

00621
3



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE CONTADURÍA Y ADMINISTRACIÓN

**CÓMO INTERPRETAR LOS INDICADORES
MACROECONÓMICOS PARA LA TOMA DE DECISIONES
EN MICROEMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO
(TIENDAS DE ABARROTÉS).**

**TESIS PROFESIONAL QUE PARA OBTENER
EL TÍTULO DE:**

LICENCIADO EN CONTADURÍA

PRESENTA:

**MÓNICA BANDALA SALDAÑA
PEDRO ROSAS RUIZ**

ASESOR:

Dra. Ma. HORTENSIA LACAYO OJEDA

MÉXICO D.F

ACTUALIZACIÓN

2000

2003

A



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

AGRADECIMIENTOS

GRACIAS a nuestra asesora la Dra. María Hortensia Lacayo Ojeda, quien nos guió en la elaboración de esta tesis con sus conocimientos, su entusiasmo y experiencia.

A todos los profesores y profesoras que nos ayudaron en nuestra formación profesional, inculcándonos la honestidad, perseverancia y amor para con nuestra carrera y lealtad hacia nuestra universidad.

Autorizo a la Dirección General de Bibliotecas
UNAM a difundir en formato electrónico e impres.
el contenido de mi trabajo de recepción

NOMBRE: Bárbara Guzmán

Mónica Troncoso Ruiz Pedraza

FECHA: 21 ABRIL 2003

FIRMA: [Firma]

Esta tesis se la dedico a mi padre, con cariño y amor, ya que supo plantar en mí, la semilla del conocimiento; gracias a su apoyo y cuidado ha podido florecer con la culminación de mi carrera profesional. Mónica

Le doy las gracias a Pedro, por los momentos en que me ayudó a tener confianza en mí, a aprender que cada día es una nueva oportunidad para ser una mejor persona.

Con sincero afecto, Mónica.

Gracias a mi hermano Juan Manuel, por su cariño, en todos los momentos difíciles que hemos pasado.

*Gracias a mis padres Elisa y Cosme, a quienes con
mucho cariño les dedico esta tesis, por su apoyo
constante, cuidados y sobre todo por su confianza en mí.
Pedro.*

*Gracias a Mónica, mi eterna compañera y amiga, por
hacerme ver la vida con cariño, amor, comprensión y
sentirme con su compañía una persona feliz.*

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN

- 1.- Planteamiento del problema.
- 2.- Hipótesis.
- 3.- objetivos.
- 4.- Justificación del tema.
- 5.-Método de la investigación.
- 6.-Tipo de estudio.

CAPÍTULO I. LA MICROEMPRESA MEXICANA EN LA ACTUALIDAD.

1. El comercio a través de los años en México.
2. ¿Qué es la microempresa?
3. División de las empresas mexicanas.
4. Distribución porcentual de los sectores en la economía mexicana.
5. Problemática actual de las microempresas.
6. Las microempresas en las ventas al detalle.

CAPÍTULO II. LA ECONOMÍA Y SU INFLUENCIA EN LAS MICROEMPRESAS.

1. ¿Qué es la economía?
2. La economía y sus divisiones.
3. Teoría económica.
4. Relación entre macroeconomía y microeconomía
5. La influencia de la economía en las empresas.
6. Situación económica actual en México.

CAPÍTULO III. PRINCIPALES INDICADORES ECONÓMICOS DE LA ECONOMÍA MEXICANA.

1. Producto nacional bruto. (PNB).
2. Producto interno bruto (PIB) .
3. Inflación, Índice Nacional de Precios al Consumidor (INPC).
4. Tipo de Cambio, Devaluación, Sobrevaluación.
5. Saldo de las cuentas de la Balanza de Pagos.
6. Indicador de la Bolsa Mexicana de Valores (BMV).
7. Tasas de Interés.

CAPÍTULO IV. RAZONES POR LAS CUALES NO SON UTILIZADOS LOS INDICADORES MACROECONÓMICOS EN MÉXICO, POR PARTE DE LOS MICROEMPRESARIOS DEL SECTOR COMERCIO, ALIMENTOS AL POR MENOR, RAMA TIENDAS DE ABARROTÉS.

1. Trabajo de campo.
2. Resultados obtenidos.
3. Comprobación de hipótesis.

CAPITULO V. INTERPRETACIÓN DE LOS INDICADORES MACROECONÓMICOS PARA LA TOMA DE DECISIONES EN LA MICROEMPRESA

- 1) Producto nacional bruto. (PNB).
- 2) Inflación, Índice Nacional de Precios al Consumidor (INPC).
- 3) Tipo de Cambio, Devaluación, Sobrevaluación.
- 4) Saldo de las cuentas de la Balanza de Pagos.
- 5) Indicador de la Bolsa Mexicana de Valores (BMV).
- 6) Tasas de Interés.

CAPITULO VI. CONCLUSIONES FINALES.

BIBLIOGRAFIA
GLOSARIO
ANEXOS

5

INTRODUCCIÓN

La microempresa es el principal motor productivo y generador de empleos en México, al constituir un 98 por ciento¹ del total de las empresas nacionales, es sin duda, una fuente de empleo permanente, generadora de productos o servicios que benefician diariamente a la población.

La microempresa está desprotegida ante una economía globalizada, es por eso que debe tener todo el apoyo posible para evitar que estas microempresas cierren ante las crisis que el país pudiera atravesar.

Esta realidad sobre las microempresas nos motivó para tratar de contribuir a conocer algunas herramientas que les permitan ser competitivas y evitar que los vaivenes de la economía mexicana las tomen desprevenidas; ocasionando despidos, aumento de precios en mercancías, disminución de ventas y en casos más graves el cierre de las microempresas. Este trabajo se limitará al estudio de los microempresarios del sector comercio, rama alimentos al por menor, tiendas de abarrotes en el Distrito Federal, ubicadas en la delegación Magdalena Contreras. Se seleccionaron las tiendas de abarrotes porque representan el 47 por ciento del total de empresas del sector comercio²; por lo cual, pensamos que son importantes para el país; su fácil localización permite que el consumidor compre en ellas diariamente, y sus precios afectan a la población en general; aunque son muchos establecimientos, son de poco interés para los organismos dedicados a fomentar el desarrollo de las empresas (Nafin, Secretaría de Economía, Cámaras de Comercio), por ello las tiendas de abarrotes no cuentan con el apoyo para seguir desarrollándose. Es por esta razón que los microempresarios al saber interpretar y utilizar los indicadores macroeconómicos puedan conocer su entorno económico y tomar las medidas que le permitirán sobrevivir. En épocas de estabilidad el conocer los indicadores les permitirá proyectarse hacia un crecimiento, ya sea ampliando el negocio o abriendo otro.

¹ Con base en: MEXICO, INEGI, *Censos económicos 1999, Enumeración integral de México*, pp. 9-14 y 27-29.

² *Ibid.*, pp. 92, 129 y 133

1. JUSTIFICACIÓN DEL TEMA

El presente trabajo está inspirado en los microempresarios, ya que éstos en la actualidad son el motor de la economía nacional, pues representan aproximadamente el 90 por ciento del total de empresas en el país³. La microempresa es castigada con políticas económicas e inadecuadas decisiones por parte del gobierno que frena su crecimiento, lo que hace que cada día cierren muchos de estos negocios.

