dice Ackoff R. “Las organizaciones eran consideradas como máquinas cuya función era servir a sus creadores, proporcionándoles una retribución sobre su inversión en dinero y tiempo; así, su principal y única función de tales empresas era producir utilidades”.

B) LA EMPRESA COMO ORGANISMO SOCIAL:

Después de la 1ª guerra mundial paulatinamente emergió el nuevo concepto de la empresa considerándola como un “organismo social”. Bajo este aspecto se le atribuía vida y propósitos propios. Sus principales propósitos se suponían que eran la “supervivencia” y el “crecimiento”. Las ganancias de la empresa se consideraron como el oxígeno para los organismos sociales, como algo necesario, pero no como la razón de su existencia.

C) LA EMPRESA COMO SISTEMA:

En la década de los 60’s apareció un nuevo concepto. “sistemas”. Un nuevo sistema es un todo unitario organizado, constituido por 2 o más partes o subsistemas y delineando por límites identificables de su suprasistema.

⁶ RODRÍGUEZ Valencia Joaquín, Planeación estratégica a la pequeña y mediana empresa, Edit. Thomson, ed. Quinta, México 2005 p.85-89

2.6 OPORTUNIDADES PARA LA MEDIANA EMPRESA.

El Área de Libre Comercio de las Américas proyectada hacia el 2005 debe contemplar necesariamente un proceso de preparación y fortalecimiento de la pequeña y mediana empresa en la mayoría de los países de América Latina y disminuir o cerrar la brecha de su competitividad frente a los países del norte y a las grandes empresas. Este debe ser un propósito conjunto de los gobiernos de cada país organismos bilaterales, multilaterales y el sector empresarial.

El sector de la mediana empresa en el mundo es tradicionalmente intensivo en la generación de empleo, abundante en el número de establecimientos existentes, fundamental en la contribución del PIB y participa de manera importante en el flujo de comercio internacional. No obstante ser el eje de la política de desarrollo en muchos países europeos y asiáticos, los esfuerzos de apoyo gubernamental en la mayoría de los países de América Latina han sido insuficientes y aislados y en algunos casos el sector se ha ignorado en las políticas de desarrollo.

No existen en general planes de mediano y largo plazo que permitan al sector un crecimiento sostenido y unas reglas de juego claras. Los esfuerzos son generalmente inmediatito y se carece de articulación de políticas integrales de apoyo. Las PYMES de América Latina, en general no están preocupadas para asumir el reto de la competencia en todo el ámbito continental. Es necesario hacer grandes esfuerzos tanto en el fortalecimiento mismo de las empresas como en la preparación propia de un nuevo empresario con mentalidad y cultura acorde a los procesos de globalización.⁹

⁹DRUCKER, Peter F., “Los desafíos de la administración en el siglo XXI”, Editorial Sudamericana, Argentina, 1999, Pp. 78-81

Existen obstáculos al no haber por lo menos criterios únicos que permitan una definición estandarizada que desde el Canadá hasta la Patagonia, identifique cualitativa y cuantitativamente a las PYMES, cada país tiene la suya. En este contexto es necesario separar y precisar sobre el sector de las microempresas que generalmente se mezcla y se asocia y por lo tanto los esfuerzos de muchos gobiernos y ONG se confunden.

Los principales obstáculos del sector se encuentran de manera común en muchos países, puesto que políticas, regulaciones y normas discriminan a la PYME. Generalmente esta situación se presenta en la falta de equidad, en el acceso a oportunidades de capitalización, información, tecnología, formación del recurso humano y financiación, tema este último que ha sido históricamente, quizás el más sensible a los intereses de desarrollo del sector.

A CORTO PLAZO.

- Es necesario que los gobiernos de cada país creen una comisión mixta (gobierno y sector empresarial) que prepare, desarrolle y monitoree una agenda de trabajo en cada uno de los temas de la PYME, con fechas específicas y con una visión hasta el 2005. Esta comisión garantizará la continuidad del objetivo a pesar de los cambios de gobierno.
- Es importante coordinar también esta agenda con seguimiento y monitoreo en el ámbito continental a través de una comisión internacional. Los gobiernos, el sector empresarial con el apoyo de organizaciones multilaterales deben definir esta iniciativa y aprovechar federaciones como el CLAMPI y la OLAMP para este rol, brindándole permanencia a los temas de la PYME relacionados con el ALCA.
- Debe ser propósito prioritario iniciar el proceso de unificación y estandarización del concepto y definición de la PYME en toda América, con una intensa participación del sector empresarial.

- Igualmente, es necesario definir acciones para corregir desequilibrios en materia de política macroeconómica, financiera y preparación de recurso humano de las PYMES. Y comenzar a fortalecer el acceso a oportunidades comerciales aprovechando las redes de información e integración empresarial.
- Se debe concretar con organismos multilaterales las políticas de apoyo y cooperación técnica en el ámbito gubernamental y privado, de acuerdo con los propósitos de las PYME hacia el ALCA.
- Se deben incorporar criterios de gradualidad en las negociaciones del ALC

A MEDIANO Y LARGO PLAZO

Las recomendaciones de mediano y largo plazo están clasificadas en temas de ámbito financiero, desarrollo tecnológico, formación del recurso humano, ambiental, gestión empresarial, y de índole legislativo que permitan el fortalecimiento de las PYMES, el incremento de sus niveles de productividad y el mejoramiento de sus posibilidades competitivas.

Algunas de las recomendaciones se enuncian enseguida:

1. FINANCIERAS:

- a) Crear estímulos en las tasa de interés, en los plazos de pago y en el sistema de garantías, que permita al igual que en otros países de Europa o del Asia desarrollar progresivamente a las pequeñas medianas industrias de América Latina.
- b) Crear un marco regulatorio de estímulos al sector financiero de cada uno de los países para que incorpore tecnología, productos y servicios

financieros dirigidos a crear condiciones de mayor equidad para el acceso de los créditos de las PYMES.

- c) Crear estímulos y mecanismos para propiciar mayores niveles de capitalización y fortalecimiento patrimonial de las pequeñas y medianas empresas para hacerlas menos dependientes del crédito.

- d) Estudio en el seno de la comisión continental la posibilidad de impulsar la creación de un Centro de desarrollo para financiación de las PYMES en el cual analicen permanentemente los problemas de política, obstáculos y desequilibrios del sector en cada uno de los países, y a la vez se impulsen propuestas y proyectos para fomentar distintos sistemas y mecanismos de financiación del sector.

2. AMBIENTALES:

Las PYMES deben entrar rápidamente en el camino del desarrollo sostenible. Para este propósito se debe propiciar un marco educativo, motivacional y gradual para la incorporación y financiación de tecnologías limpias y evitar políticas y normas represivas que conlleven a la desaparición abrupta de empresas, empresarios y su fuerza laboral.

3. DESARROLLO TECNOLÓGICO:

Debe ser un propósito continental en el incremento de la productividad el desarrollo y la modernización tecnológica de las PYMES buscando en el tiempo ir disminuyendo las diferencias sectoriales entre los países más y menos industrializados de América, para lo cual es necesario implantar políticas y mecanismos de estímulo, a través de instrumentos financieros de largo plazo como existe en países europeos y asiáticos, mayor intercambio de acceso a la información para facilitar la tecnología. Las negociaciones entre proveedores de tecnología y empresarios deben ser estimuladas.

4. SISTEMAS DE INFORMACIÓN:

Estimular la utilización de sistemas de información existentes en distintos países y organizaciones para uso directo de los empresarios en el aprovechamiento de información comercial, tecnológica y legislativa entre otros temas.

Igualmente, se debe fomentar el flujo de información entre países sobre procesos productivos que incorporen distintos insumos y servicios para impulsar la subcontratación regional y la integración entre las grandes, medianas y pequeñas empresas.

5. ASPECTOS DE LEGISLACIÓN:

Se debe trabajar en la estandarización de normas técnicas, parámetros de calidad, presentación y empaque.

Se debe apuntar hacia una legislación hemisférica que homogenice aspectos fiscales, arancelarios, de propiedad industrial e intelectual, generando una base de igual competencia para productores y exportadores de distintos países.

6. EDUCACIÓN, FORMACIÓN Y CAPACITACIÓN:

Como factor clave en la productividad y competitividad de las PYMES se constituye como otro propósito fundamental un mayor nivel de desempeño del recurso humano tanto en los cuadros directivos como operativos de las empresas. Para este propósito gobiernos y organizaciones privadas deben facilitar el acceso de los empresarios a través de las universidades organizaciones e institutos existentes en cada país.

Las universidades e institutos de educación tecnológica, los centros de desarrollo productivo y empresarial deben jugar un papel importante en la

capacitación y debe ser política primordial en cada país el fortalecimiento o creación de estos entes orientados hacia el trabajo sectorial y de procesos productivos específicos.

De la misma manera la formación de líderes y dirigentes para potenciar el desarrollo del sector es clave en este proceso de fortalecimiento hacia el ALCA.

El tema educativo y de formación debe ser sujeto de análisis permanente en la Agenda del ALCA y en la de los distintos foros del sector de la pequeña y mediana empresa.

7. GESTIÓN EMPRESARIAL:

Fortalecer la capacidad de gestión de los empresarios es otro puntal definitivo para la preparación de las PYME hacia el ALCA. El estímulo de la oferta y demanda de servicios de alta calidad e innovativos en consultaría, es fundamental.

Es igualmente perentorio que los gobiernos y las organizaciones multilaterales diseñen y lleven a cabo estrategias concretas que permitan el fortalecimiento institucional de las organizaciones empresariales, gremios y asociaciones de empresarios como entes multiplicadores del mejoramiento de la gestión empresarial, la productividad y competitividad de las PYMES de cara al ALCA

- Se debe garantizar el seguimiento, avance y ejecución de las conclusiones entre Foro cada año.
- Se recomienda a la organización de los foros empresariales trabajar adelantadamente una agenda con más tiempo e intensidad antes de ser presentada a las cumbres de gobierno o ministeriales.

- Además, de estudiar a la pequeña y mediana empresa como sector de manera específica se debe incorporar a la PYME como subtema en todos los demás tópicos de análisis del ALCA.
- Existen experiencias valiosas adelantadas por entidades de gobierno u organizaciones privadas de cada país o subregionales, que deben ser documentadas y recopiladas sistemáticamente como base del trabajo subsiguiente.

Las características, problemática y oportunidades del sector se han venido discutiendo en foros internacionales desde hace mucho tiempo, y deben continuar teniendo presente los temas inherentes a la Agenda del ALCA.

En este sentido el SEBRAE de Brasil propone organizar un evento en 1997 y la Universidad Nueva Granada un Foro Empresarial Educativo para el mismo año.

2.7 SITUACIÓN ACTUAL EN LAS EMPRESAS.

Antes de iniciar cualquier comentario acerca de la micro, pequeña y mediana empresa o industria, es necesario por lógica, conceptualizar cada una de ellas, debido a que entre ellas existe un sinnúmero de diferencias de diversas índoles tales como inversión, organización, número de trabajadores, tecnología, ingresos, marco legal, etc.

Las variables mas usuales que se han tomado para la clasificación de los diversos niveles de este tipo de empresas son:

- a) El número de personal que utilizan.
- b) El valor de sus activos fijos.
- c) El ingreso.

Nosotros tomaremos la primera de ellas el número de personal empleado y diremos que la:

- a) La micro empresa es aquella que ocupa de 1 a 15 trabajadores incluyendo a los dueños y familiares.
- b) Pequeña empresa será aquella que el número de personal oscila entre 16 y 100.
- c) La mediana empresa es, aquella que cuenta con un personal que fluctúa entre 101 y 250.
- d) La gran empresa se identificará como aquel ente económico que cuenta con un personal de más de 250 elementos.¹⁰

¹⁰ Diario oficial de la federación publicado el 30 de marzo de 1999.

CAPÍTULO III

FACTORES Y PROCEDIMIENTOS PARA LLEVAR A CABO UN CONTROL ADECUADO EN UNA EMPRESA.

3.1 FACTORES QUE AYUDARÍAN A LAS EMPRESAS PARA SU PLAN DE DESARROLLO.

- **FACTORES FINANCIEROS.**
- **FACTORES FISCALES.**
- **FACTORES JURIDICOS.**
- **FACTORES COMERCIALES.**
- **FACTORES ORGANIZATIVOS.**
- **FACTORES TECNOLÓGICOS.**

1. FACTORES FINANCIEROS:

El problema mayor que tienen las empresas es la obtención de fuentes de financiamiento, oportunas y baratas.

Los pocos créditos que recibieron en lugar de ayudar a su situación financiera, en muy poco tiempo se convierten en cargas muy altas de operación, teniendo que destinar muchos de sus ingresos al pago de los intereses; los cuales combinados a la tendencia general de disminución de las ventas ha orillado a casi todas las empresas a declararse en suspensión de pagos:

Todo ello como producto de la negligencia de los funcionarios bancarios, quienes otorgaron créditos y fijaron plazos no acordes con la capacidad de pago de sus clientes.

Todas ellas han coincidido que los intereses que cobra la banca son muy altos, que son las instituciones financieras las que con sus políticas de operación están asfixiando a las empresas, es tanta la carga financiera que un

porcentaje considerable de pequeños negocios tienen orden de embargos y remates; lo que ha orillado a integrarse a agrupaciones, que tienen como objetivo tratar de detener o retardar las ordenes de embargo o de remate, tal es el caso de la agrupación, denominada “Barzón”, que ha encabezado manifestaciones masivas en casi todos los estados de la república y quienes con sus presiones, han logrado entrar en dialogo con autoridades financieras y hacendarías logrando en algunos de los casos, reestructurar la cartera vencida, retardos de ejecución de las ordenes de embargo o remate, etc.

Pero por desgracia para el usuario dichos planteamientos de reestructuración de la deuda son solo aspirinas para su mal, no lo remedian, sino alargan su padecimiento, como lo demuestra el instrumento denominado cupón base cero, que no sirvió para nada.