El interés principal de esta tesis es dar a conocer a los microempresarios la forma cómo pueden interpretar y utilizar los indicadores macroeconómicos, con el fin de protegerse de los cambios que sufre constantemente la economía mexicana, apoyándose en la información financiera que el gobierno emite. De ello nace la pregunta: ¿existe relación entre las variables macroeconómicas con la actividad de los microempresarios sector comercio, rama alimentos al por menor, tiendas de abarrotes? La respuesta a esta interrogante, se refiere al papel que tienen los microempresarios sector comercio, rama alimentos al por menor, tiendas de abarrotes en la sociedad, quienes deben estar relacionados con su mundo circundante, trascender del sentido común y pasar a un conocimiento de mayor profundidad, como es el de los aspectos económicos del país,

En la elaboración de esta investigación se observó la falta de cultura empresarial⁴ en el ámbito financiero por parte de los microempresarios entrevistados del sector comercio, rama alimentos al por menor, tiendas de abarrotes, ya que éstos en su mayoría no tienen conocimiento de los indicadores macroeconómicos y/o no confían en los mismos, ocasionado en su mayoría por el nivel educativo que poseen estos microempresarios⁵, por lo cual, en la propuesta de esta tesis se darán a conocer de los indicadores macroeconómicos.

En el universo de las empresas mexicanas, se seleccionó al sector comercio, el cual abarca dentro de los sectores económicos un 48 por ciento del total de unidades económicas⁶; de este sector se encuentra integrado en un 98 por ciento de microempresas⁷, y en ello radica su importancia en la economía nacional. La rama a la que está dirigido este estudio, es la venta al por menor, en específico las tiendas de abarrotes y/o misceláneas, puesto que a este tipo de

³ Con base en. MÉXICO, INEGI, *Censos Económicos 1999, Enumeración integral*, 1999 p 14.

⁴ Con base en. MÉXICO, Facultad de Ingeniería, *Taller del micro empresario*, octubre 1999.

⁵ Ver resultados de encuesta realizados en el capítulo IV.

⁶ Con base en. INEGI, *Censos Económicos 1999, Enumeración Integral*, México, 1999, p. 2.

⁷ *Ibid.*, p. 14.

comercios se les puede ver en cada esquina, además de que el efecto de los precios de sus productos repercuten en el consumidor final.

2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Cuando pensamos en microempresas, es frecuente considerar que su tamaño es resultado de su poca capacidad para desarrollarse tanto tecnológica como económicamente, lo que las sitúa en una posición de desventaja con relación a las pequeñas y medianas empresas. En consecuencia, las microempresas se enfrentan a una problemática formada por diversos elementos tales como la inflación, devaluaciones, movimientos sociales, inseguridad, corrupción, migración, entre otros.

Una de las principales desventajas que enfrentan las microempresas, es la falta de conocimientos e interpretación sobre los indicadores económicos, ya que éstos les pueden ser útiles para operar de manera más eficiente. Estos negocios son afectados por las variantes de la economía nacional de manera directa, y en muchas ocasiones no saben cómo protegerse y/o prevenirse de tales circunstancias.

De lo anterior nacen las siguientes preguntas:

PREGUNTA PRINCIPAL

¿Cuáles son las razones por las que los principales indicadores macroeconómicos no son utilizados por las microempresas en la rama alimentos al por menor: tiendas de abarrotes?

PREGUNTAS SECUNDARIAS

¿Cuál es la razón por la que los microempresarios en la rama alimentos al por menor: tiendas de abarrotes, no conocen los indicadores macroeconómicos?

¿Por qué los microempresarios en la rama alimentos al por menor: tiendas de abarrotes, no tienen la confianza en los indicadores macroeconómicos?

3. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN.

Los cuales son los siguientes:

OBJETIVO GENERAL

Analizar las razones por las que los microempresarios en la rama alimentos al por menor: tiendas de abarrotes, no utilizan los indicadores macroeconómicos.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

Identificar las razones por las que los microempresarios en la rama alimentos al por menor: tiendas de abarrotes, no conocen los indicadores macroeconómicos.

Determinar los motivos por los cuales los microempresarios en la rama alimentos al por menor: tiendas de abarrotes, no tienen confianza en los indicadores macroeconómicos.

4. HIPOTESIS DE LA INVESTIGACIÓN

Las cuales son:

HIPÓTESIS PRINCIPAL

Las razones por las cuales los microempresarios en la rama alimentos al por menor: tiendas de abarrotes, no utilizan los indicadores macroeconómicos son: porque la mayoría de ellos no los conocen, porque no saben interpretarlos y/o porque no tienen confianza en ellos.

HIPÓTESIS SECUNDARIAS

La razón por la cual los microempresarios en la rama alimentos al por menor: tiendas de abarrotes, no conocen los indicadores macroeconómicos es por la falta de una cultura empresarial en el ámbito financiero.

La falta de confianza en los indicadores macroeconómicos por parte de los microempresarios en la rama alimentos al por menor: tiendas de abarrotes, es porque creen que éstos no reflejan la situación real.

5. TIPO DE ESTUDIO

La investigación realizada fue primero *documental*, pues se tomaron referencias de libros para las definiciones y explicaciones de cada uno de los indicadores macroeconómicos, segundo fue *observacional*, es decir, *no experimental*, puesto que no se tuvo control sobre las decisiones de los microempresarios de usar o no los indicadores macroeconómicos. En el aspecto de la evolución del fenómeno, fue *transversal o transeccional*, pues se recolectan los datos en un momento dado, es decir, se recolecto el porcentaje y el número de microempresas en el país, en un año determinado. Respecto a la comparación de las poblaciones, es *descriptivo*, porque se toma en cuenta una población, nos enfocamos a un solo sector, en este caso el comercio, a una actividad específica, ventas al por menor, con una rama determinada: las tiendas de abarrotes.

6. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

La investigación que se realizó fue con base en una muestra no probabilística o de juicio, ya que este tipo de muestra no depende de la probabilidad sino de las causas relacionadas con las características del investigador o de quien hace la muestra; aquí el procedimiento no es con base en fórmulas de probabilidad, sino que depende del proceso de toma de decisiones de una persona o de un grupo de ellas, y desde luego, las muestras seleccionadas tienden a estar sesgadas, es decir, se corre el riesgo de que dicha muestra no sea exacta.

Este tipo de muestreo se eligió por tratarse de un estudio de diseño exploratorio, pues no es concluyente, ya que el objetivo de la investigación es analizar las razones por las que los microempresarios del sector comercio, rama alimentos al por menor, tiendas de abarrotes, no utilizan los indicadores macroeconómicos.

En el primer capítulo de este trabajo se expondrá la situación actual de la microempresa, desde su nacimiento, su significado y división de la misma, y se explicará la distribución porcentual de los sectores en la economía mexicana que señalan las unidades económicas y el personal ocupado de cada uno de los sectores económicos, así como la clasificación y subdivisiones del sector comercio, que es el estudio de esta tesis. También se mencionará los principales problemas que enfrentan las microempresas en la actualidad.

En el segundo capítulo se expondrá la definición de economía de diversos autores, la división económica en el país de acuerdo al Instituto Nacional de Geografía e Informática, una breve relación entre macroeconomía y microeconomía, la influencia de la economía en las empresas y por último el entorno económico de México.

El capítulo tres abordará algunos indicadores macroeconómicos de la economía mexicana, donde se definirá al producto nacional bruto, producto interno bruto, inflación, tipo de cambio, índice nacional de precios al consumidor, saldos de la balanza de pagos, índice de la bolsa de valores y tasas de interés, estas variables se seleccionaron por ser las más conocidas.

En el capítulo cuatro, se expondrán algunas razones por las cuales los microempresarios del sector comercio, rama alimentos al por menor, tiendas de abarrotes no utilizan los indicadores macroeconómicos, cabe señalar que estas razones fueron el resultado de la encuesta realizada en la delegación Magdalena Contreras, con la cual se corroboró que los microempresarios dedicados a esta actividad, no conocen los indicadores macroeconómicos ni mucho menos saben interpretarlos, debido en gran parte a su nivel de estudios, por otra lado no reciben ni solicitan asesoría administrativa, contable y financiera de las diversas asociaciones del sector comercio.

La propuesta de esta tesis se encuentra en el capítulo quinto, donde se explicarán algunos indicadores macroeconómicos, que pueden ayudar a los microempresarios para la toma de decisiones ante las diversas circunstancias que se enfrentan diariamente, tales como reformas hacendarias, inflación, los tratados de libre comercio, los conflictos armados, el narcotráfico, entre otros.

CAPÍTULO I

LA MICROEMPRESA MEXICANA EN LA ACTUALIDAD

INTRODUCCIÓN

El comercio es una actividad antigua que ha permitido enlazar a las culturas de distintas naciones, hoy en día una mejor infraestructura permite comunicar distintas regiones de los países y acortar las distancias entre los centros de producción y consumo, lo cual amplía el mercado para el comercio y disminuye el costo de la distribución de los productos.

Como resultado del comercio aparecieron las microempresas, las cuales son productoras y distribuidoras de bienes y servicios y han llegado a tener una gran importancia en nuestro país.

1. EL COMERCIO A TRAVÉS DE LOS AÑOS EN MÉXICO.¹

El comercio comprendía, en el México prehispánico, el transporte de mercancías por *tamemes* que se movilizaban con rapidez por los vastos territorios de Mezo América.

En la época colonial de América, existían factores que frenaban el crecimiento de las empresas, ya que España impuso en sus colonias una política económica de monopolio y explotación fiscal (10% sobre el ingreso o diezmo, 4% sobre la venta de mercancía, 5% por ingresar en los puertos, 2% cuando salían de los mismos, tributo anual y el quinto real que gravaba la extracción de la plata), que los historiadores denominan la *política mercantilista*. El

¹Este apartado ha sido desarrollado con base en: Angel Bassola Batalla, *Geografía económica de México*, México, 1986, Trillas, (3ª edición), pp. 181 a 183, Leonardo Rodríguez, *Planificación, organización y dirección de la pequeña empresa*, South in Wester, 1980, pp. 3-5 y, Joaquín Rodríguez Valencia, *Cómo administrar pequeñas y medianas empresas*, México, 1994, ECASA, p.21.

impacto que esto ocasionó fue dañino para el desarrollo económico de las colonias, ya que llevó los precios a niveles altísimos con relación a la capacidad adquisitiva de la población, lo que limitó las posibilidades de una pequeña empresa floreciente y numerosa.

El comercio con los estados extranjeros estaba prohibido. El transporte de las mercancías desde España hasta América y viceversa, era realizado por flotillas especiales que al principio zarpaban periódicamente bajo custodia militar desde Sevilla y a partir de 1717 desde el puerto de Cádiz.

El tráfico mercantil de muchos artículos estaba monopolizado por la Corona Española, sólo hasta los años de 1770 le fue permitido a las colonias españolas de América comerciar entre sí, y abrir sus puertas al comercio con España y el resto de Europa.

En ésta época las exportaciones se hacían solamente por los puertos de Veracruz y Acapulco, y todas las mercancías tenían que pasar por la capital, ésta fue la razón por la cual se convirtió la ciudad de México en el centro del comercio.

El comercio durante el siglo XIX estaba muy atrasado, debiéndose éste, principalmente a la falta de comunicaciones y al mal estado de los caminos, que en su mayoría se habían construido durante la colonia, a su vez esto era resultado de los escasos recursos presupuestales con que contaba el gobierno.

A principios del siglo XX México era un país agrario típico de América Latina, se desarrollaban aquellas ramas de la agricultura cuya producción se destinaba a la exportación, como el henequén, caña, plátano, tabaco, caucho, cultivos que se producían en plantaciones pertenecientes al capital extranjero, se utilizaba la maquinaria agrícola y casi no existía agrotécnia², ni irrigación³.

Por otro lado, mucho del gran comercio y del comercio mediano estaba en manos de extranjeros quienes dejaban a los nacionales el pequeño comercio casi limitado al ambulante y el de los mercados.

² Agrotécnia. - Parte de la agricultura que trata de la transformación de los productos agrícolas en otros.

³ Irrigación - suministro de agua para el riego de extensas zonas de cultivo.

En la década de los setenta y ochenta del siglo XX, se dió un desarrollo mundial de empresas gigantescas de los países industrializados, con una gran capacidad de inversión y de desarrollo tecnológico, lo cual provocaría el hecho de que países como el nuestro, con una baja capacidad industrial, se mostraran incapaces de crear un sistema productivo nacional y quedar condicionados en su proceso de desarrollo, a orientar la industria en función a las grandes empresas del exterior; esto hizo que México creara un proceso industrial basado en la intensificación de la política de sustitución de importaciones que favoreció el desarrollo y fortalecimiento de las grandes empresas nacionales y extranjeras, simultáneamente surgieron en todas las áreas económicas y regionales del país una multitud de micro y pequeñas empresas (conocidas también como MYPES), que fueron orientando su producción como industrias de apoyo, tanto para realizar pequeñas partes del proceso productivo como maquiladoras, o bien como distribuidoras de bienes y servicios.

En nuestra época México ha abierto sus fronteras a través de los tratados de libre comercio⁴ con: E.U. y Canadá (TLC de América del norte) que entró en vigor el 1 de enero de 1994, con Costa Rica (1° de enero de 1995); con la República de Bolivia (1° de enero de 1995); con Chile (1° de agosto de 1999); el TLC del grupo de los tres (G-3), México, Colombia y Venezuela, (el 1 de enero de 1995); con Nicaragua (1 de julio de 1998) con Israel (firmado el 10 de abril del 2000) y con la Unión Europea (1 de julio del 2000). El 10 de mayo del 2000 se concretó un tratado de libre comercio con los países de Centroamérica, que son Guatemala, Honduras y el Salvador, mismo que entró en vigor el 1 de enero del 2001.

El 5 de noviembre del 2000 concluyó exitosamente las negociaciones para establecer un tratado de libre comercio con la Asociación Europea de libre Comercio (AELC) integrado por Islandia, Liechtenstín, Noruega y Suiza. La AELC y La Unión Europea (UE) tienen para efectos prácticos un mercado común, gracias a la firma de este tratado México tiene ya garantizado el acceso de sus bienes y servicios a prácticamente a toda Europa Occidental.

Los objetivos de los tratados de libre comercio, a grandes rasgos son:

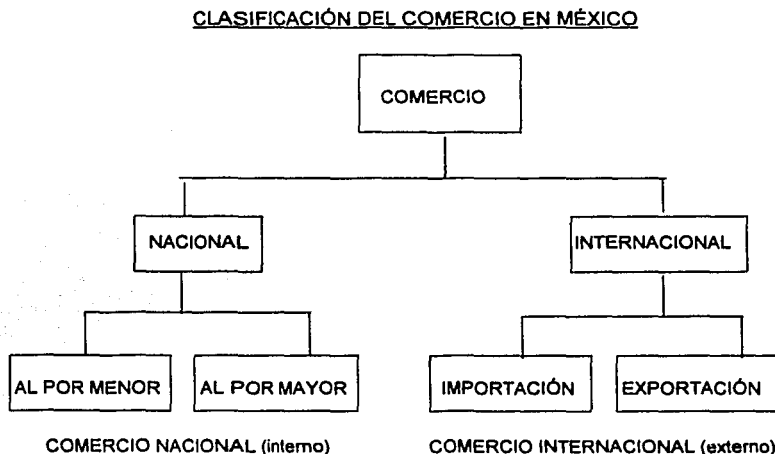
1. Eliminar obstáculos al comercio y facilitar la circulación transfronteriza de bienes y servicios entre los territorios de los países firmantes.