La base principal de la reestructuración financiera, se enfoca al diferimiento de la deuda a largo plazo, con intereses mayores a los que estaba pagando, pero no le esta proporcionando dinero fresco, a tasas blandas que le permita seguir operando y de esa manera poder generar ingresos, que les permita pagar su deuda.

El banco esta consciente que este tipo de empresas no puede tener una carga financiera mayor del 30%, a medida como se siga incrementando la misma, mayor será el número de empresas que tendrán que cerrar aumentando el número de desempleados y restringiendo el poder de compra de la sociedad en general.

Nuestro análisis induce a pensar que un país puede reducir la tasa tendencias de inflación reduciendo la producción y elevando el desempleo durante un tiempo. Pero es posible que las autoridades económicas deseen saber cuánto cuesta erradicar la inflación de la economía sopesen las medidas antiinflacionistas. ¿Cuánto cuesta la desinflación, es decir, la política de reducir

la tasa de inflación? Eso equivale a preguntarse por la forma de la curva de Phillips a corto plazo. Si es relativamente plana, significa que para reducir la inflación será necesario un elevado desempleo; si es inclinada, bastará con un pequeño aumento del desempleo para reducir la inflación rápidamente y de una manera relativamente poco doloroso.

Los macroeconomistas han estudiado profundamente esta cuestión y la evaluación de los costos varía dependiendo del país, de la tasa inicial de inflación y de la medida utilizada. Los estudios sobre el costo de la desinflación en Estados Unidos nos dan una respuesta razonablemente coherente. Indican que el aumento del desempleo para reducir la tasa subyacente de inflación un punto porcentual le costará al país alrededor de 4% del PIB de 1 año, lo que expresado en el nivel del PIB actual equivaldría a unos 260 mil millones de dólares.

En el caso mexicano resulta notable el aumento de la tasa de desempleo abierto de las tres principales zonas metropolitanas de ese país, entre 1976 y 1977, luego entre 1982 y 1983, y finalmente entre 1994 y 1995, ya que estos años coinciden con las elecciones presidenciales.

Cabe mencionar que este efecto no se notó entre los años 1988 y 1989, que también fueron de cambio en el mandato presidencial. En estos periodos la actividad económica mexicana ha experimentado reducciones en su ritmo de crecimiento, incluso ha llegado a experimentar crecimientos negativos. El cambio en el poder hace cambiar expectativas y las empresas tienden a ser más cautelosas en la puesta en marcha de sus proyectos de inversión, con el consecuente impacto negativo en la contratación de personal. Finalmente, en las tres últimas administraciones presidenciales mexicanas, los planes de gobierno inician con programas de ajuste antiinflacionarios que, como es de esperarse, dificultan el crecimiento de la producción y, por ende, del empleo.

Podemos explicar esta estimación utilizando la curva de Phillips. Según algunos estudios recientes, cuando la tasa de desempleo aumenta 1 punto por encima de la tasa natural de 1 año y después vuelve a la tasa natural, la tasa de inflación desciende alrededor de 1/2 punto. Por lo tanto, para reducir la inflación 1 punto, el desempleo debe ser dos puntos superior a la tasa natural durante 1 año.

Recuérdese que la ley de Okun establece que cuando la tasa de desempleo es 2 puntos superior a la natural, el PIB efectivo es 2% inferior al potencial. Por ejemplo, en 1993, con un PIB potencial de 6.5 billones de dólares, la reducción de la inflación de 1 punto exige un aumento de la tasa de desempleo (u) de unos 2 puntos porcentuales en 1 año. En dólares, pues, una desinflación de un punto costaría 2 puntos de $u \times 2\%$ del PIB por punto de $u \times 6.5$ billones de dólares de PIB = 260 millones de dólares. Nuestras estimaciones del costo van desde 120 mil a 350 mil millones de dólares por cada punto en que se reduzca la inflación.

2.- FACTORES FISCALES:

Mientras las autoridades fiscales sigan considerando a este tipo de empresa como un contribuyente, con todas las obligaciones que tiene la empresa grande, serán uno más, de los aniquiladores de las pequeñas empresas.

Los sistemas impositivos actuales, a pesar de la insistencia de la autoridad de la simplificación administrativa, el burocratismo sigue existiendo, la falta de buenos asesores para el causante así como las constantes presiones a que someten al empresario, con los requerimientos, supervisiones, auditorías ocasionan que el causante cumpla o no oportunamente sus obligaciones fiscales.

Es tan crítica la situación financiera de estas empresas que por sus escasos ingresos, una gran mayoría de ellas, con el deseo de sobrevivir han

dejado de cumplir sus obligaciones fiscales, arriesgándose a que las autoridades las sancionen con multas, recargos, auditorias etc., pero no les ha quedado las alternativas.

Es por ello que la autoridad deberá de pensar en un nuevo régimen fiscal, muy especial para este tipo de empresas, en él que quizá fuera bueno que tuviera un período de gracia, de no tener que pagar ningún impuesto en los primeros 3 años de inicio de actividades, que nunca pagarán el impuesto al activo y que el impuesto al IVA solo pagarán a la tasa del 5%. Se ajustará las tasas del IMSS a porcentajes menor; etc., con una sola finalidad la de permitir a las empresas sobrevivir.

Que cuando tenga la obligación de pagar su impuesto, lo haga en un solo pago anual. Adicionalmente se deberá de ampliar el capítulo de deducciones y las tarifas del impuesto, deberán ser verdaderamente proporcionales, conteniendo un mayor número de niveles. Para que realmente se cumpla el principio que el que más gana, pague más.

3.- FACTOR JURÍDICO:

Es tanta la necesidad de apoyos que necesita este tipo de empresas, qué es vital que se expida una ley que las defina, las clasifique, las organice, les señale los tratamientos especiales que existen para ellas. Donde se establezcan claramente los apoyos crediticios, fiscales, jurídicos, laborales comerciales, los organismos a los que puedan concurrir en casos de problemas de interpretaciones, o de ayuda, a que normatividad se deberán acoger a medida como avanza el tratado de libre comercio, etc.

El legislador deberá integrar en una ley todo lo que ha legislado de la micro, pequeña y mediana empresa en todas las leyes que se las menciona. Con sus respectivas normatividades y hacer una amplia difusión de la misma, ofreciendo talleres, seminarios, mesas redondas con el objetivo de capacitar al empresario en la temática administrativa, financiera, impositiva, de seguridad

social y establecer vínculos más directos y estrechos con la gran empresa, como con el propio gobierno.

4.- FACTORES COMERCIALES:

Sabemos de antemano, que el mercado de este tipo de empresas es muy escaso, y por desgracia casi siempre en mano de los intermediarios es el caso de las empresas agrícolas, agroindustriales, pequeñas, micro y medianas manufactureras les impiden establecer canales idóneos de distribución, que les permita llegar directamente al consumidor, quien se beneficiaría con una reducción en el precio.

A pesar de que el gobierno ha realizado algunos programas para reducir o eliminar al intermediario, sus esfuerzos no han logrado su objetivo, siguen el intermediarismo y cada vez más fuerte, y por su falla de capacidad para manejar los productos, tienen muchas pérdidas, las cuales tienen que absorber la sociedad en general, reduciendo su capacidad de compra.

Es por ello, qué es necesario que se defina una política integral comercial, en la que se establezca apoyos en infraestructura de almacenaje, carreteras, ferrocarriles y puertos, que permitan al pequeño empresario buscar individual o colectivamente sus mercados nacionales o extranjeros, por un lado, o vincularse con la gran empresa para que con su aval puedan exportar su producción.

Quizá si estableciera en la política comercial, que la gran empresa y el gobierno deben de complementar su proceso productivo, con la producción de la pequeña industria, previo asesoramiento y capacitación, ejemplos de ellos los tenemos en los estados de Puebla, Tlaxcala, estado de México, etc.

La pequeña empresa a través de una planeación integrada con la gran empresa pudiera comercializar con ella en productos sustitutos, etc.

En razón de ello, es necesario que se defina una política de comercialización nacional, que le de su lugar a la pequeña empresa, se le ofrezcan las asesorías, capacitación y apoyos institucionales y no se le creen más impuestos a las mismas.

5.- FACTORES ORGANIZATIVOS:

Este tipo de empresas tienen una escasa o nula organización individual o colectiva, es necesario en que en la normatividad jurídica se les proponga una serie de modelos de organización a los que se puedan adaptar estas empresas.

La carencia de esta organización interna ha ocasionado la pérdida del patrimonio, así como la mala toma de decisiones, muestra evidente, de una carencia de cultura administrativa, es por ello la necesidad de crear una normatividad jurídica que incluya aspectos organizativos y de capacitación.

6.- FACTORES TECNOLÓGICOS:

Como una consecuencia directa de la falta de investigación en nuestro país, por el poco recurso que se destina a la investigación y por la situación tan precaria en la que se desenvuelve la pequeña industria, no es lógico pensar que ellas van a producir su tecnología, lo que se debe de pugnar, es la de seleccionar las maquinarias y herramientas de importación, que les sirvan para producir, cuando menos en un periodo de 20 años y capacitarlos en el manejo y optimización de dicha infraestructura, que les permitirá, permanecer y crecer en dicho periodo.

CONCLUSIÓN.

Los sistemas políticos y económicos con los que le ha tocado vivir a este tipo de empresa han sido un obstáculo para su desarrollo, permanencia y

crecimiento, sexenio que viene y sexenio que se va, sus programas de desarrollo han sido letra muerta para ellas, siempre han sido los patitos feos desde cualquier punto que se les vea y ellas representan cerca del 90% de la actualidad económica del país.

Si ellas desaparecen, estaremos a merced de las empresas extranjeras, perderemos nuestra independencia, nuestro nacionalismo y seremos probablemente una estrella más en el pabellón americano, surge de inmediato la pregunta ¿aun hay tiempo para hacer algo por ellas? la respuesta es si, entre otras cosas la primera es crear en el empresario, la conciencia empresarial mexicana, la cual se puede ir formando si creamos una escuela de negocios de la micro, pequeña y mediana empresa, que pugne por dotar al empresario mexicano de la tecnología para producir, comercializar, financiar y publicitar los productos y servicios con sello regional, que use y con suma los recursos materiales y humanos de la región.

El objetivo de este artículo no fue otro de hacer reflexionar a todos los que están relacionados con el entorno de estas empresas, qué ellas están en crisis, no están liquidadas, que si conjugan algunos de los aspectos mencionados podría arribar al año 2000 con un futuro cierto.

3.2 FOMENTO A LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (MIPYME).

El desarrollo del sector de la MIPYME, constituye una prioridad importante del actual gobierno por la importancia que este tipo de ingresos tiene en la generación de empleo y por ende en la reducción de la pobreza que aqueja a una elevada proporción de los ciudadanos.

Su desarrollo conlleva el fortalecimiento del sector formal de la economía y orientar acciones hacia un mayor crecimiento industrial, así como a la diversificación productiva y el aumento de las exportaciones.

En el ámbito regional, el apoyo que los gobiernos centroamericanos prestan a este sector se ha reforzado a través de convenios, foros y acuerdos regionales, que ha permitido una mayor coordinación entre los países del área, en cuanto a definir criterios de financiamiento, capacitación y asistencia técnica de acuerdo con las condiciones socioeconómicas de los beneficiarios y adicionalmente unificar criterios en cuanto a promover la competitividad y el aumento de la productividad de los empresarios atendidos.

3.2.1 FORTALECIMIENTO INSTITUCIONAL.

Una de las primeras medidas del actual gobierno para fortalecer institucionalmente el sector de la MIPYME fue la creación dentro del Ministerio de Economía el Viceministerio de Desarrollo de la Microempresa, Pequeña y Mediana Empresa, (Acuerdo Gubernativo 182-2000 del 18 de mayo).

Dicha entidad está impulsando programas de apoyo financiero y de capacitación, conjuntamente con otras entidades del sector público y privado, dentro de las cuales sobresale la participación del sector académico con aportes en estudios que reflejan la situación actual del sector y organizaciones no gubernamentales que proporcionan financiamiento, capacitación y asistencia técnica a los empresarios atendidos.

3.2.2 ASISTENCIA TÉCNICA Y CREDITICIA OTORGADAS.

Los resultados más importantes alcanzados durante el año 2000, en materia de financiamiento y capacitación, consisten en otorgar financiamiento por un monto de Q. 140.0 millones por concepto de créditos productivos, beneficiando a 15,000 empresarios de los sectores industrial, comercio y servicios de la MIPYME. En capacitación se han invertido Q. 1.4 millones, con los cuales se han capacitado a 23,530 propietarios de microempresas en temas sobre administración empresarial en 70% y temas de capacitación para el

trabajo en 30%, procurando el desarrollo socioeconómico, la competitividad y el acceso al empleo y autoempleo.

Por aparte, en el ámbito nacional las MIPYMEs han contado con distintas iniciativas de apoyo, lo que ha fortalecido su rol en el desarrollo económico guatemalteco. En término de empleo las actividades de autoempleo, microempresa, pequeña y mediana empresa, dan ocupación a 4.7 millones de personas.

Los objetivos fundamentales que orientan las actividades del programa son:

- Aumentar los ingresos de la población vinculada con la pequeña y mediana empresa;
- Aumentar su competitividad y capacidad productiva por medio del acceso al crédito, servicios de capacitación, asistencia técnica, transferencia tecnológica, promoción sectorial y apoyo a la comercialización;
- Aumentar la producción de bienes y servicios con destino al mercado nacional e internacional;
- Generar empleo productivo;
- Mejorar el nivel de vida de los empresarios y sus familias;
- Fortalecer a la entidades de servicios financieros para que sean eficientes; y
- Capacitar al personal del Viceministerio de la MIPYME, para ampliar sus conocimientos en atención al sector.