⁴Con base en: Especialistas Escuela Bancaria y Comercial, Sección EBC responde, *El Economista*, México, 19 de noviembre del 2000, Finanzas Personales, p. 18.

2. Promover condiciones de competencia leal de la zona de libre comercio.
3. Aumentar sustancialmente las oportunidades de inversión en los territorios de los países participantes.
4. Crear procedimientos suficientes para la aplicación y cumplimiento del tratado, para su administración conjunta y para la solución de controversias.
5. Establecer lineamientos para la cooperación bilateral y multilateral, encaminada a ampliar y mejorar los beneficios del tratado.

Como el comercio cada vez es más complejo y amplio, se optó para efectos de su evolución y estudio en la siguiente clasificación:

Cuadro 1



Fuente: Santiago Zorrilla Arena, *Como aprender economía, conceptos básicos*, México, 1994, Limusa, p 112.

Es decir, el comercio se divide en: nacional e internacional, el primero se divide a su vez en comercio al por menor (tiendas de abarrotes, talleres mecánicos, etc.), y al por mayor (tiendas distribuidoras, cadenas comerciales); el comercio internacional, se divide en importación (compra de mercancía al extranjero) y exportación (venta de mercancía al extranjero).

2. ¿QUÉ ES LA MICROEMPRESA?

La evolución que hay en el actual escenario económico caracterizado por una economía, que se patentiza con plena vigencia de los tratados que México suscribe con otros países, reclama que las microempresas sean más competitivas a un nivel nacional, ya que sus productos y servicios deben estar al mismo nivel que los extranjeros, en cuanto a precio y calidad.

Antes de dar el concepto de microempresa, se definirá primero qué es *empresa*: "es una unidad económica productiva de bienes o servicios para obtener un beneficio, que la ley reconoce y autoriza para realizar determinadas actividades que de algún modo satisface las necesidades del hombre en la sociedad del consumo actual."⁵:

La empresa como parte de la sociedad tiene objetivos, tales como:

- ◆ **Objetivos de servicio.**- Es decir la satisfacción de las necesidades de los consumidores, al ofrecer buenos productos o servicios, en condiciones apropiadas.

- ◆ **Objetivo social.**- protección de los intereses personales y sociales de los empleados y obreros de la empresa, del gobierno y de la comunidad, logrando la satisfacción de estos grupos por medio de buenas relaciones humanas, así como de adecuadas relaciones públicas.

⁵ Con base en: Joaquín Rodríguez Valencia, *op. cit.* p.21.

- ◆ **Objetivo económico.-** protección de los intereses económicos de la empresa, de sus acreedores y sus accionistas, logrando la satisfacción de estos grupos por medio de una generación de riqueza (obtención de utilidades).

Cabe señalar que las empresas (micro, pequeña, mediana y grande) son un factor dinámico de una nación y constituyen a la vez un medio de distribución que influye directamente en la vida privada de sus habitantes

En la empresa se materializan: la capacidad intelectual, la responsabilidad y la organización, condiciones o factores indispensables para la producción. Además la empresa "promueve" el crecimiento y desarrollo; al constituir un negocio provoca la compra de terreno, muebles, equipo, materias primas entre otras, también genera producción y ésta a su vez, promueve empleos. Invariablemente las empresas deben efectuar una serie de actividades que varían de acuerdo con el tipo de negocio que se pretende desarrollar y el volumen de sus operaciones.

De acuerdo con todo lo anterior, se entenderá que la *empresa* es el ente donde se crea riqueza. Ésta permite poner en operación recursos (humanos, materiales, financieros, técnicos) para transformar insumos en bienes o servicios, de acuerdo con los objetivos fijados por el empresario.

Se considera a las empresas(micro, pequeña, mediana) como factores fundamentales para el desarrollo económico, y pueden desempeñar diversas funciones en nuestra sociedad, como:

- a) Responder a las demandas concretas de los consumidores.
- b) Crear nuevos productos o servicios.
- c) Generar empleos.
- d) Contribuir al crecimiento económico.
- e) Reforzar la productividad.

La microempresa tiene orígenes muy remotos, muchas de ellas pueden considerarse que empezaron como talleres artesanales y otras como maquiladoras de pequeñas y medianas empresas.

Para definir a la *microempresa* se citan los siguientes conceptos:

De la Ley del Impuesto sobre la Renta (LISR) 2003, art. 137⁶:

- ❖ "Son pequeños contribuyentes las personas físicas que realicen actividades empresariales, que únicamente enajenen bienes o presten servicios al público en general siempre y cuando los ingresos obtenidos en el año inmediato anterior no excedan de \$1,750,000.00 de ventas anuales."

De acuerdo con Herminia Cartagena, en su tesis *Micro y pequeña empresa, frente a la problemática administrativa y financiera ante la apertura comercial*,⁷

- ❖ "Son las formas de organización más pequeñas desde el punto de vista económico y parte esencial en la base de la economía de un país."

Rodríguez Valencia Joaquín en su obra *Cómo administrar pequeñas y medianas empresas* menciona que:⁸

- ❖ "Son las empresas industriales, comerciales o de servicios que emplean entre 1 y 15 asalariados y cuyo valor de sus ventas anuales sea el que determina la SECOFI (Secretaría de Economía en la actualidad)."

Una definición de la tesis *El alma de la tienda de esquina: una ventaja competitiva*, México, 1996, nos da una definición de las tiendas de abarrotes objeto de esta tesis:⁹

- ❖ "Es un establecimiento generalmente de pequeñas proporciones, atendido por el propietario, su familia y en ocasiones empleados, quienes por lo general conocen a la mayoría de sus clientes debido a que a través de los años, han fomentado la amistad. En estas tiendas existe un ambiente de confianza, calidez y sinceridad entre propietario-comprador."

⁶ MÉXICO, Prontuario Fiscal 2002, sección III repecos, ed. Tomson, 2003, p. 325.

⁷ Cartagena Cardenas Herminia. *Micro y pequeña empresa, frente a la problemática administrativa y financiera ante la apertura comercial*, Tesis de licenciatura en contaduría, México, FCA-UNAM, 1994, p. 13.

⁸ Joaquín Rodríguez Valencia. *op cit.* p 47.

⁹ García Ambríz Rosa Ma. et al. *El alma de las tiendas de la esquina: una ventaja competitiva*, Tesis de licenciatura en administración, México, FCA-UNAM, 1996, p. 45.

Atendiendo a todos estos conceptos, se puede decir, que una microempresa es una organización¹⁰:

- A) Dirigida y organizada por el mismo dueño.
- B) Que no domina el sector de la actividad en que opera, pues el mercado que abastece es pequeño, ya sea local o regional.
- C) Con una estructura organizacional muy sencilla debido a su tamaño, en su mayoría son empresas de tipo familiar.
- D) Que no ocupa más de 15 empleados.
- E) Cuyas ventas anuales no sobrepasan \$ 1'750,000.00.
- F) Realiza ante el consumidor final un trato personalizado.
- G) Su dueño es quien proporciona el capital.

¹⁰ Con base en: Joaquín Rodríguez Valencia. *op cit.* p.21

3. DIVISIÓN DE LAS EMPRESAS MEXICANAS ¹¹

Dada la evolución en el actual escenario económico, caracterizado por una economía globalizada, con plena vigencia en los estratos de libre comercio suscritos por México; reclama acciones más profundas para la competitividad del aparato productivo de la economía. En México al sector comercio se le ha dividido en subsectores, ramas y actividades para su mejor delimitación, siendo los siguientes: ¹²

- * EXTERIOR (EXPORTACIONES E IMPORTACIONES)

- * INTERIOR
 - * ALIMENTOS AL POR MENOR: de productos alimenticios, bebidas y tabaco.
 - * NO ALIMENTOS AL POR MENOR: de artículos personales y domésticos.
 - * ALIMENTOS AL POR MAYOR: de productos alimenticios, bebidas y tabaco.
 - * NO ALIMENTOS AL POR MAYOR: de productos no perecederos.
 - * SUPERMERCADOS: comercio en tiendas de autoservicio.
 - * AUTOMÓVILES: comercio al por menor de automóviles, sus partes y accesorios.
 - * TIENDAS DEPARTAMENTALES: comercio en almacenes departamentales.
 - * GASOLINERAS: comercio al por menor de gasolineras y diesel.
 - * MATERIAL DE DESECHO: comercio de materiales de desecho.

¹¹ Este apartado se desarrolló con base en: México, Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática, *Censos económicos 1999, Enumeración integral de México*, México, 2000, pp. 9-14 y 27-29, Joaquín Rodríguez Valencia, *op. cit.*, p. 46-51.

¹² Esta división se realizó con base en: México, Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática, *Indicadores del sector comercio al mayoreo y menudeo*, 1999, p.29.

Para efectos de este estudio se definirá como *unidad económica*:¹³ al establecimiento, asentado en un lugar de manera permanente, que combina acciones y recursos bajo el control de un solo propietario, para realizar producción de bienes, actividades de maquila de uno o varios productos, la compra-venta de mercancía o prestación de servicios. Así mismo se referirá al personal ocupado, en cuanto a las personas que trabajan en el establecimiento, recibiendo o no un sueldo o salario.

Para analizar los resultados de los Censos Económicos 1999, con base en el número de personas ocupadas por unidad económica en el sector comercio, se definen cuatro estratos:¹⁴

- La microempresa (de 0 a 15 personas)
- La pequeña (de 16 a 100 personas)
- La mediana (de 101 a 250 personas)
- La grande (de 251 y más personas)

Las microempresas son auténticos eslabones de la producción, además de exportar, generan la mayor cantidad de empleos¹⁵ (ello lo encontramos, en el sector comercio, donde el personal ocupado en microempresas, abarca el 70 por ciento); a pesar de que las políticas económicas han sido contraproducentes, un ejemplo; es el fomento a las exportaciones y sustitución de las importaciones sólo se ha favorecido a la mediana y grande empresa, sin embargo, la proliferación de microempresas provoca una gran ventaja, es decir, da una salida benéfica a la crisis económica la cual repercute en el desempleo. El ingenio y la dedicación del mexicano ha permitido disminuir la difícil situación económica con la creación de microempresas.

¹³ México, INEGI, *op cit.*, p.25.

¹⁴ *Idem.*

¹⁵ México, INEGI, *op. cit.*, pp.13

4. DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DE LOS SECTORES EN LA ECONOMÍA MEXICANA

En la República Mexicana para 1998, operan 3 millones 76 mil 864 unidades económicas en todos los sectores de actividad, con casi 16.7 millones de personas ocupadas; comparado con 1993, en el quinquenio (1993-1998) se sumaron más de 564 mil establecimientos, con 3 millones 595 mil personas ocupadas. Lo que significa que las unidades económicas aumentaron 22.45 por ciento durante el periodo. El número de personas ocupadas aumentó 27.53 por ciento en el quinquenio.¹⁶ Cabe señalar que en México, la institución encargada de censar a las empresas, es el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, el cual realiza un censo de empresas en intervalos de cinco años.

DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DE LAS ACTIVIDADES DEL SECTOR COMERCIO

En cuanto al sector comercio, en 1998 (cuadro 2), se registraron casi 1,497 mil unidades económicas que equivalen al 47.83 por ciento del total de los sectores, y el personal ocupado en este sector fue de 3 millones 790 mil, 22.80 por ciento del total nacional. Comparándose con 1993, se han incorporado a esta actividad más de 216 mil establecimientos en casi 572 mil personas. Lo anterior significa, que las unidades económicas aumentaron un 14.46 por ciento durante el periodo y el personal 15.11 por ciento.¹⁷

La rama más importante por el personal que ocupa es la de productos *alimenticios al por menor* (cuadro 3), aquí están registrados las tiendas de abarrotes, camicerías, pollerías y otros; al representar un 51.34 por cientos del total del sector comercio.

Dadas las características económicas y de operación de los establecimientos dedicados al comercio en 1998 (cuadro 4), se concentran en el grupo que emplea de 0 a 15 personas, el porcentaje que representan es de un 98.66 dentro del sector; y lo mismo se puede decir de

¹⁶Estos datos y los que señalan en este apartado tienen como base: MÉXICO, INEGI, *Enumeración integral 1998 p. 7: Enumeración urbana de establecimientos 1993.p.9 y XII censo comercial 1999*, pp 1-3.

¹⁷ *Ibid.*, pp 9-13.

acuerdo al personal ocupado (cuadro 5) en este estrato al mostrar un porcentaje del 73.87 por ciento de todo el sector.

Las tiendas de abarrotes en el Distrito Federal (cuadro 6), representan 4.87 por ciento del total del comercio nacional, teniendo un personal ocupado del 3.08 por ciento del comercio nacional.

El comercio juega un papel importante en la economía nacional y las tiendas de abarrotes son células de gran peso en nuestro país; todo esto se observa mejor en los siguientes cuadros y gráficas:

CUADRO 2

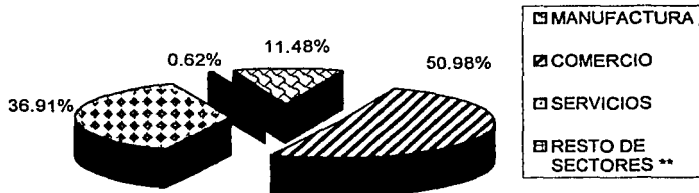
UNIDADES ECONÓMICAS Y PERSONAL OCUPADO POR SECTOR DE ACTIVIDAD								
SECTOR	UNIDADES ECONÓMICAS				PERSONAL OCUPADO			
	1993		1998		1993		1998	
	ABSOLUTO	%	ABSOLUTO	%	ABSOLUTO	%	ABSOLUTO	%
TOTAL NACIONAL	2,512,631	100.00	3,130,714	100.00	13,057,490	100.00	16,658,603	100.00
MANUFACTURA	288,562	11.50	361,579	11.55	3,263,766	25.00	4,213,566	25.30
COMERCIO	1,280,922	51.00	1,497,528	47.83	3,217,741	24.60	3,790,674	22.80
SERVICIOS	927,500	36.90	1,242,396	39.68	6,238,195	47.80	8,093,538	48.50
SERVICIOS PRIVADOS NO FINANCIEROS	788,241	31.40	1,026,026	32.77	2,903,952	22.30	3,879,753	23.20
SERVICIOS PÚBLICOS NO FINANCIEROS	105,513	4.20	134,045	4.28	2,807,740	21.50	3,459,081	20.80
OTROS SERVICIOS*	33,746	1.30	82,325	2.63	526,503	4.00	754,704	4.50
RESTO DE SECTORES **	15,647	0.60	29,213	0.93	337,788	2.60	560,725	3.40

* Incluye los servicios financieros, los transportes y comunicaciones.

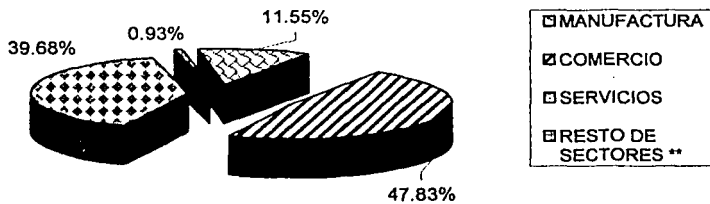
** Comprende los sectores de pesca, electricidad, minería y construcción.