Por aparte existen otros programas de apoyo hacia los pequeños y medianos empresarios que son ejecutados por otras entidades del Estado, entre las cuales sobresalen por su importancia el Ministerio de Alimentación, Agricultura y Ganadería (MAGA), entidad que desarrolló el Programa Nacional de Capacitación Masiva Para Reducir el Desempleo y la Pobreza (PRONACAMPO), con los siguientes resultados:

Se proporcionó capacitación para lograr el desarrollo empresarial de los pequeños y medianos productores agropecuarios del país, promoviendo 30 nuevas organizaciones de productores, a través de 222 eventos de capacitación, que permitieron formar 27 nuevos técnicos promotores comunales, con una inversión de Q.1.8 millones. En capacitación gerencial se capacitó a 89 nuevas organizaciones para su legalización, 114 empresas de intermediación financiera con una inversión de Q.1.1 millones. Adicionalmente se capacitó a 522 productores agrícolas en técnicas diversas entre las cuales sobresalen las actividades de pre y post cosecha, producción frutícola, y uso de beneficios ecológicos.

Por aparte el Fondo de Inversión Social desarrolló el Programa para la Reinserción Laboral y Productiva (FORELAP), el cual tiene como objetivo fundamental atender la necesidad de proveer a la población repatriada de los recursos financieros que les permitan la creación de pequeñas empresas de producción agropecuaria e industrial artesanal, así como una modalidad para la compra de tierras, logrando de esta forma su reinserción económico-social en el lugar de reasentamiento. El monto ejecutado con dicho programa fue de Q. 4.4 millones.

3.2.3 MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA - SU CATEGORIZACIÓN - SECRETARÍA DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA - RESOLUCIÓN 24/2001 - 20 FEBRERO 2001.

En el Boletín Oficial de la fecha se publica esta Resolución, del 15/2/2001, que establece el nivel máximo de ventas anuales para considerar a una firma incluida en la categoría de micro, pequeña o mediana empresa.

El texto de la Resolución es el siguiente:

VISTO el Expediente N° 218-000351/2000 del Registro de la SECRETARÍA DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA del MINISTERIO DE ECONOMÍA y lo dispuesto en la Ley N° 25.300, y

CONSIDERANDO:

Que en respuesta a la necesidad de promover el desarrollo, expansión y crecimiento de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas, este Gobierno impulsó reformas que se plasmaron en la sanción de la Ley N° 25.300, cuyo objetivo es afianzar el fortalecimiento competitivo de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPyMEs).

Que en relación a las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPyMEs) se requiere una caracterización objetiva y precisa de las mismas ya que la coexistencia de definiciones diversas provoca un tratamiento diferente para empresas que son consideradas MIPyMEs o no revisten tales características.

Que la Ley N° 25.300 prevé la necesidad de definir los parámetros según los cuales una empresa será considerada MIPyME a efectos de implementar los nuevos instrumentos que tienden a activar las políticas de este sector estratégico.

Que, en consecuencia, resulta necesario reglamentar el artículo 1° del Título 1 de la Ley N° 25.300 que establece la necesidad de contar con una definición de PyMES con las limitaciones allí establecidas.

Que la variable "ventas anuales" indica por sí misma la dotación de factores que la empresa afecta a su negocio.

Que, en consecuencia, los atributos establecidos en el artículo que se reglamenta se ven subsumidos en la variable "ventas anuales", determinante a los efectos de la caracterización de las empresas que serán consideradas Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPyMEs).

Que la SECRETARÍA DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA del MINISTERIO DE ECONOMIA ha consultado a las entidades empresarias de tercer grado respecto a la medida que se impulsa.

Que la DIRECCIÓN GENERAL DE ASUNTOS JURÍDICOS del MINISTERIO DE ECONOMÍA ha tomado la intervención que le compete.

Que esta Secretaría cuenta con las facultades para el dictado de la presente, en virtud de lo dispuesto por el artículo 55 de la Ley N° 25.300.

Por el:

Artículo 1°- A los efectos de lo dispuesto por el artículo 1° del Título 1 de la Ley N° 25.300, serán consideradas Micro, Pequeñas y Medianas Empresas aquellas que registren hasta el siguiente nivel máximo de valor de las ventas totales anuales, excluido el Impuesto al Valor Agregado y el impuesto interno que pudiera corresponder, expresado en PESOS (\$).¹¹

TAMAÑO	SECTOR			
	AGROPECUARIO	INDUSTRIA Y MINERÍA	COMERCIO	SERVICIOS
MICROEMPRESA	\$ 150.000	\$ 500.000	\$ 1.000.000	\$ 250.000
PEQUEÑA EMPRESA	\$ 1.000.000	\$ 3.000.000	\$ 6.000.000	\$ 1.800.000
MEDIANA EMPRESA	\$ 6.000.000	\$ 24.000.000	\$ 48.000.000	\$ 12.000.000

¹¹ www.secretariadeeconomía.gob.mx

Art. 2°- Se entenderá por valor de las ventas totales anuales, el valor que surja del consignado en el último balance o información contable equivalente adecuadamente documentada.

Art. 3°- Cuando una empresa tenga ventas por más de uno de los rubros establecidos en el artículo 1°, se considerará aquel cuyas ventas hayan sido las mayores durante el último año.

Art. 4°- No serán consideradas Micro, Pequeñas y Medianas Empresas aquellas que, reuniendo los requisitos establecidos en los artículos 1° y 3° de la presente Resolución, se encuentren controladas por o vinculadas a empresas o grupos económicos que no reúnan tales requisitos, conforme lo establecido por el artículo 33 de la Ley N° 19.550 y sus modificatorias.

Art. 5°- La caracterización de Micro, Pequeña y Mediana Empresa establecida por la presente Resolución es de tipo general y no limita las facultades de los distintos organismos para complementarla con precisiones o condiciones cualitativas adicionales, o para fijar límites inferiores con respecto a los establecidos en el artículo 1° de la presente Resolución, a los efectos de la instrumentación de programas específicos relacionados con dicho estrato empresario y en regiones cuyas especificidades propias así lo requieran.

Art. 6°- Para las empresas recientemente constituidas y a los efectos de determinar su pertenencia al segmento de las Micro, Pequeñas o Medianas Empresas, las características establecidas en los artículos 1° y 3° de la presente Resolución se tomarán de los valores proyectados por la empresa para el primer año de actividad de la misma. Dichos valores tendrán el carácter de declaración jurada y estarán sujetos a verificación al finalizar el primer año de ejercicio.

Cuando de la determinación de los valores reales al cabo de dicho período resulte que la empresa no califica dentro del segmento Micro, Pequeña o

Mediana Empresa, deberá reintegrar o compensar los beneficios que hubiere obtenido en dicha calidad según el criterio que establezca la autoridad de aplicación de dichos beneficios.

Art. 7° - Invítase a los organismos de la ADMINISTRACIÓN PÚBLICA NACIONAL dependientes del PODER EJECUTIVO NACIONAL a adoptar la presente caracterización de Micro, Pequeñas y Medianas Empresas, con el fin de propender a una definición homogénea y única de dicho estrato empresario en el ámbito del Sector Público Nacional.

3.3 MÉXICO: FORMACIÓN PARA LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.

En México, las actividades de apoyo al sector de las micro, pequeñas y medianas empresas han conocido un importante impulso a partir de la implementación, desde 1988, del Programa de Calidad Integral y Modernización (CIMO), originalmente denominado como Capacitación Industrial de la Mano de Obra, e impulsado desde la Secretaría de Trabajo y Previsión Social. En respuesta a las necesidades de capacitación, información, consultoría y asistencia técnica de estas empresas, CIMO ha promovido un concepto de enlace de servicios integrados que les permita incrementar su calidad, productividad, conocimiento de mercado y la modernización de la gestión y las relaciones laborales.

La acción de CIMO se desarrolla a través de una estructura de Unidades Promotoras de la Capacitación (UPC) distribuidas en puntos estratégicos de todo el territorio mexicano, las cuales se ubican en el seno de las organizaciones empresariales intermedias, con el fin de aprovechar su capacidad de convocatoria para constituir grupos de empresas por rama, grupos de proveedores, temas o problemas comunes.

Entre otros ejemplos de los logros que, de acuerdo con este esquema de trabajo ha alcanzado CIMO, se puede citar:

- El Centro de Calidad Productividad de Tlaxcala, constituido por doce empresas de transformación y su cámara respectiva, concebido como un organismo ejecutor de los lineamientos de CIMO. Este Centro tiene por misión convertirse en instrumento de apoyo e impulso para la constante mejora de la competitividad de las empresas, negocios y organizaciones de productores de la región. Ella se cumple mediante programas de apoyo integral, adaptados a las necesidades de cada empresa, atendiendo en forma directa o enlazando a cada organización con los prestadores de servicios que se requieren.
- El Centro de Desarrollo de la Competitividad (CEDECOM) de Puebla, surgido del trabajo conjunto realizado por CIMO y la Cámara Nacional de Industrias de Transformación (CANACINTRA). Su origen está en la UPC de CIMO que desarrolló en Puebla un trabajo sistemático y sostenido en el marco de programas de capacitación, calidad y productividad con micro, pequeñas y medianas empresas de los sectores y ramas más representativos de la región. De estos avances CEDECOM se plantea como una nueva etapa de desarrollo y consolidación.

Como puede verse en ambos ejemplos, se trata de una innovadora forma de acción. Si bien CIMO es una iniciativa de origen gubernamental, posee un enfoque participativo, descentralizado y flexible que permite una gestión conjunta con cámaras empresariales y las empresas beneficiadas. Por su lado, la UPC no son representaciones locales de un organismo central, sino instancias que promueven, en el territorio de su incumbencia, una metodología de trabajo que se busca sea apropiada por las propias empresas y sus organizaciones.

3.4 CLASIFICACIÓN DE LOS SISTEMAS DE UNA EMPRESA.

El objetivo del estudio de los sistemas desde el punto de vista de los negocios y su relación con la teoría contable. Un estudio formal de la clasificación de los sistemas necesariamente nos llevaría a plantear, al menos un esquema de tres o cuatro clasificaciones bajo distintos puntos de vista.

Para efectos de centrar nuestra atención en los sistemas operativos que manejan los negocios en las empresas, clasificaremos los sistemas de la siguiente forma:

- Sistema de Producción.
- Sistema de Ventas.
- Sistema de Administración y Finanzas.

En cada uno de los sistemas nombrados, podremos identificar los conceptos analizados en la definición dada para un sistema: conjunto de elementos, atributos identificables, relación entre los elementos y objetivo común. Una de las bases en las cuales se sustenta el proceso para guiar las actividades de un negocio, es el soporte que dan los sistemas de información aplicados a los negocios. El conocimiento del ambiente del sistema de información de una empresa, requiere conocer hasta qué punto se han mecanizado los procesos y transacciones relacionadas con las principales actividades y áreas operativas. Uno de los puntos de referencia para la clasificación de un sistema, lo representa el grado de complejidad alcanzado para el proceso de las operaciones. Las empresas que poseen sistemas de grandes proporciones o complejos, por lo general, tienen estructuras que cuentan con mayores niveles y existencia de una mayor división de trabajo. Generalmente, una empresa empieza su experiencia con los sistemas de información, a través de la implantación de programas para procesar la información contable y financiera; por esta razón, la responsabilidad en el

manejo de tales sistemas recae en un funcionario contable administrativo, sin embargo, el grado de desarrollo tecnológico aunado a la necesaria división del trabajo ha hecho que podamos identificar sistemas basándonos en la principales actividades y/o funciones del negocio.

3.4.1 SISTEMAS DE PRODUCCIÓN.

Un sistema de producción tiene como fin, manejar y controlar todas las operaciones que se generan dentro del proceso productivo de una empresa manufacturera, o el proceso de prestación de servicios en una empresa de servicios.

El sistema de producción debe tener las siguientes funciones principales:

Planificación de la producción.

El objetivo principal del subsistema de planificación de la producción, será el de poder determinar lo que se va a producir en función de un presupuesto estimado de ventas, términos de cantidades, costos y recursos a utilizar, sean éstos materiales o de recursos humanos.

Planificación de la materia prima y otros costos.

El primer elemento que debe manejar la planificación de un sistema de producción, esta representado por el cálculo de la materia prima necesaria para fabricar los productos. Un listado de determinación de materias primas, mano de obra directa y costos indirectos de producción es la base que servirá para el siguiente subsistema de producción, que es el referente a control de la producción. Uno de los problemas más complejos en el área de producción es el poder determinar el equilibrio entre las tres variables que influyen sobre el proceso de producción, como son los niveles de:

- Ventas.
- Inventarios.
- Producción.

De las tres variables que se han nombrado, solamente es conocido el nivel presupuestado o proyectado de ventas, las otras dos son ajustadas con base en el comportamiento de los cumplimientos reales del presupuesto de ventas.

La planificación de la producción da una visión general de lo que será el proceso productivo. El sistema para la planificación de la materia prima y otros costos, nos dirá cuales serán los requerimientos de insumos de todo tipo; luego, se hace necesario controlar todo el proceso, para lo cual introduciremos el tercer elemento.

Control de la producción.

Una vez determinadas las necesidades de insumos y planificada la producción, se hace necesaria la implantación de medidas de control para todos los recursos a manejar. Uno de los diversos controles que se pueden implantar para el manejo de la producción, es el referente a la fijación de estándares de producción para cada uno de los elementos del costo de un producto. Un sistema de costos estándar permite el control y comparación entre los que se espera sea la producción y lo realmente incurrido o consumido.

3.4.2 SISTEMAS DE VENTAS.

El segundo sistema en el cual se basa la actividad de un negocio, lo constituye el sistema de ventas. Un sistema de ventas cubre las siguientes funciones o subsistemas:

- Facturación y cobranzas.
- Control de los canales de distribución.

- Mercadeo.

A continuación se explicará únicamente el primer subsistema, debido a que tiene relación directa con el principal objetivo de estudio dentro de los sistemas contables.

Facturación y cobranzas.

Un subsistema de facturación y cobranzas debe tener separadas las principales funciones, es decir, la facturación segregada de los cobros. Un sistema de cobranzas permite controlar el proceso de cobranzas a través del registro y mantenimiento de las cuentas por cobrar.