FUENTE: INEGI, Enumeración de establecimientos 1993, p. 96, Enumeración Integral 1998, p. 7 XII Censo comercial 1999, p. 17.

DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DE UNIDADES ECONÓMICAS POR SECTOR DE 1993



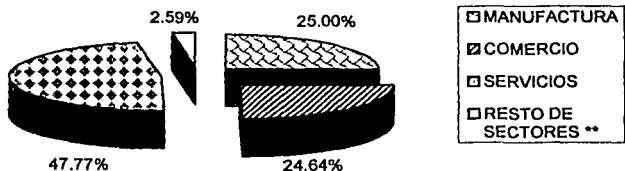
DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DE UNIDADES ECONÓMICAS POR SECTOR DE 1998



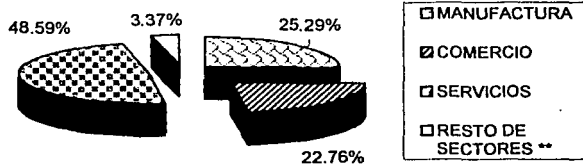
Fuente: Elaboración propia datos del cuadro 2.

TESIS CON FALLA DE ORIGEN

**DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DE PERSONAL
OCUPADO POR SECTOR DE 1993**



**DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DE PERSONAL
OCUPADO POR SECTOR DE 1998**



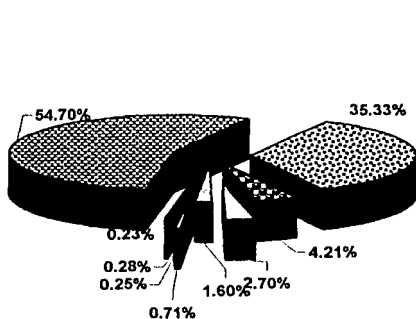
Fuente: Elaboración propia datos del cuadro 2.

CUADRO 3

UNIDADES ECONÓMICAS Y PERSONAL OCUPADO POR RAMAS COMERCIALES, SEGÚN PERSONAL OCUPADO								
RAMA COMERCIAL	UNIDADES ECONÓMICAS				PERSONAL OCUPADO			
	1993		1998		1993		1998	
	ABSOLUTO	%	ABSOLUTO	%	ABSOLUTO	%	ABSOLUTO	%
TOTAL COMERCIO	1,280,922.00	100.00	1,497,826.00	100.00	3,217,741.00	100.00	3,790,674.00	100.00
ALIMENTOS AL POR MENOR	700,664.00	54.70	768,799.00	51.34	1,109,822.00	34.49	1,234,666.00	32.57
NO ALIMENTOS AL POR MENOR	452,498.00	35.33	536,900.00	35.85	996,068.00	30.96	1,192,597.00	31.46
NO ALIMENTOS AL POR MAYOR	53,903.00	4.21	81,981.00	5.47	403,357.00	12.54	479,252.00	12.64
AUTOMÓVILES	34,590.00	2.70	41,235.00	2.75	157,975.00	4.91	164,493.00	4.34
ALIMENTOS AL POR MAYOR	20,498.00	1.60	28,821.00	1.92	256,410.00	7.97	324,791.00	8.57
SUPERMECADOS	9,059.00	0.71	24,697.00	1.65	183,776.00	5.71	254,497.00	6.71
MATERIAL DE DESECHO	3,530.00	0.28	7,750.00	0.52	11,671.00	0.36	26,342.00	0.69
GASOLINERAS	3,217.00	0.25	4,345.00	0.29	35,019.00	1.09	53,610.00	1.41
TIENDAS DEPARTAMENTALES	2,973.00	0.23	2,998.00	0.20	63,643.00	1.98	60,436.00	1.59

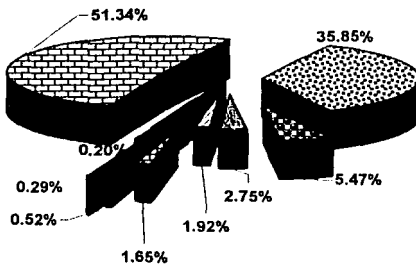
FUENTE: Cuadro realizado por: INEGI, Enumeración Urbana de Establecimientos 1993, P.96, Enumeración Integral 1998, p.8, XII Censo comercial 1999, p.7.

**DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DE UNIDADES
ECONÓMICAS EN LAS RAMAS COMERCIALES 1993**



- ALIMENTOS AL POR MENOR
- ▨ NO ALIMENTOS AL POR MENOR
- NO ALIMENTOS AL POR MAYOR
- AUTOMÓVILES
- ALIMENTOS AL POR MAYOR
- SUPERMERCADOS
- MATERIAL DE DESECHO
- GASOLINERAS
- TIENDAS DEPARTAMENTALES

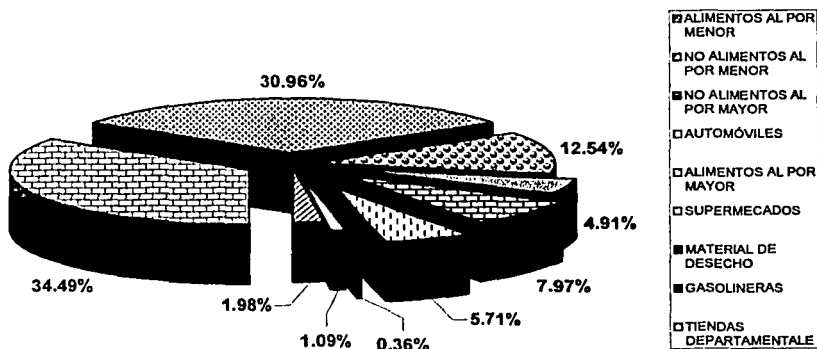
**DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DE UNIDADES
ECONÓMICAS EN LAS RAMAS COMERCIALES 1998**



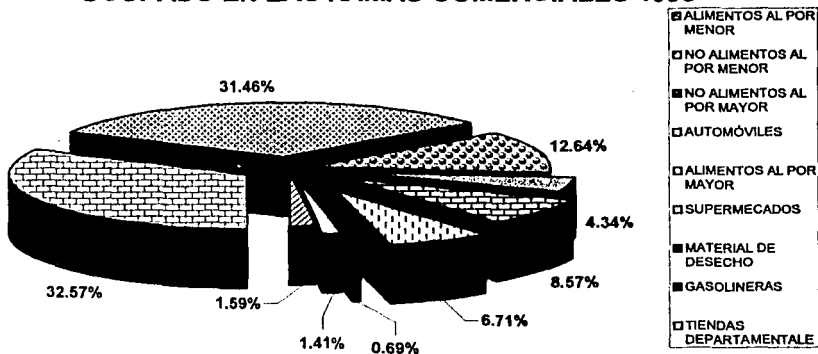
- ALIMENTOS AL POR MENOR
- NO ALIMENTOS AL POR MENOR
- NO ALIMENTOS AL POR MAYOR
- AUTOMÓVILES
- ALIMENTOS AL POR MAYOR
- SUPERMERCADOS
- MATERIAL DE DESECHO
- GASOLINERAS
- TIENDAS DEPARTAMENTALES

Fuente: elaboración propia con datos del cuadro 3

DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DE PERSONAL OCUPADO EN LAS RAMAS COMERCIALES 1993



DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DE PERSONAL OCUPADO EN LAS RAMAS COMERCIALES 1998



Fuente: elaboración propia con datos del cuadro 3

TESIS CON FALLA DE ORIGEN

CUADRO 4

UNIDADES ECONOMICAS EN EL COMERCIO POR ESTRATOS

		UNIDADES ECONOMICAS			
ESTRATO PERSONAL OCUPADO	1993		1998		
	ABSOLUTO	%	ABSOLUTO	%	
TOTAL NACIONAL	1,280,922.00	100.00	1,497,826.00	100.01	
0 A 2	1,069,750.00	83.51	1,252,794.00	83.66	
3 A 5	149,916.00	11.70	172,699.00	11.53	
6 A 10	33,735.00	2.63	39,086.00	2.61	
11 A 15	10,199.00	0.80	12,861.00	0.86	
0 A 15	1,263,600.00	98.65	1,477,440.00	98.66	
16 A 20	5,035.00	0.39	6,394.00	0.43	
21 A 50	8,130.00	0.63	8,847.00	0.59	
51 A 100	2,340.00	0.18	2,832.00	0.19	
16 A 100	15,505.00	1.21	16,073.00	1.21	
101 A 250	1,417.00	0.11	1,788.00	0.11	
251 A 500	333.00	ns	445.00	ns	
501 A 1000	51.00	ns	71.00	ns	
1001 Y MAS	16.00	ns	14.00	ns	
251 y más	400.00	0.03	530.00	0.03	

NS: No significativo.

FUENTE: INEGI, Enumeración Urbana de establecimientos 1993, p 97, Enumeración Integral 1998, p. 9, XII Censo Comercial 1999, p. 8.

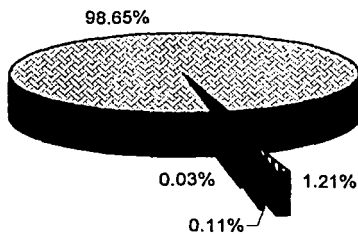
CUADRO 5

PERSONAL OCUPADO EN EL COMERCIO POR ESTRATOS

		PERSONAL OCUPADO			
ESTRATOS PERSONAL OCUPADO	1993		1998		
	ABSOLUTO	%	ABSOLUTO	%	
TOTAL NACIONAL	3,217,741.00	100.00	3,790,674.00	100.00	
0 A 2	1,423,974.00	44.25	1,738,819.00	45.87	
3 A 5	526,689.00	16.37	605,980.00	15.99	
6 A 10	250,059.00	7.77	291,169.00	7.68	
11 A 15	130,203.00	4.05	164,228.00	4.33	
0 A 15	2,330,925.00	72.44	2,800,196.00	73.87	
16 A 20	90,183.00	2.80	113,662.00	3.00	
21 A 50	249,028.00	7.74	269,252.00	7.10	
51 A 100	164,776.00	5.12	197,114.00	5.20	
16 A 100	503,987.00	15.66	580,228.00	15.31	
101 A 250	216,750.00	6.74	254,278.00	6.71	
251 A 500	108,881.00	3.38	88,925.00	2.35	
501 A 1000	33,355.00	1.04	48,988.00	1.29	
1001 Y MAS	23843	0.74	18,059.00	0.48	
251 y más	166,079.00	5.2	155,972.00	4.11	

FUENTE: INEGI, Enumeración Urbana de establecimientos 1993, p 97, Enumeración Integral 1998, p. 9, XII Censo Comercial 1999, p. 8.

DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DE UNIDADES ECONÓMICAS EN EL SECTOR COMERCIO POR ESTRATOS 1993



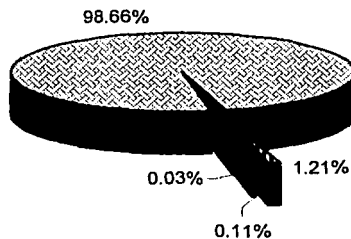
□ 0 a 15 PERSONAS

■ 16 A 100 PERSONAS

□ 101 A 250 PERSONAS

■ 250 Y MAS

DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DE UNIDADES ECONÓMICAS EN EL SECTOR COMERCIO POR ESTRATOS 1998



□ 0 a 15 PERSONAS

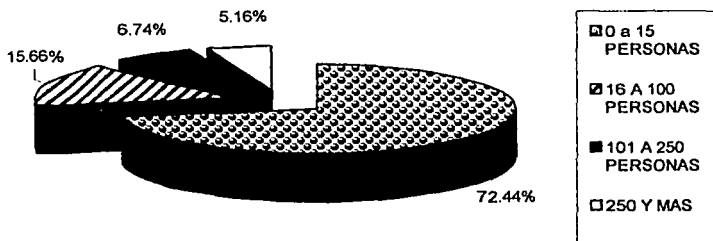
■ 16 A 100 PERSONAS

□ 101 A 250 PERSONAS

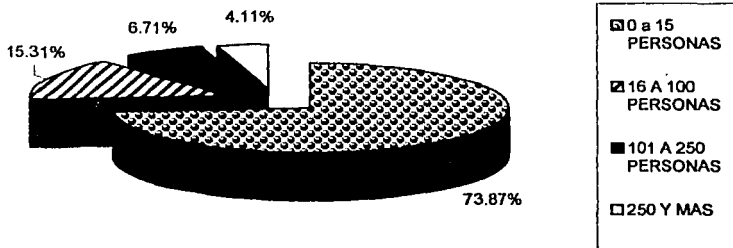
■ 250 Y MAS

Fuente: elaboración propia con datos del cuadro 4

DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DE PERSONAL OCUPADO EN EL SECTOR COMERCIO POR ESTRATOS 1993



DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DE PERSONAL OCUPADO EN EL SECTOR COMERCIO POR ESTRATOS 1998.



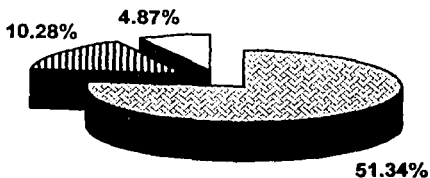
Fuente: elaboración propia con datos del cuadro 4

CUADRO 6

UNIDADES ECONÓMICAS Y PERSONAL OCUPADO DEL COMERCIO AL POR MENOR 1998				
CONCEPTO	UNIDADES ECONÓMICAS	%	PERSONAL OCUPADO	%
<u>TOTAL COMERCIO NACIONAL</u>	1,497,526.00	100.00%	3,790,674.00	100.00%
COMERCIO AL POR MENOR NACIONAL	768,799.00	51.34%	1,234,656.00	32.57%
COMERCIO AL POR MENOR DISTRITO FEDERAL	153,890.00	10.28%	391,339.00	10.32%
TIENDAS DE ABARROTOS D.F.	72,911.00	4.87%	116,842.00	3.08%

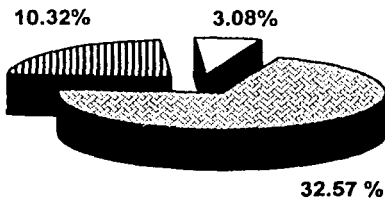
FUENTE: INEGI. Enumeración integral 1998. P.16

**PORCENTAJE DE UNIDADES ECONÓMICAS
DEL SECTOR COMERCIO AL POR MENOR
1998**



- COMERCIO AL POR MENOR NACIONAL
- ▨ COMERCIO AL POR MENOR D.F.
- ▩ TIENDAS DE ABARROTES D.F.

**PORCENTAJE DE PERSONAL OCUPADO DEL
SECTOR COMERCIO AL POR MENOR 1998**



- COMERCIO AL POR MENOR NACIONAL
- ▨ COMERCIO AL POR MENOR D.F.
- ▩ TIENDAS DE ABARROTES D.F.