3.4.3 SISTEMAS DE ADMINISTRACIÓN Y FINANZAS.

El tercer grupo de sistemas que se puede encontrar en una organización, está representado por todos aquellos que se derivan de las dos funciones anteriormente explicadas. Algunos de los sistemas de una empresa, que podemos identificar como de administración y finanzas son:¹²

- Manejo de inversiones.
- Cuentas por pagar.
- Compras.
- Activos fijos.
- Inventarios.
- Bancos.
- Recursos humanos.
- Contabilidad.

¹² www.inflacion.com.mx

3.5 TAMAÑO DE UNA EMPRESA Y LOS PROCESOS CONTABLES.

CLASIFICACIÓN DE LAS EMPRESAS.

A medida que una empresa se hace más grande, sus operaciones se vuelven cada vez más complejas y aumentan en volumen. Las empresas pueden ser clasificadas desde distintos puntos de vista:

De acuerdo con la actividad:

- Agropecuarias.
- Mineras.
- Industriales.
- Comerciales.
- De servicios.

De acuerdo con el tamaño:

- Pequeña empresa.
- Mediana empresa.
- Gran empresa.

De acuerdo con la procedencia del capital:

- Privadas.
- Oficiales.
- De economía mixta.

De acuerdo con el número de propietarios:

- Individuales.
- Sociedades.

De acuerdo con la actividad:

Empresas agropecuarias: Son aquellas que explotan en grandes cantidades los productos agrícolas y pecuarios.

Ejemplo: granjas avícolas, granjas porcinas, invernaderos, haciendas de producción agrícola.

Empresas mineras: Son las empresas cuyo objetivo principal es la explotación de los recursos que se encuentran en el subsuelo. Ejemplo: empresas de petróleo, auríferas, de piedras preciosas y de otros minerales.

Empresas industriales: Son las empresas dedicadas a transformar la materia prima en productos terminados o semielaborados. Ejemplos: fábrica de telas, fábrica de camisas, fábrica de muebles, fábrica de calzado.

Empresas comerciales: Son las empresas que se dedican a la compra y venta de productos naturales, semielaborados y terminados a mayor precio del comprado, para obtener así una ganancia. Ejemplos: una empresa distribuidora de productos farmacéuticos, un supermercado, un almacén de electrodomésticos.

Empresas de servicios: Son las empresas que buscan prestar un servicio para satisfacer las necesidades de la comunidad, ya sea salud, educación, transporte, recreación, servicios públicos, seguros y otros servicios. Ejemplos: una empresa de aviación, un centro de salud, una universidad, una compañía de seguros, una corporación creativa.

De acuerdo al tamaño:

Pequeña empresa: Es aquella que maneja escaso material y pocos empleados. Se caracteriza porque no existe una delimitación clara y definida de

funciones entre el administrador y/o propietario del capital de trabajo y los trabajadores; por ello existe una reducida división y especialización del trabajo. Su contabilidad es sencilla debido a que maneja poca información en este campo. Ejemplo: un taller de mecánica de dos empleados, un almacén de telas con un empleado una miscelánea con dos empleados.

Mediana empresa: En este tipo de empresa se puede observar una mayor división y especialización del trabajo; en consecuencia, el número de empleados es mayor que en el anterior, la inversión y los rendimientos obtenidos ya son considerables. Su información contable es más amplia. Ejemplos: una distribuidora de electrodomésticos con 10 empleados, una fábrica de dulces con 15 empleados.

Gran empresa: Es la mayor organización. Posee personal técnico especializado para cada actividad. En este tipo de empresas se observa una gran división y especialización del trabajo y la inversión y las utilidades obtenidas son de mayor cuantía. La información contable que se maneja en el desenvolvimiento de las actividades mercantiles también es mayor y se lleva en forma sistematizada. Ejemplos: Coca cola, sofasa y carvajal.

De acuerdo con la procedencia del capital:

Empresas privadas: Son las empresas que para su constitución y funcionamiento, necesitan aportes de personas particulares. Ejemplos: Un centro educativo privado, un supermercado propiedad de una familia.

Empresas oficiales: Son las empresas que para su funcionamiento reciben aportes del estado. Ejemplos: los hospitales departamentales, los colegios nacionales.

Empresas de economía mixta: Son las empresas que reciben aportes de los particulares y del estado. Ejemplos: una universidad semioficiales.

De acuerdo con el número de propietarios:

Empresas individuales: Denominadas también empresas unitarias o de propietario único. En ellas aunque una persona es la dueña, la actividad de la empresa se extiende a más personas quienes pueden ser familiares o empleados particulares. Ejemplos: Almacén Don Pedro, propiedad exclusiva de Don Pedro Ruiz.

Sociedades: Empresas propiedad de dos o más socios. Ejemplos: David & Vélez, Cía. Ltda. Propiedad de Jaime David y Juan Vélez.

Independientemente de la clasificación que se desee aplicar a una empresa, los procesos contables se hacen más complejos a medida que aumenta el tamaño de la entidad. Existe una relación directa entre el volumen de los negocios y los procedimientos contables llevados a cabo por una empresa.

Un pequeño comercio se inicia normalmente con capital de los propietarios, luego a medida que el volumen de las actividades se incrementa, puede hacerse necesaria la participación de terceras personas en la empresa, ya sea mediante el incremento de capital social, o por el financiamiento mediante pasivos para las nuevas operaciones a realizar.

Los diferentes procesos contables que se llevan a cabo en las compañías hacen que surja una especialización en el conocimiento contable.¹³

¹³ www.secretariadeeconomia.gob.mx

3.6 PRINCIPALES ÁREAS DE UNA EMPRESA.

Hemos explicado que las empresas realizan distintas funciones comunes a todas ellas. Estas funciones se cumplen a través de la separación de todas las actividades en áreas comunes o áreas de responsabilidad.

Las áreas de responsabilidad se definen como un conjunto de actividades que son llevadas a cabo por un grupo de empleados o personas en la empresa. Dentro del área contable, el departamento de costos, por ejemplo, puede verse como un área de responsabilidad. Para aplicar el concepto de área de responsabilidad, los gerentes recurren normalmente al diseño de la organización el cual es plasmado en los organigramas o gráficos de organización. Esencialmente, los organigramas muestran la forma en la cual se divide una empresa, en la que se observa ciertas áreas que son comunes.

Para un sistema de contabilidad por área en la organización deben existir metas y objetivos para medir su desempeño. Las empresas tienen objetivos y propósitos relacionados con su finalidad, es decir, las empresas existen porque persiguen un fin. Una empresa de alimentos tendrá como propósito fabricar productos alimenticios de óptima calidad para sus clientes, a los que sirve como intermediario del dinero; una línea aérea tendrá como propósito principal cubrir sus rutas transportando a los pasajeros en las mejores condiciones de seguridad y el mejor ambiente.

Los objetivos y propósitos incluyen el obtener el máximo beneficio para sus accionistas; de esta manera el trabajo de los administradores consiste en lograr un equilibrio entre los diferentes objetivos de la empresa. Para poder cumplir con sus objetivos, las empresas deben realizar diversas operaciones en el curso de sus negocios, estas operaciones principalmente consisten en comprar y vender para el caso de empresas comerciales, incluyen la fabricación para el caso de empresas industriales, y la prestación de servicios

para las empresas de servicios. Estas operaciones son clasificadas en áreas de competencia y se asignan responsabilidades a diferentes gerentes de la empresa, en la cual cada uno será responsable de la eficiencia del área asignada. Las principales áreas de responsabilidad que se pueden identificar en una empresa son las siguientes:

- Producción.
- Finanzas y control.
- Comercial.

Cuando separamos las actividades de la empresa en áreas o departamentos, además de perseguir el objetivo de asignar responsabilidades al cumplimiento de las diferentes actividades, también nos interesa poder determinar los costos y gastos por cada departamento para determinar la contribución de cada uno a la utilidad total.

Estas áreas de las empresas tienen actividades propias, sin embargo, no se encuentran separadas unas de otras debido a que sus actividades son complementarias, así tenemos que producción depende de finanzas para operar, y que finanzas depende del área comercial para obtener recursos; así mismo, ésta última depende de producción para obtener los productos o servicios a ser vendidos.

ÁREA DE PRODUCCIÓN.

El término producir significa fabricar, transformar materia prima en productos terminados, prestar servicios con base en el trabajo del personal especializado; aquí está la esencia de la empresa, porque fabricar productos tiene especial significado. Para una empresa de servicios, su proceso productivo consiste en la generación y la prestación de un servicio. Los conceptos de áreas de responsabilidad serán aplicables tanto para una empresa que preste servicios, como para una que produzca bienes. Cada

empresa posee un proceso de producción particular que la diferencia de otra en la forma como son producidos los bienes, o se prestan los servicios. El área de producción para una empresa manufacturera, se especializa en función de la naturaleza del proceso y se distingue por ello, diferentes áreas de responsabilidad.

Como se puede decir, las áreas de responsabilidad se encuentran en función del proceso de fabricación de los productos, por lo cual existe un área que se responsabiliza del control de las existencias o materiales. Este diseño organizacional de áreas de responsabilidad para producción, varía sustancialmente en una empresa publicitaria, debido a que en ésta su objetivo principal es el prestar un servicio, por eso, la organización de los departamentos relacionados con el área de producción, es diferente para cada empresa.

Para esta empresa, el departamento de creación se encarga de dar las ideas que posteriormente se transformaran en algún tipo de publicidad, luego el departamento de arte se encarga de darle cuerpo a la idea, es decir, la forma en la cual será presentado el producto al público. Una vez que la idea ha sido moldeada y generada su forma de presentación, se pasa al departamento de medios, el cual se encarga de contactar a los proveedores de medios y su difusión, que pueden ser: prensa, radio, televisión, cine, vallas u otras. El otro departamento o área de responsabilidad que puede identificarse en este tipo de empresa, es el de coordinación gráfica el cual se encarga de la generación de la difusión impresa de la idea publicitaria con estos dos ejemplos, se puede observar que el área de producción puede tomar diferentes formas de acuerdo con la naturaleza del proceso para generar el producto o servicio final.

ÁREA DE FINANZAS Y CONTROL.

El área de finanzas y control en toda empresa, tiene como objetivo el administrar y controlar los recursos económicos financieros que soportan las actividades de todas las unidades en la empresa.

Dentro de las actividades del área de finanzas y control podemos encontrar las siguientes:

- Administrar del efectivo.
- Análisis financiero y presupuestario.
- Fijación de políticas de crédito.
- Control presupuestario.
- Relaciones con inversionistas.
- Fijación de políticas contables.

ÁREA COMERCIAL.

El área comercial en una empresa, tiene como objetivo principal el fijar las políticas para el mercadeo, distribución y venta de los bienes o servicios. Las funciones de las unidades que componen el área de comercialización, dependen en gran medida de la información que suministran las áreas de producción, y las de finanzas y control, para tomar decisiones en su área. Por ejemplo, para monitorear las ventas, comercialización debe recibir mensualmente reportes que detallan sus ventas de acuerdo con sus necesidades: por zonas, por productos o por tipo de clientes.

3.7 SISTEMAS DE COSTOS PARA DIFERENTES TIPOS DE EMPRESAS.

Un sistema contable de costos es un conjunto de elementos relacionados que producen información referente a todo el proceso productivo de una empresa y su valoración. En el sentido mas amplio, un sistema contable de costos está constituido por los registros, procedimientos y programas de computadoras que sirven para controlar en forma rutinaria toda la información generada y que se deriva de los procesos de producción. Los objetivos de un sistema de costos son los siguientes:

- Determinación de los costos corrientes.
- Planificación de las utilidades futuras.
- Análisis de los costos de los bienes o servicios.

La determinación de los costos corrientes se refiere a todo el proceso que se sigue para determinar los costos reales de la fabricación de un bien, o la prestación de un servicio para un período.

Este proceso se logra mediante la implantación de un sistema de contabilidad por acumulaciones en el cual se vaya registrando, en forma sistemática, y organizada, toda la información que se genere del proceso productivo y el cual involucre a todos aquellos elementos que se transforman o no y que componen el costo de un bien o servicio.

El segundo objetivo de planificación de utilidades futuras se refiere a que un sistema de costos debe generar información que sirva para proyectar las utilidades esperadas de ejercicios económicos futuros, y que deben estimarse con base en la información confiable que sea suministrada por el sistema de costos. La planificación de utilidades reviste una gran importancia para los gerentes de una empresa. Un negocio hace énfasis en soportar sus decisiones de tipo financiero, en las utilidades que espera obtener en ejercicios futuros.

El tercer objetivo de un sistema de costos es el análisis de los costos de los bienes o servicios que se producen o prestan en la empresa y consiste en la comparación contra algún parámetro válido y determinado previamente para verificar la validez de los costos corrientes generados por el sistema de contabilidad por acumulaciones.

Para analizar las características de un sistema de costos, debemos distinguir y definir los elementos que componen el costo para cada uno de los principales tipos de empresas. Debemos distinguir los siguientes tipos de entidades económicas:

- Industriales.
- De servicios.
- Comerciales.

Las empresas industriales.- Son todas aquellas entidades para las cuales la actividad de costos, está determinada por la aplicación y transformación de los tres elementos del costo de un producto: materia prima, mano de obra directa y costos indirectos de producción. En este tipo de empresa, el manejo de los inventarios de productos terminados, en proceso y materias primas y suministros representan un aspecto crítico desde el punto de vista de los estados financieros.

Las empresas de servicios.- Se caracterizan por aplicar al costo de su producto, mano de obra *–generalmente especializada-* y costos indirectos relacionados a la prestación del servicio. En razón a que el producto final para este tipo de empresas está constituido por el servicio final que se presta, no se aplica propiamente el concepto de materia prima. El control de los costos para este tipo de empresas se complica debido a los controles que deben establecerse para la determinación de los costos corrientes para un periodo.

Las empresas comerciales.- Tienen costos representados por el valor de compra de las mercancías que se comercializan o mercadean, y cualquier otro costo que sea imputable a la compra de los bienes disponibles para la venta. Así como se debe tener en cuenta los costos que incrementen el valor base de las mercancías, debe considerarse cualquier otra disminución que se relacione con los productos para la venta.

Dada una definición de los principales tipos de empresas y cómo están constituidos los costos en cada uno de ellas, debemos explicar el flujo que sigue la información a través de cualquier sistema de costos para las empresas antes explicadas. El flujo de información para cada tipo de empresas varían en

función a su actividad, las empresas industriales basan su actividad en el nivel de transformación y valor agregado que incorporan al proceso de producción. Una empresa industrial tiene mayor actividad para el control de los inventarios y el proceso de producción de los bienes. El registro de todo el proceso de costos es sencillo, desde el punto de vista de los elementos que se encuentran involucrados en el proceso.

En una empresa de servicios, el proceso para el registro de los costos obvia el concepto de materia prima, y pasa ser el costo de la mano de obra – *generalmente especializada*- el componente principal, ya que esencia, cada servicio prestado está en función de la inversión de tiempo incurrido por las personas asociadas a un servicio. Una metodología para controlar los sistemas de costos en empresas de servicios es la organización matricial y por proyectos, en la cual diferentes servicios pueden ser prestados por equipos multidisciplinarios.¹⁴

Los sistemas de costos para empresas comerciales no tienen mayores complicaciones, debido a que los costos para ellas estarán representados por el costo de la mercancía adquirida y cualquier otro costo asociado para obtenerla, los cuales son determinados en el momento de su adquisición. Para este tipo de empresas, un sistema de costos es relativamente sencillo y el principal aspecto que se debe tener en cuenta, es el control de los inventarios.

3.8 PROCEDIMIENTOS EN LAS OPERACIONES DE UNA EMPRESA.

Todos los negocios cumplen con ciclos regulares, cada cierto tiempo. Este ciclo de negocios corresponde al periodo de tiempo en el cual el efectivo invertido por una empresa, completa todos los procesos del negocio hasta

¹⁴ SÁNCHEZ De Los Santos Karina, Costos I, Edit. Red tercer milenio, ed. Primer, México 2012, Pp. 14-16

convertirse nuevamente en efectivo; la empresa invierte su dinero en materiales, que a su vez incorporará en un ciclo productivo para convertirlo en productos terminados para ser vendidos, es decir, convertirlos en cuentas por cobrar, que posteriormente se transforman en efectivo.

Esta repetición de eventos es lo que se conoce como un ciclo de negocios. Cada una de las fases que componen un ciclo de negocios corresponde, por lo general, a un grupo de operaciones homogéneas y aquellas se agrupan con base en el objetivo de éstas. De tal forma se tendrá que las compras de materias, suministros y otros materiales, se relacionan en alguna medida con las cuentas por pagar que se derivan de éstas. Así, una vez que se dispone de los inventarios necesarios y todos los demás elementos, se entrará en el proceso o fase de producción, el cual tendrá como objetivo el generar los bienes y/o servicios que serán vendidos por la empresa. Una vez que se inicia el proceso de venta de productos o servicios, tendremos la fase de facturación a clientes lo que según el tipo de venta, generará o no cuentas por cobrar.

Las cuentas por cobrar a su vez originarán luego, unas cobranzas que serán realizadas de acuerdo con procedimientos previamente establecidos, conforme lo estipulen las políticas de la empresa.

Por otra parte, la empresa para poder llevar a cabo sus actividades, debe contratar personal, el cual en forma periódica demandará su pago por el trabajo efectuado, con lo cual tendremos el ciclo de nómina cubierto.

Cada uno de los ciclos antes esbozados son llevados a cabo mediante el establecimiento de procedimientos que fijan la forma en la cual deberán llevarse, o cumplirse las tareas.

En una empresa manufacturera, podemos distinguir por ejemplo, cuatro ciclos de operaciones:

- El de Compras y Cuentas por Pagar, que corresponde a las operaciones de adquisición de bienes y servicios.
- El de producción, correspondiente a las actividades de transformación de los materiales y materia prima en productos terminados.
- El de facturación y Cuentas por Cobrar, que corresponde a las operaciones comerciales de la empresa.
- El de nómina, relacionado con los gastos del personal necesarios para la realización de todas las actividades de la empresa.

En el ciclo de operaciones, quedan enmarcados dentro de las principales áreas o divisiones de una empresa: área de producción, área financiera y área comercial. Para comprender en detalle los ciclos de operaciones, debemos entender que cada tipo de empresa tiene su ciclo particular. Las empresas que se dedican a comercializar productos alimenticios de consumo masivo, tienen un ciclo de operaciones relativamente corto y convierten rápidamente en efectivo, todo el capital de trabajo invertido en los inventarios. Las empresas agropecuarias tendrán su ciclo de negocios basados en el ciclo de cosechas que dependen de los productos que cultive, y el número de cosechas en el año. Las empresas constructoras tendrán un ciclo de negocios basado en cada proyecto de construcción y los plazos establecidos para su venta.

La economía de la empresa es el estudio de la empresa y su manera de tomar decisiones, sometida a las restricciones que le imponen las leyes de la naturaleza y de la sociedad.

Esta disciplina coincide parcialmente con la teoría macroeconómica, el análisis de operaciones y otras diversas formas de estudio de las actividades de la

empresa. Se vale de ciencias tales como las matemáticas, la programación y la estadística.

En este capítulo se estudian los objetivos, las teorías y las restricciones de la empresa. Por ejemplo la maximización de utilidades y la participación en el mercado son objetivos sometidos a las restricciones que imponen las relaciones adecuadas entre precio y utilidades y el aumento de las ventas.

Se incluye un breve estudio de la organización del libro, una exposición respecto a que por qué los economistas se interesan cada vez más en el estudio de la empresa, y la opinión del autor con respecto a por qué los estudiantes, los ejecutivos de las empresas y los funcionarios del gobierno deben conocer la economía de la empresa.

OBJETIVOS DE LA EMPRESA.

Con frecuencia los críticos del análisis económico se declaran en contra de la suposición, bastante difundida, de que las empresas solo se ocupan de maximizar las utilidades. Al escuchar estas críticas, los estudiantes impresionables, se desvían de sus propósitos por la creencia errónea de que tal suposición carece universalmente de valor y justificación. Para atacar de frente esa creencia y aclarar en parte la confusión, considérese la siguiente lista de puntos de interés para la empresa, sugeridos por diversos autores y recopilados por Fritz Machlup

- Monto y aumento de utilidades.
- Relación entre utilidades e inversión.
- Monto y aumento de las ventas.
- Participación en el mercado.
- Aumento del valor de mercado de las acciones comunes.
- Utilidades retenidas y dividendos pagados.

- Relación precio/utilidad de las acciones.
- Monto y aumento de las inversiones de capital.
- Numero de empleados, monto de salarios, gratificaciones y operaciones de compra de acciones.
- Cuentas de gastos y servicios personales, incluyendo viáticos, una bella secretaria, chofer y seminarios en zonas turísticas.
- Descanso, diversiones, número y duración de los periodos de vacaciones.
- Gastos de educación y cuidado de salud.
- Presupuestos de relaciones públicas, publicidad, investigación y desarrollo.
- Iniciativa en materia de aumento de salarios y relaciones industriales.
- Contribución a las causas humanitarias y patrióticas.
- Influencia en las decisiones del gobierno, la industria y la sociedad.

Una encuesta entre los ejecutivos de las grandes empresas confirmaría sin duda que todos y cada uno de estos puntos son importantes y se les debe dar cierto énfasis; que tanto énfasis se le debe dar a cada uno, depende del criterio de las diferentes empresas y a menudo constituye un tema de discusión entre los administradores. Ciertamente, el carácter de la empresa y su imagen pública dependen de este criterio colectivo.

Es importante tomar en cuenta que todos esos puntos son de interés se relacionan ya sea como complementos o bien como sustitutos de la obtención de utilidades.

Por definición el fijarse objetivos a corto plazo que aumenten los costos o disminuyan los ingresos contribuye a reducir las utilidades a corto plazo.

Por otra parte, el dinero que se invierte en ampliar los mercados, mejorar y crear nuevos productos, hacer de la empresa un lugar de trabajo más agradable y en formar una imagen pública positiva puede ser muy importante para incrementar las utilidades a largo plazo, como lo especifica el dicho *“Para hacer dinero se necesita dinero”*. Sin embargo, los desembolsos excesivos para cualquiera de esas actividades pueden provocar, debido a los rendimientos decrecientes, una disminución de utilidades a largo plazo, la empresa que se basta a sí misma debe ser capaz de obtener un monto mínimo de utilidades a fin de contar con los recursos necesarios para avanzar hacia otras metas. Los administradores de la empresa tienen el deber primordial de asegurarse el control, convenciendo a los accionistas de que se obtendrán utilidades suficientes. Si no lo logran, los administradores se sustituyen y tal vez no se aporten los recursos y el capital se destine a otros fines. Si se satisface a los accionistas, los administradores podrán dedicar su atención a metas competitivas convenientes, pero si se hace necesario disminuir los gastos debido a una recesión o a una disminución más específica de la demanda del producto, muchas veces se tratará de preservar las utilidades a costa de otros objetivos.

La presión de la competencia también influye de manera importante. Cuando los competidores nacionales tratan de ampliar su participación en el mercado, cuando hay peligro de que nuevos competidores ingresen en el área y cuando las importaciones comiencen a aumentar, se dice que la empresa está sometida a la competencia efectiva obliga a la empresa a reaccionar ante una pérdida potencial o real de sus ventas y hace que finalmente se prescindan de los objetivos que no contribuyan a la maximización de utilidades. De otro modo, la tasa de utilidades se considerará inferior a la normal por el momento. Si la competencia hace que las utilidades disminuyan por debajo de la tasa aceptable, la maximización de los ingresos de los administradores, que se menciona a menudo como meta competitiva, viene a ser sinónimo de la maximización de utilidades. Por estas razones, los economistas dan una

importancia predominante al objetivo de obtener utilidades, por lo menos hasta cierto nivel mínimo.

Cuando la competencia no es efectiva, entra en juego el criterio de la administración, en vez de las prerrogativas que confiere la propiedad.

Los administradores quedan en libertad de maximizar sus propias funciones de utilidad, basándose en las nociones de auto estimación, orgullo, prestigio, logro, consumo actual o previsto de bienes materiales, descanso, placer y conciencia. Estas nociones pueden ir asociadas con el adelanto de interés nacional, la vida del lujo y el logro de otros de los objetivos que figuran en la lista que se presentó antes.

Además de los deseos de la administración en cuanto a descanso y mejores compensaciones económicas personales, otras consideraciones mencionadas específicamente como objetivos impiden la maximización de las utilidades. Entre ellas figuran: 1) el deseo, tanto de los administradores como de los empleados, de evitar el resentimiento y el trastorno de la rutina que provocaría el rígido cumplimiento de las reglas de maximización de utilidades, 2) la preferencia por una liquidez y seguridad más que óptimas de los activos, 3) la filtración y distorsión de la información que se dan en los distintos niveles administrativos, 4) la conservación del control por parte del grupo actual, que se opone a los cambios, 5) los individuos y grupos que luchan por mantener la posición, el poder y el prestigio, 6) el instinto de la capacidad, la excelencia profesional y la estética, 7) los compromisos entre los ejecutivos que tienen distintos intereses, como por ejemplo, los de producción, mercadeo, mercadeo, finanzas, investigación, relaciones con el personal y las relaciones públicas, y 8) las influencias externas de los proveedores, organismos laborales, grupos de acción afirmativa, grupos de consumidores, banqueros y organismos gubernamentales. No cabe duda de que estas consideraciones existen de

mayor a menor grado. Todas pueden ser importantes para guiar a la empresa por el camino que conduce a la obtención de mayores utilidades a largo plazo.

Si los administradores de empresa pudieran ponerse de acuerdo acerca de la importancia relativa que se debe dar a cierto conjunto de objetivos formales e informales, podrían formular un índice de objetivos al cual se refieren los economistas con el nombre de función de utilidad o de preferencia, que ayudarían a delinear el desempeño de la empresa. Se podría calcular la tasa de intercambio para guiar a la empresa hacia la utilización óptima de sus recursos. Sería necesario elaborar programas de capacitación y reglas para la imposición de sanciones y recompensas, estuvieran o no personalmente de acuerdo con los objetivos múltiples y con su importancia relativa. Asimismo, se deberá suponer que la contribución de cada objetivo a la función compuesta de utilidad permanece constante o cambia de manera predecible durante el periodo de que se trate. De otra forma, las razones de intercambio calculadas pronto serán inadecuadas. Se debe entonces tomar medidas para ajustar las prioridades de acuerdo con los cambios que se observen, como por ejemplo en las utilidades. Un aumento de las tasas fiscales propiciaría mayores gastos discrecionales con relación a las utilidades; un cambio en los sueldos del personal haría variar el costo del prestigio que implica el tener un mayor número de empleados. Igualmente, si se pudiera la función de utilidad de otras empresas que participan en la misma industria o en otra relacionada, se podría establecer razones de intercambio entre empresas para facilitar la cooperación y la competencia.

Se puede agregar quizá con poca convicción que en mundo práctico no es posible con muchos objetivos e interrelaciones. Lo que se necesita en materia de negocios y decisiones económicas es menos objetivos, de preferencia uno solo. Este argumento tiene cierto atractivo intuitivo, ya que la experiencia personal enseña a veces que el hecho de concentrarse en demasiados objetivos al mismo tiempo lleva a la confusión y a que se pierdan de vista los

más importantes los más importantes. Además, el éxito excepcional de alcanzar un objetivo puede facilitar el avance hacia otros objetivos, como lo expresa el concepto de la “mano invisible” propuesto por Adam Smith, en que el individuo contribuye a lograr los objetivos de la sociedad mientras que persigue un fin particular.

Pese a todos estos argumentos, algunas personas aun no están convencidas de que sea adecuada la suposición de la maximización de las utilidades. En apoyo a esta suposición recientemente se publicó un estudio efectuado en 1968, acerca de las compensaciones que reciben los ejecutivos mejor pagados de las 50 empresas industriales más grandes de los Estados Unidos. Se llegó a la conclusión de que la compensación a ejecutivos se relaciona estrechamente con las utilidades (y con el valor de las acciones) y no con las ventas. Según esto, se piensa que los intereses de administradores y accionistas son muy similares. Sin embargo, varios críticos efectúan otras investigaciones acerca de este punto de controversia.

Si son fuertes los argumentos que apoyan la suposición de la maximización de utilidades en condiciones de competencia efectiva, ¿por qué continúan las críticas? Una de las razones principales es que no todos plantean las mismas preguntas y que se requieren diversas concepciones (modelos) para obtener las respuestas.

Ningún modelo único de la empresa resulta apropiado para tratar todos los problemas.

TEORÍAS DE LA EMPRESA.

Aunque los economistas tienden a referirse a la teoría de la empresa, hay que aclarar que, por lo general, están discutiendo la teoría neoclásica de la competencia pura. No quieren decir que solo haya una teoría que pueda que

dar respuestas validas a todas las preguntas concebibles. Considérense en forma breve algunas de las teorías principales y las funciones de la empresa que se caracterizan:

1. En la teoría del precio y distribución competitivos, la empresa es simplemente una concepción teórica, sin la necesidad de una contraparte empírica, que reacciona ante las condiciones cambiantes como si fuera como si fuera una marioneta. Por lo tanto, la empresa es “una entidad imaginaria que reacciona a los cambios ambientales”.
2. En la teoría de la innovación y el crecimiento, el empresario introduce o crea nuevos artículos y métodos. En este contexto, la empresa es “Una entidad imaginaria o típica reaccionante o introductora”.
3. En la economía aplicada a las condiciones sociales, se supone que el conocimiento del medio ambiente es exacto, de manera que se puede decir que un cambio en el precio en la producción mejora o empeora dichas condiciones. En este caso la empresa es “una entidad imaginaria o típica reaccionante o introductora, con un conocimiento preciso de sus oportunidades”.
4. En la teoría del oligopolio y el monopolio hay unos cuantos vendedores (o uno solo) que son influidos en forma materialista por los actos de otros miembros de su grupo. En tales circunstancias, en

tales circunstancias la empresa es “una entidad típica reaccionante o introductora, dentro de un grupo interactuante pequeño (o inexistente)”.

5. En la teoría de la organización se dice que la empresa es “un típico sistema cooperativo en coordinación autoritaria”.
6. En la ciencia de la administración las decisiones de la empresa se toman mediante el uso de los instrumentos de la investigación de operaciones, aplicados a problemas de inventario, reposición, búsqueda, formación de colas e itinerarios. Dentro de este “arte de la administración de empresas”, la empresa viene a ser “un sistema funcional de información y toma de decisiones para efectuar las operaciones comerciales normales”.
7. En la consultaría de negocios se da prioridad a los proyectos particulares en vez de a las técnicas o principios teóricos. En este caso la empresa es “un cliente presente o potencial que busca asesoría en cuanto al comportamiento óptimo”.
8. En la teoría contable, el concepto que se tiene de la empresa es “un conjunto de activos y pasivos”.
9. En la teoría y prácticas jurídicas, la organización comercial se trata como persona jurídica. Se puede decir que la empresa es “una persona jurídica. Se

puede decir que la empresa es “una persona jurídica con bienes, derechos y obligaciones”.

10. En la descripción estadística que utiliza el censo de los Estados Unidos, la empresa manufacturera se define como “una organización comercial con administración única o de una persona que se emplea a sí misma, con uno o más trabajadores y con un lugar fijo de operaciones”.

¿Cuál de estas definiciones de la empresa es la mejor? No se puede contestar a esta pregunta dando como respuesta sólo una de las definiciones. Cada teoría y su definición correspondiente se desarrollaron para un propósito diferente y ninguna es aplicable en todo tipo de circunstancias. Diversos objetivos o grupos de objetivos pueden ser adecuados para resolver distintos problemas. Algunos críticos de la teoría neoclásica de la empresa esperan obtener del modelo más de lo que este puede proporcionar.

Algunos investigadores pretenden saber los precios futuros de ciertas mercancías y las reacciones de las empresas individuales ante los cambiantes sucesos económicos; se vuelven equivocadamente hacia el modelo competitivo tradicional y se alejan frustrados. Fritz Machlup da una explicación de este fenómeno:

En esa teoría (del precio tradicional), el modelo de la empresa no se diseñó, como muchos autores creen, para ayudar a explicar y pronosticar el comportamiento de las empresas reales; más bien, se diseñó para explicar y pronosticar los cambios en los precios observados (cotizados, pagados, recibidos) como efectos de cambios particulares en las condiciones (tasas de salarios, tasas de interés, derechos de importación, impuestos sobre ventas, tecnología, etc.). En esta conexión causal la empresa es sólo un eslabón

teórico, una concepción mental que ayuda a explicar como se pasa de la causa al efecto. Esto es totalmente distinto a una explicación del comportamiento de la empresa.

Confundir una concepción teórica que constituye una guía del pensamiento, con organizaciones e instituciones reales es caer 2la falacia de situar lo concreto fuera de lugar”, es decir, atribuir un significado concreto a símbolos abstractos y tomar “un objeto mental por un objeto que perciben los sentidos”.

Otro tipo de confusión induce a veces a los observadores a rechazar por completo cualquier deducción extraída de un modelo que supone que las empresas pueden realmente maximizar las utilidades. Piensan que resulta inútil en los organismos burocráticos, donde la información que se requiere para tomar las decisiones es deficiente e incompleta, sobre todo cuando debe que pasar por muchas manos en la jerarquía administrativa. El error que se comete en tal razonamiento tiene que ver con que cuestiones se están planteando. Cuando se trata de determinar precios competitivos y la distribución de recursos, la exactitud de la información acerca de las condiciones de la demanda, la oferta y la producción no es tan importante como la respuesta de la empresa en cualquier en cualquier cambio que se produzca en esas condiciones. Las reservas de información previas a los cambios registrados en los salarios o en las tasas del impuesto no son tan importantes para determinar la dirección del cambio en los precios. Solo se requiere que los administradores tomen nota del cambio y reaccionen en forma correcta. La confusión relativa al razonamiento anterior es similar a la que se produce al confundir el desplazamiento de una curva con el movimiento a lo largo de la misma. La dirección del cambio de las variables que hace que la curva se desplace es por lo general independiente de la forma y ubicación de la curva original. Si solo se busca la dirección del cambio pero no su magnitud, la ubicación original de la curva, que corresponde a cierta información precisa, carece de importancia.

En los modelos administrativos del funcionamiento interno de la empresa, - como lo son el proceso de producción más eficiente, el inventario óptimo, etc.- no es tan difícil obtener la información utilizable. Esos modelos pueden resultar sumamente útiles para la consecución de los objetivos de la empresa.

En suma, se puede concluir que la teoría económica tradicional de la empresa que se basa en el supuesto de la maximización de utilidades, es apropiada para pronosticar el movimiento general de los precios y los recursos en respuesta al cambio económico que ocurre en presencia de una competencia considerable. Esta teoría no es apropiada para 1) describir el comportamiento o los actos de una empresa en particular, 2) pronosticar los resultados en aquellos mercados donde la competencia es grande y 3) establecer valores numéricos de la magnitud que se prevé. En el complejo mundo de la realidad a lo máximo que se puede aspirar en la teoría de los precios es a predecir es a predecir la dirección del cambio del precio de mercado y la distribución de recursos en presencia de una competencia efectiva.

En sí misma, esa información puede ser muy útil para el hombre de negocios. Sin embargo, si se quiere mayor realismo en el modelo se puede suponer una función de preferencia distinta, y desarrollar modelos más complejos y especializados.

La metodología de la construcción de modelos es aplicable al implantamiento de todos los modelos por los que se puedan interesar los ejecutivos de las empresas.¹⁵

¹⁵ WEBB. C. Samuel, Economía de la Empresa, Edit. Limusa Noriega, Cuarta Edición, México 1990, Pp. 25-27

RESTRICCIONES DE LA EMPRESA.

Algunos de los temas más interesantes en el campo de la economía de la empresa, tratan acerca de las diversas restricciones impuestas a las actividades y decisiones de la misma. El primer tipo de restricciones se refiere a la libertad que tiene los individuos y las organizaciones que funcionan en un sistema libre empresa, de actuar independientemente de los objetivos de la empresa e incluso, en contra de éstos. En una sociedad libre, la empresa tiene que persuadir y obtener la cooperación de sus empleados, proveedores, competidores y clientes.

En el mercado de recursos la empresa tiene la libertad de comprar materiales y suministros, a precios iguales o mayores al mínimo que exigen los vendedores. Parecerá ilógico pagar más de lo necesario, pero el sistema de la libre empresa permite a sus participantes incurrir en pérdidas y fracasos. En la medida que la empresa no pueda obtener los insumos necesarios a precios inferiores al mínimo del vendedor, se vera restringida, por la libertad que tiene el vendedor de cobrar ese precio. También podrá rechazar el precio del vendedor. La libertad de un grupo restringe a otro. De modo similar, en algunos mercados de mano de obra los empleados están en libertad de negarse a trabajar por un salario inferior al mínimo, estableciendo así una restricción para el patrón. Este, a su vez, esta en libertad de rehusarse a contratar trabajadores con salarios superiores a su máximo, lo cual establece una restricción para los empleados.

En el mercado de mercancías y servicios la empresa es libre de vender a precios inferiores a los corrientes y los consumidores pueden pagar más si lo desean. El precio de mercado es una restricción máxima para el vendedor y mínima para el comprador.

Cuando una o mas empresas, competidoras o complementarias, son lo suficientemente poderosas como para ejercer cierto control en el precio de

mercado, sus acciones y reacciones implican restricciones a la libertad y comportamiento de la empresa original, así como el comportamiento de esta última puede ser una restricción para aquellas.

En una sociedad de esclavos se reduce la libertad de todos sus miembros, excepto tal la de aquellos que tienen la autoridad. Se puede decir que el comportamiento está más confinado mientras más estrecho sean los muros que los restringen.

La segunda restricción es de tipo tecnológico y se refiere a las propiedades físico-biológicas de la materia y a la capacidad fisiológica, psicológica e intelectual del hombre para organizar, manejar y controlar su mundo. Independientemente de la eficacia con que la empresa organice su producción, se requiere cierta cantidad mínima de cada insumo para lograr una determinada producción. Por medio de la investigación la empresa trata de hallar la manera más eficaz y menos costosa de combinar los factores esenciales. En la economía de la producción, las diferentes formas de acuerdo con las cuales se combinan los insumos se conocen con el nombre de procesos. Se presentan dificultades porque algunos insumos no son perfectamente divisibles en la forma en que los son los gases, los líquidos, los polvos, los granos, ya que a veces solo se encuentran disponibles en bloques u otras unidades discretas, como ocurre con una herramienta, un generador, un edificio o un trabajador. En ocasiones el problema de la indivisibilidad se puede resolver rentando el uso, a base de tiempo, de las personas y las cosas en unidades y tamaños demasiado grandes para utilizarlos totalmente. Existen empresas organizadas con el propósito de rentar equipo, camiones, mecanógrafas y consultores administrativos a otras empresas que no pueden comprarlos para usarlos por tiempo completo. En el mundo de los negocios con frecuencia es necesario comprar cierto número mínimo de unidades a fin de obtener un precio suficientemente bajo, sea por docena, gruesa, tonelada, furgón o cosecha. Esto puede significar que se compra más de lo necesario,

ocasionando problemas de inventario, almacenamiento, conservación de artículos perecederos y seguridad. La producción esta sometida, además, a los artículos problemas de indivisibilidad; se tiene que adaptar a las necesidades de los diversos consumidores.

Las propiedades biológicas de la materia son restricciones importantes en las industrias agrícolas, donde la producción esta limitada por la época de cultivo, las horas de luz solar, la lluvia, el contenido mineral básico de la tierra, las plagas, los hongos y las enfermedades.

Las empresas comerciales e industriales no son ajenas a los problemas que causan los insectos, las alergias, la humedad, el polvo y las enfermedades.

Todas las empresas, con la posible excepción de las que están enteramente mecanizadas, son operadas por personas que pueden tener problemas fisiológicos y psicológicos que les impidan desarrollar toda su capacidad productiva. Muchos proyectos potencialmente productivos a menudo se malogran, o simplemente no se emprenden.

3.9 POR QUÉ LOS ECONOMISTAS SE INTERESAN CADA VEZ MÁS EN EL ESTUDIO DE LA EMPRESA.

Tradicionalmente, los economistas se han interesado más en entender y explicar la operación del sistema económico, antes que el funcionamiento de la empresa. Su interés por esta última proviene en buena medida de la posibilidad de que su estudio les lleve a entender mejor la distribución general de los recursos escasos. En la actualidad ya no se piensa exclusivamente que las empresas son tan numerosas, pequeñas y competitivas que, individualmente, ejercen poca o ninguna influencia en la actividad económica. Algunas de estas empresas se han vuelto tan grandes y poderosas, que pocas personas negaran que sus actos tienen importantes implicaciones económicas y sociales. Su transformación en empresas grandes, multiproductoras e internacionales ha

sido propiciada por el desarrollo de la tecnología de computación y por el uso de la programación lineal, a la cual numerosos economistas han hecho importantes contribuciones. En los últimos 20 años hubo también un incremento de las fusiones, los conglomerados, las compañías controladoras y las sociedades internacionales, cuyo efecto tardara decenios en descubrirse. Es inevitable que los economistas se interesen cada vez más en el comportamiento de la empresa, buscando respuesta a los problemas económicos nacionales y mundiales. Al mismo tiempo, es inevitable que los gerentes de empresas acudan a los economistas para evaluar las implicaciones de sus actos, en bien propio y de la sociedad. También en el gobierno, a todos sus niveles, se han dado cuenta de que las existencias disponibles de recursos naturales no renovables, se deben emplear de modo más inteligente para lograr metas sociales. Los políticos, los estadistas y los administradores, teniendo mayor conciencia de la complejidad de los problemas sociales y de sus soluciones, tendrán que basar sus decisiones en los análisis de los economistas y otros investigadores científicos. Las instituciones que progresan rápidamente y los intereses mutuos de economistas, gerentes de empresas y administradores del gobierno seguirán haciendo de la economía de la empresa una muy interesante área de estudio.

NECESIDAD DE LA ECONOMÍA DE LA EMPRESA.

Los estudiantes y ejecutivos que sientan inclinación por los aspectos prácticos de la vida no deben temer que el contacto con el razonamiento abstracto de la teoría económica pueda, en alguna forma, corromper sus mentes y dejarles una amarga experiencia. Los modelos teóricos proporcionan, cuando menos, una forma de organización del pensamiento muy superior a los simples modelos mentales que (tal vez sin que se sepa) gobiernan una buena parte del comportamiento humano. Una vez que los modelos mentales se trasladan al papel, de inmediato se les somete a un análisis crítico que pone de

manifiesto los errores de razonamiento. Expresar el pensamiento en palabras, números, líneas y ecuaciones, constituye un reto que los principiantes encontraran particularmente difícil de afrontar. Aquellos que rehuyen la tarea y dejan que en sus decisiones predominen las impresiones generales y las corazonadas, están perdiendo la oportunidad de lograr un mejor entendimiento del problema en cuestión y tal vez de incrementar las utilidades también.

A menudo las personas bien informadas se muestran desconfiadas, a veces justificadamente, de las decisiones que toman los que tienen autoridad y que no pueden explicar por que las adoptaron. UN aire de misterio oculta por igual la ignorancia y la sabiduría. Si una persona es verdaderamente incapaz de comunicar a otros sus pensamientos, tal vez se tenga razón en pensar que ella misma no los entiende y que ocupa un puesto que exige mas de lo que el pueda dar. Si hace a otros que no entiende sus propios pensamientos ni esta dispuesta a compartirlos con los demás, crea una sensación de engaño que puede, que puede así mismo descalificarla para su trabajo. En todo caso, el contacto con la teoría y la construcción de modelos no podrá aumentar la ignorancia de nadie, pero tal vez si el conocimiento de que se esta en este estado desafortunado, aunque tampoco lo hará en forma absoluta, mientras que la recompensa en términos de intelecto y materialismo es enorme.

La economía de la empresa proporciona la perspectiva y las herramientas analíticas, necesarios para entender las funciones y las contribuciones de las instituciones comerciales. La administración científica moderna, exige que se comprendan más que superficialmente las actividades funcionales de las empresas, clasificadas tradicionalmente como contabilidad, producción, mercadotecnia, finanzas y manejo de personal. En la actualidad para hacer un estudio profundo y elaborado de esos temas se utilizan modelos matemáticos, como auxiliares del pensamiento. Por lo tanto, los modelos mentales se pueden ampliar mediante el uso de programación lineal, la

econometría, el análisis de comportamiento, la dinámica industrial y la simulación de empresas, de modo que contengan un número mucho mayor de variables y relaciones complejas. Si bien muchas decisiones no se pueden cuantificar, un número sorprendentemente grande y cada vez mayor de ellas, se pueden estimar con bastante precisión y poner a prueba su congruencia lógica. Cuando los hechos se ponen en evidencia, la magnitud de los juicios y conjeturas se reduce y la probabilidad de tener éxito aumenta. En aquellos casos en que las decisiones no se puedan reducir a cálculos mecánicos, habrá que hacer algún tipo de juicio. Tal vez se haga con base en un conocimiento impreciso de experiencias personales fortuitas y limitadas; tal vez se haga conscientemente refiriéndolos a objetivos bien elaborados, de la empresa o personales; tal vez provenga de una referencia inconsciente a filosofías heredadas de los progenitores, los compañeros de la niñez, los libros de historietas, el entrenador de fútbol, el maestro predilecto, un héroe cinematográfico, una novela popular, un antiguo jefe, un líder político, y tal vez hasta de un comercial de radio o televisión. John Maynard Keynes expresó un reconocimiento de tales influencias cuando hizo esta observación que se cita con frecuencia.

Las personas prácticas que se creen enteramente libres de toda influencia intelectual, por lo general son esclavos de algún economista ya difunto. Los locos que tienen autoridad y escuchan voces en el aire, destilan su frenesí de algún escritorzuelo académico de una época anterior. {General Theory of Employment, Interest, and Money. (Nueva York: Harcourt, 1962), página 383. Publicado por primera vez en 1936.}

A estas alturas hacer demasiado énfasis en que el estudio del análisis y los modelos económicos es de gran utilidad para el ejecutivo de empresa, porque le hace darse cuenta de cómo su empresa y las actividades de la misma se relacionan con la economía y la sociedad considerada en general. El examen

de los objetivos de las empresas sometidos a limitaciones que imponen las leyes de la naturaleza y la sociedad, no pueden dejar de aportar un marco significativo, dentro del cual el hombre de negocios podrá tomar decisiones importantes.

CAPÍTULO IV

ANÁLISIS GLOBAL EN EL ESTUDIO DE UNA EMPRESA EN ALGUNOS PAÍSES.

4.1 EL BANCO MUNDIAL Y EL DESARROLLO DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.

La mayoría de los países en desarrollo se caracterizan por el rápido crecimiento de la población y de la mano de obra. Si bien la agricultura seguirá absorbiendo una proporción importante de esa mano de obra, resulta claro que una parte creciente de la misma deberá ser empleada en otras actividades, ya sea en aldeas o pequeñas poblaciones, ya sea en aglomeraciones y ciudades más grandes.

Por consiguiente, para lograr un crecimiento equilibrado y la creación de empleos en diferentes sectores es preciso desplegar un esfuerzo importante tendiente simultáneamente a la expansión de empleos no agrícolas en las zonas urbanas y a la intensificación de la agricultura; de este modo se reducirá la migración de la población rural y se aumentaría su capacidad de comprar productos fabricados en las zonas urbanas.

En este contexto, el desarrollo de la industria- en sentido lato, es decir, incluyendo las empresas manufactureras y la de servicios- en las zonas urbanas parece constituir una preocupación y un desafío importante para la mayoría de los países en desarrollo. Al mismo tiempo, debido a la escasez de capitales en la mayor parte de los países menos desarrollados, es preciso hacer hincapié en la utilización racional y eficaz de los capitales con el fin de suscitar la mayor demanda posible de mano de obra.

Tradicionalmente, el BIRF ha concedido a las compañías financieras de desarrollo o bancos de fomento los préstamos destinados sobre todo a las empresas medianas, mientras que los destinados a grandes proyectos industriales se han otorgado directamente.

4.2 RELACIÓN ENTRE ACTIVO FIJO/EMPLEO DIRECTO EN UN NUMERO LIMITADO DE PAÍSES.

TAMAÑO DE LA EMPRESA	INDIA	COLOMBIA	MÉXICO	FILIPINAS
PEQUEÑA	278 DLS.	3,000 DLS.	33,700 DLS.	1,020 DLS.
MEDIANA	557 DLS.		4,500 DLS.	2,850 DLS.
GRANDE	2,450 DLS.	13,400 DLS.	14,500 DLS.	8,000 DLS.

Los estudios mencionados tienden a demostrar igualmente que aunque las pequeñas empresas tengan una mayor densidad de mano de obra, los índices de valor agregado por empleado y la relación entre capitales invertidos y producción son menos favorables.

En respuesta a las preocupaciones expresadas por los gobiernos, el BIRF esta haciendo mayor hincapié en la creación de empleos en zonas urbanas mediante la asistencia a pequeñas empresas modernas y sectores informales que presentan una densidad relativamente elevada de mano de obra. Ello supone la expansión de la gama de beneficiarios de la asistencia del BIRF, así como de la gama de intermediarios que canalizan dicha asistencia. La mayoría de las compañías financieras de desarrollo, creadas y promovidas para asistir a esta clientela, y que hasta ahora canalizaban los fondos destinados a la industria, se ocupaban principalmente de empresas manufactureras modernas de medianas y grandes dimensiones. En la actualidad, tales compañías no están absolutamente en condiciones de proporcionar servicios a la pequeña empresa.

4.3 EL DESARROLLO DE LA PEQUEÑA EMPRESA EN ALGUNOS PAISES.

ARGELIA.

El desarrollo de la pequeña y mediana industria en Argelia ha sido incorporado en la política nacional de desarrollo económico y social requerida para la planificación de las inversiones orientada hacia una industrialización intensiva.

Los primeros tres planes nacionales permitieron el establecimiento de un gran número de pequeñas y medianas empresas administradas por diversos promotores del sector público (sociedades nacionales y comunidades locales) y privado.

La expansión del sector de la pequeña y mediana empresa, esencial para la integración de otros sectores económicos, requiere actualmente una promoción y una asistencia técnica y financiera más adecuadas, en forma de estudios, desarrollo de proyectos y programas de formación, para poder alcanzar los objetivos del desarrollo.

4.3.1 POLÍTICA DE DESARROLLO DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS.

Con el fin de presentar una clara imagen del lugar que ocupan las pequeñas y medianas empresas en Argelia, así como de sus objetivos, será necesario describir algunas de las características del sistema económico nacional.

CONTEXTO ECONÓMICO.

Argelia es un país con economía planificada donde el sector público ocupa un lugar predominante, sobre todo en la industria, la agricultura y las

infraestructuras. El estado controla la economía a través de un sistema centralizado de financiación de las inversiones.

El sector industrial público se compone de sociedades o empresas nacionales, que generalmente controlan todas las unidades de producción pertenecientes a una rama industrial. Estas sociedades nacionales son parte integrante del mecanismo a través del cual el Estado aplica su política económica y, por consiguiente, actúan como unidades de planificación sectorial. A partir de 1966, los municipios han desempeñado un papel muy importante como unidades económicas, políticas y sociales fundamentales del sistema de planificación.

Inmediatamente después de acceder a la independencia, Argelia decidió basar su estrategia de desarrollo en la industrialización.

Así, pues, se concedió prioridad a la inversión en el sector industrial durante el plan Trienal Provisional, y sobre todo durante el plan cuatrienal, que asignó a la industria el 45 por ciento de las inversiones totales, es decir, 12 400 millones de dólares (1 dólar = 4,5 dinares).

Durante el periodo de vigencia del Plan se incrementó esta cifra en 4 129 millones de dinares. Por lo tanto, al final del primer Plan Cuatrienal se dedicó el 46 por ciento de las inversiones al sector industrial. Este importante esfuerzo de inversión condujo a un crecimiento anual medio del 9.5 por ciento del producto industrial bruto.

Durante el segundo Plan Cuatrienal, el desarrollo industrial siguió ocupando el primer lugar, ya que se le asignaron 24 500 millones de dinares, o sea, el 45 por ciento de todas las inversiones previstas durante el periodo del plan. Este esfuerzo de promoción de la gran industria durante los dos planes

tiene esfuerzo de promoción de la gran industria durante los dos planes tiene tres objetivos principales:

- Satisfacer la demanda nacional de bienes de capital y de consumo;
- Crear las bases de una economía moderna, gracias al establecimiento de industrias básicas que puedan contribuir al crecimiento económico;
- Aumentar las reservas de divisas, gracias a la extracción y comercialización de hidrocarburos.

Esta inversión en grandes empresas industriales tuvo por consecuencia la creación, en ciertas regiones privilegiadas del país, de “polos de crecimiento” o centros industriales (ANNABA, ARZEW y SKIKDA en los ramos del gas, petróleo y de la siderurgia) que ejercen una atracción sobre otros sectores económicos afines. Estos “polos” han contribuido al alcance de altos índices de crecimiento industrial.

Sin embargo, pese a las ventajas que ofrecen estas industrias en términos de crecimiento de la producción consiguiente independencia económica, cabe mencionar varios factores que dificultan el establecimiento de las mismas, y que pueden resumirse como sigue:

- Argelia heredó una economía desequilibrada del período colonial. Además, debido al estado desarticulado de la economía al comienzo de la industrialización, las fuerzas de atracción eran más débiles que las fuerzas de polarización (o concentración). Por consiguiente, existía el riesgo de que un desarrollo basado exclusivamente en los centros privilegiados constituidos por los “polos de crecimiento” pudiera acentuar de hecho las disparidades y desequilibrios regionales iniciales.

- Las industrias básicas creadas en dichos “polos de crecimiento” aplican técnicas de producción sofisticada y de alta densidad de capitales, que es difícil o imposible sustituir por otras técnicas validas. Por lo tanto, estas industrias tienen una capacidad generadora de empleo sumamente reducida.
- La concentración de la actividad industrial en ciertas regiones del país probablemente contribuirá a un crecimiento urbano acelerado y exagerado, con las pesadas consecuencias sociales que ello suele comportar.

OBJETIVOS DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA EN ARGELIA.

Ya antes del primer Plan Cuadrienal se reconoció que la pequeña y mediana empresa constituía un factor importante del desarrollo económico y social del país y no un sector meramente marginal y secundario.

El desarrollo armonioso del sector, de importancia crucial para el porvenir industrial del país, exigió una política de promoción coherente y sostenida que tuviera en cuenta la estrategia global de desarrollo industrial tendiente a:

- Consolidar la red industrial a escala nacional.
- Reforzar la política de equilibrio regional.
- Aumentar la integración de la economía nacional.

El segundo Plan Cuadrienal fijó cuatro objetivos específicos para el sector:

- Distribuir la industria en todo el país mediante la descentralización de las actividades económicas fuera de los centros industriales, ya excesivamente desarrollados.

- Satisfacer las necesidades locales mediante la producción local, aumentando así la renta de las regiones rurales.
- Estabilizar los recursos locales.

LA ESTRATEGIA DE DESARROLLO DE LOS PROGRAMAS A FAVOR DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA EN ARGELIA.

Después de haber establecido los objetivos de los programas en beneficio de la pequeña y mediana empresa, conviene examinar ahora las medidas económicas adoptadas para alcanzarlos.

En primer lugar, los programas deben ser coherentes; no se trata de crear empresas de manera indiscriminada, en cualquier lugar y a cualquier precio. Los diferentes proyectos que integran un programa no solo deben responder a una proyección económica que refleje la orientación general que el planificador ha atribuido al programa, sino que además deben ser compatibles entre sí. Por otra parte, el programa debe armonizarse igualmente con otros sectores y ramas de la economía nacional del modo siguiente:

- Subsectores industriales.
- Distribución geográfica.
- Coordinación entre y dentro de los subsectores industriales.
- Complejos económicos.
- Bienes y servicios.
- Mercado laboral.

4.3.2 ESTRUCTURAS DE ASISTENCIA TÉCNICA Y FINANCIERA.

La responsabilidad de la promoción de pequeñas y medianas empresas es compartida por diversos organismos y entidades.

ORGANISMOS DE PROMOCIÓN DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.

Los organismos de promoción de la pequeña y mediana empresa del sector público incluyen ministerios técnicos, sociedades nacionales, comunidades locales, cooperativas y organizaciones de vulgarización.

La Secretaría de estado del Plan centraliza todos los proyectos de los organismos mencionados y establece un programa que se discute en un comité interministerial antes de ser incorporado en el plan nacional de desarrollo económico y social.

La creación de pequeñas y medianas empresas del sector privado incumbe a los empresarios nacionales con el apoyo de las camaras de comercio e industria. Las inversiones privadas deben ajustarse al código, en virtud del cual deben ser aprobadas por las comisiones regionales y la comisión nacional de inversiones privadas.

PROYECTOS DEL PRIMER PLAN CUADRIENAL.

<u>Sectores</u>	
<u>Número</u>	
Pequeña y mediana empresa(en términos prácticos), incluyendo industrias tales como: construcciones mecánicas, química, materiales de construcción, textiles, pieles y cueros, madera y papel, productos alimenticios, etc.....	58
Producción artesanal tradicional.....	75
Turismo y balnearios	17

Total de empresas pequeñas y medianas.....	150
Presupuesto total: 110 millones de dinares.	

PROYECTOS DEL SEGUNDO PLAN CUADRIENAL.

<u>Sectores</u>	
<u>Número</u>	
Materiales de construcción	216
Industria metalúrgica.....	62
Madera y papel.....	59
Industria de productos alimenticios.....	19
Textiles.....	5
Química.....	15
Total de empresas pequeñas y medianas.....	376
Artesanía tradicional.....	15
Servicios.....	55
Turismo y balnearios.....	116
Total de pequeñas y medianas empresas.....	562
Presupuesto total: 1 128 millones de dinares.	

Según la información proporcionada por la secretaría de estado del Plan, entre 1969 y 1976 se completaron 200 proyectos de creación de pequeñas y medianas empresas públicas (pequeñas y medianas industrias, empresas artesanales y de servicios) y se crearon 12000 empleos en zonas rurales.

Por otra parte, entre 1967 y 1973 se ejecutaron aproximadamente 730 nuevos proyectos en el sector privado, creándose 23000 nuevos empleos.

Las inversiones privadas se concentraron principalmente en empresas textiles, químicas y alimenticias.

Las sociedades nacionales también crearon numerosas pequeñas y medianas empresas para satisfacer sus propias necesidades.

4.4 LA INFLACIÓN Y SU PERSPECTIVA EN EL ENTORNO ACTUAL.

La economía en 2016: los acontecimientos que marcarán el año.

Economistas consideran que la economía mundial en 2016 será más fuerte que el año pasado sin embargo, persisten temores sobre la desaceleración china y el bajo precio del petróleo que se perfila por debajo de los 40 dólares.

La ampliación del canal de Panamá, que comenzará a operar en abril de 2016, es solo un evento en lo que promete ser un año lleno de acontecimientos para la economía global. El acuerdo comercial Transpacífico podría ganar la aprobación de 12 naciones que en conjunto representan el 40% de la aprobación mundial. Habrá elecciones presidenciales en Estados Unidos y Taiwán, Olimpiadas en Brasil y un nuevo plan quinquenal en China. El mayor acontecimiento de todos podría ser el referéndum en Reino Unido, posiblemente en Octubre, sobre su permanencia en la Unión Europea.

La Economía mundial se perfila para ser más fuerte que en 2015, en línea con los promedios de crecimiento a largo plazo, según el Fondo Monetario Internacional (FMI), y los economistas encuestados por Bloomberg. Pero “el retorno a la expansión global robusta y sincronizada es todavía inalcanzable”, dijo FMI en su más reciente perspectiva. Los economistas del Fondo estiman el crecimiento mundial en 3.6 por ciento frente al 3.1 por ciento de este año, en un cálculo basado en el poder adquisitivo real de la monedas nacionales.

Para Adair Tuiner, ex presidente de la agencia británica de servicios financieros, el entrante será “aceptable”. Más pesimista que el consenso, teme que haya **guerra de divisas** no declaradas si Europa y Japón tratan de abaratar su dinero para impulsar las exportaciones y el empleo doméstico.

Este en resumen, la previsión sustentada por la mayoría; China continuará desacelerándose; Estados Unidos seguirá superando a sus pares entre las naciones ricas; debido a la moderada demanda mundial, es probable que el precio del dinero (las tasa de interés) y los precios del petróleo, y otros commodities se mantengan bajos. Los banqueros centrales Janet Yellen, Mario Draghi, y Haruhiko Kuroda estarán bajo los reflectores mientras la Reserva Federal, intenta elevar las tasas y el Banco Central Europeo y el Banco de Japón buscan maneras de estimular el crecimiento.

La variable más importante para 2016 es China, donde la tasa anual de crecimiento PIB cayó por debajo del 7 % en el tercer trimestre del 2015, por primera vez desde la crisis financiera. Las naciones en desarrollo que dependen de China como cliente para sus recursos son Brasil, Chile, Indonesia, Malasia, Filipinas, Sudáfrica, Tailandia y Vietnam.

Pero el apetito mundial por los productos chinos ya no está creciendo al mismo ritmo, así que su economía tendrá la difícil tarea de reorientarse hacia el consumo interno como una nueva fuente de crecimiento.

El petróleo barato es un factor de optimismo para la mayoría de los economistas. Aun cuando el bajo precio perjudica a los exportadores de crudo (como Rusia y los miembros de la OPEP), aumenta la importación de las naciones en vías de desarrollo (gran parte de América Latina, África y Asia). Sin embargo, los precios del petróleo son menos predecibles que la economía china, pues dependen de múltiples factores, desde la política de la OPEP al conflicto en el Medio Oriente. Una teoría bajista dice que el precio del crudo podría caer por debajo de los 40 dólares por barril para el próximo año, pues la

producción está excediendo el consumo y ya no hay sitio para almacenar el exceso. Los alcistas creen que el bajo precio desanimará la exploración y la producción lo bastante para crear escasez y ello elevará el precio, estiman que el barril podría alcanzar los 100 o 130 dólares para el año 2017. Entre esos dos extremos, los operadores apuestan que los precios subirán ligeramente y que el Brent alcanzará los 56 dólares el barril a fines de 2016, frente a los actuales 49 dólares.

Se espera en 2016 los sueldos estadounidenses reciban un incremento mayor al 3%. La inflación en el país es baja y el mercado de la vivienda se está recuperando, al igual que el consumo.

La Reserva Federal de Estados Unidos, no tendrá necesidad de subir las tasas de interés rápidamente y asfixiar la expansión.

A diferencia de la economía estadounidense, que ha crecido lenta pero constantemente desde 2009; Europa y Japón han sufrido reveses periódicos. El Banco Central Europeo podría llevar las tasas de interés a corto plazo a territorio negativo incluso antes de que inicie el 2016, y el Banco de Japón está a punto de aumentar las compras de bonos para bajar las tasas a largo plazo.

La crisis financiera griega podría desaparecer en el 2016 si el primer ministro Alexis Tsipras no logra la aprobación de recortes de gastos, aumentos de impuestos, reformas del mercado laboral y privatizaciones que los acreedores han exigido.

La crisis de los refugiados de Europa podría, curiosamente, estimular el crecimiento económico a corto plazo al menos en Alemania.

El instituto económico DIW estima que el gobierno prestará ayuda a los refugiados, y estos a su vez la gastarán, sobre todo en bienes y servicios nacionales.

Ha sido un año infernal para Brasil (crisis política, petróleo) y Rusia (sanciones, petróleo) y el Fondo Monetario Internacional (FMI) prevé que ambas economías sigan contrayéndose en 2016.

También estima que India superara a China con un crecimiento de 7.5 por ciento, mientras que México crecerá 2.8 por ciento, Nigeria 4.3 por ciento y Sudáfrica apenas 1.3 por ciento.

CAPÍTULO V
EJEMPLIFICACIÓN DE INFLACIÓN.

5.1 EJEMPLO PRÁCTICO DE LA INFLACIÓN.

Supongamos que en el año 2014, el costo de algunos productos terminados de ropa de importación eran los siguientes:

Sudadera=\$200.00 pesos, pants=\$145.00 pesos, chaleco dama=\$210.00 pesos, chaleco caballero=\$200.00 pesos.

En total para comprar 500 productos de diferentes estilos se invertían \$100,000.00 pesos.

Llegando el año 2015 el costo de estas mismas mercancías eran las siguientes:

Sudadera=\$250.00 pesos, pants=\$180.00 pesos, chaleco dama=\$260.00 pesos, chaleco caballero=\$250.00 pesos.

En total, al final del año 2015 el comprador gastaba= \$125,000.00 pesos en todo esto.

Según esto, en el año del 2015 este comprador debía gastar \$25,000.00 pesos más de lo que gastaba en 2014 para comprar la misma cantidad de artículos.

¿QUÉ SIGNIFICA ESTO?

Lo que sucede es que el nivel de precios de estos bienes aumentó \$25,000.00 pesos con respecto al año 2014, lo que representa un aumento del 25% en los precios entre el final del año 2014 y el del 2015. A este aumento porcentual en los precios se le llama inflación (por lo tanto, la inflación en el 2015 con respecto al 2014 fue del 25%).

Todo lo anterior tiene que ver con lo que se denomina “la capacidad adquisitiva de la moneda, es decir con \$100,000.00 pesos en el año 2014, se tenía la capacidad de adquirir todo lo que este vendedor necesitaba para echar andar su negocio pero en el 2015, con estos mismos \$100,000.00 no se tiene la capacidad de comprar las mismas cantidades de productos.

Cuando se habla de inflación se habla de un aumento en el nivel general de precios a través del tiempo, o sea que, en general, gran cantidad de bienes y servicios aumentan su precio (no necesariamente todos aumentan pues habían algunos que se mantengan su precio constante e inclusive, puede ser que este baje).

CONCLUSIONES

Debemos entender la importancia de cómo afecta la inflación a la pequeña y mediana empresa actualmente en México, ya que las empresas pequeñas son las más perjudicadas debido al incremento continuo de los precios en las materias primas utilizadas para la elaboración de diversos productos, que se venden en nuestro país, por lo que se necesita apoyar a las PYMES nacionales para que produzcan materias primas de calidad y no se necesiten traer mercancía de otros países para que no se aumente el precio en estas debido al cambio de moneda, en la actualidad la mayoría de las pequeñas empresas o pequeños comerciantes optan por conseguir mercancía de otros países y en consecuencia el flujo de efectivo se pasa automáticamente a otros proveedores que no tienen ninguna inversión en nuestro país.

De igual manera también se explica que la inflación año con año está aumentando ya que se refleja en el aumento de todos los productos que años anteriores se adquirirían con cierta cantidad de dinero y en el presente ya no se pueden adquirir los mismos productos con el mismo efectivo, otra recomendación muy importante también sería que se estabilizaran en el país los gastos indirectos para que así los productores no aumentaran el costo, por ejemplo (gasolina, luz eléctrica, agua, impuestos, etc.), ya que estos gastos van incrementando y pues la gente que produce necesita también aumentar los costos para tratar de tener la misma ganancia a los años anteriores.

Por ello fue que escogí este tema de tesis, ya que también soy comerciante y se ve a diario los problemas que la inflación nos está generando, de igual forma invitar al gobierno a hacer conciencia de este problema para tratar de buscar una solución para que ya no afecten tanto a las micro, pequeñas y medianas empresas y no les perjudique este problema.

BIBLIOGRAFÍA

- DRUCKER, Peter F., “Los desafíos de la administración en el siglo XXI”, Editorial Sudamericana, Argentina, 1999, Pp.228
- GRUPO NORIEGA EDITORES, Desarrollo de Pequeñas Empresas (Políticas Y Programas), México, D.F., Editorial LIMUSA NORIEGA EDITORES, 2ª. Ed, 1997 pp. 254.
- LAWRENCE J. Gitman, Principios de Administración Financiera, México, D.F, Editorial PEARSON 11ª. Edición, 2007, pp 690.
- MOCHON Morcillo Francisco, Economía Principios Y Aplicaciones, México, D.F., Editorial MC. GRAW HILL, 4ª Edición, 2008 pp. 636.
- SAMUELSON A. Paul. NORDHAUS D. William. DIECK Lourdes. SALAZAR José de Jesús, Macroeconomía (CON APLICACIONES EN MÉXICO), MÉXICO, D.F., MC GRAW-HILL/INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V. 15ª Edición, 1998 pp. 572.
- SABINO CARLOS Y J. FARIAS H., LA INFLACIÓN QUÉ ES Y COMO ELIMINARLA, CARACAS, EDITORIAL CEDICE- Panapo 1997, pp. 64.
- WEBB C. Samuel, Economía de la Empresa, México, D.F. Edit. LIMUSA NORIEGA EDITORES, 1ª. EDICION, 1981 pp. 722.
- RODRÍGUEZ Valencia Joaquín, Planeación estratégica a la pequeña y mediana empresa, Edit. Thomson, Ed. Quinta, México 2005 pp.289

LEGISLACIÓN

- DIARIO OFICIAL DE LA FEDERACIÓN.
- CÓDIGO FISCAL DE LA FEDERACIÓN.

OTRAS FUENTES

- www.inflacion.com.mx
- www.elfinanciero.com.mx
- www.banxico.org.mx
- www.economia.gob.mx