Fuente: elaboración propia con datos del cuadro 6

5. PROBLEMÁTICA ACTUAL DE LAS MICROEMPRESAS¹⁸

A las microempresas se les reconoce una gran cantidad de atributos, entre los cuales se encuentra su contribución en la promoción del desarrollo económico, ser una fuente de autoempleo para las tendencias de desempleo y de bienestar social. Sin embargo, se les reconoce como entidades productivas con problemas, ya que la mayoría operan bajo condiciones de ineficiencia productiva que les impide competir con las grandes empresas. En México, las condiciones de mercado propiciadas por las políticas de liberalización, han impactado severamente el sector microempresarial, sin embargo éste ha demostrado un impresionante espíritu emprendedor y de sobrevivencia, subsistiendo en el mercado y generando empleos. Las microempresas en la actualidad tienen barreras de crecimiento, por sus dificultades de acceso al mercado nacional y no contar con apoyo institucional, no han tenido acceso a los créditos bancarios, por no cumplir con el mínimo de requisitos; estas microempresas, por lo tanto, les resulta difícil obtener apoyos en materia de asistencia técnica, lo cual las limita a aprender y mejorar técnicas para alcanzar condiciones de desarrollo empresarial. La globalización económica, afecta a las microempresas de manera importante, porque hoy en día, tienen que competir con empresas nacionales y extranjeras que las superan en varios aspectos, como la calidad, variedad de productos, el bajo costo, la tecnología, estas empresas deben también tratar de resolver sus problemas de productividad.

En México, el bajo nivel educativo sólo es una de las causas de la baja productividad. Existen por lo menos, cuatro barreras importantes de la productividad de nuestro país:

- ✓ Falta de cultura empresarial
- ✓ Falta de actitud positiva para la productividad
- ✓ Falta de educación para la productividad
- ✓ Falta de recursos tecnológicos

FALTA DE CULTURA EMPRESARIAL: La mayoría de los empresarios mexicanos adolecen de un gran desconocimiento de las técnicas modernas de la administración de empresas, y aunque tanto Nacional Financiera como la Secretaría del Trabajo, ofrecen capacitación para el micro, pequeño y mediano empresario, son relativamente pocos los que aprovechan tales recursos, debido a la poca difusión que estos organismos dan al público.

¹⁸ Con base en: México, *Emprendedores*, vol. 8 núm. 26, marzo-abril, 1994, ed. FCA-UNAM, pp 15 a 17.

La poca cultura administrativa provoca ineficiencias y desperdicio de recursos y, por lo tanto, baja productividad.

FALTA DE ACTITUD POSITIVA PARA LA PRODUCTIVIDAD: La gente trabaja sólo para rendir lo mínimo indispensable y conservar su empleo, además, existe poca motivación de los trabajadores por problemas dentro de las empresas, como el no tener la tecnología adecuada, problemas económicos y familiares, falta de herramientas de trabajo, bajos salarios, capacitación inadecuada, ocasionando con ello poco rendimiento en las microempresas.

FALTA DE EDUCACIÓN PARA LA PRODUCTIVIDAD: Aquí se refiere a la educación en todo su contexto, incluyendo la capacitación para el trabajo y los valores básicos del ser humano como la honestidad, la calidad, el trabajo y el ahorro, entre otros. En el primer caso, la capacitación para el trabajo, al no ser suficiente es un obstáculo para que el trabajador sea eficaz. En segundo caso, los valores, al no poseerlos, tendrá conflictos personales con sus compañeros y vivirá siempre con problemas económicos, lo que redundará en baja productividad.

FALTA DE RECURSOS TECNOLÓGICOS: En una economía abierta como la nuestra en la que la competencia internacional es tan grande; la empresa mexicana no posee los recursos tecnológicos necesarios por lo que está en franca desventaja competitiva, desafortunadamente la micro, mediana y pequeña empresa no cuentan con los medios económicos para adquirir tecnología que pueda aumentar su productividad y ponerla a la par con sus competidores internacionales.

LOS CAMBIOS QUE DEBE ENFRENTAR LAS MICROEMPRESAS.

Ante el proceso de globalización económica que estamos viviendo desde hace algunos años, se tiene que lograr una transformación a base de un proceso de total calidad, en donde el producto, el precio y el servicio, estén orientados hacia la satisfacción del cliente y vienen a ser los factores fundamentales del éxito o fracaso de las empresas.

En este proceso de cambio, surge la necesidad de lograr este nivel de competitividad en los mercados globales, mediante economías de escala que permitan lograrla, a través de la obtención de nuevos mercados, por medio de la asociación con empresas de otra zona de la

geografía, que den la capacitación para participar eficientemente en estos mercados o que contribuyan en la integración de un grupo, para darle una mayor capacidad y competitividad. Esto puede ser a través de una integración vertical que asegure la disponibilidad de tecnología o el abastecimiento de materias primas o insumos de alta calidad, o por medio de una integración horizontal, que permita cubrir un abanico más amplio de servicios y/o productos relativamente similares.

FILOSOFÍA DE NEGOCIO

Esta "nueva filosofía de hacer negocio" crea para el empresario mexicano tradicional, un cambio en su manera de hacer negocios; representa transformaciones en términos de crecimiento; participación de nuevos mercados, asociaciones con empresas "globales" que puedan dar tecnología, asegurar insumos y garantizar una permanencia de estas empresas en dichos mercados, en donde se requiere un manejo de economía de escala. Estos negocios, son el producto del tesón, la creatividad y el espíritu emprendedor de un solo hombre que, a través de varias décadas, creó, desarrolló y consolidó su negocio. Los microempresarios, cuyos negocios fueron creados a partir de una idea, que generó una tecnología propia o de la detección de una necesidad en un nicho de mercado y que ha sido eficiente, posicionados en su mercado actual; ahora tienen que adaptarse a las nuevas condiciones, que demandan fundamentalmente como primer paso un cambio en lo que podríamos denominar su "filosofía de negocios".

Las microempresas se enfrentan con un gran problema y ésta es la existencia de modernos centros comerciales, donde se puede comprar una gran cantidad de artículos. De acuerdo con el presidente de la Cámara Nacional de Comercio Pequeño (CANACOPE), la aparición de grandes cadenas comerciales ha ocasionado que en el año 2002, al menos 5,000¹⁹ pequeños comerciantes hayan cerrado con una pérdida estimada de 18,000 empleos. Para las micro, pequeños y medianos comerciantes afiliados a la Canacope la proliferación desmedida de las tiendas de autoservicios representan una competencia desleal. Los comercios más afectados son los dedicados a comercializar productos perecederos, como verdulerías y fruterías, tiendas de abarrotes, tortillería, panaderías, camicerías, entre otros.

Hoy en día las microempresas se enfrentan hoy a la amenaza de una apertura total de los mercados, donde la competencia se vuelve global, con grandes riesgos para la permanencia

y la seguridad de su empresa, consecuentemente, queda cuestionada la posibilidad de lograr una calidad de vida.

En este momento nace una disyuntiva que tendrá que ser resuelta individualmente por cada microempresario que se encuentra a estas circunstancias: crecer para permanecer o no cambiar, lo que posiblemente implique perecer. Cuando se plantea este reto se ha encontrado con la postura de algunos microempresarios y muchas veces su respuesta está muy relacionada con: es "empresario de primera generación" o "empresario pionero". ¿Qué se quiere decir con esto?, que el "empresario de primera generación" es aquél que heredó de su padre un negocio ya establecido, con cierto grado de crecimiento, pero al ser una primera generación ya tiene un enfoque, una visión, una filosofía diferente, más orientado hacia el crecimiento y el desarrollo de la empresa. En cuanto al "empresario pionero" es el que, a partir de una idea o de una oportunidad en el mercado, inició con muy pocos recursos un negocio que a través de varias décadas ha logrado consolidar y acreditar en un mercado, desarrollando una tecnología propia. Es aquí donde se encuentra el enfoque a una filosofía de vida.

¹⁹ Dato proporcionado por la Cámara Nacional de Comercio Pequeño, en su informe de 2002.

6. LA MICROEMPRESA EN LAS VENTAS AL DETALLE²⁰

VENTAS AL DETALLE:

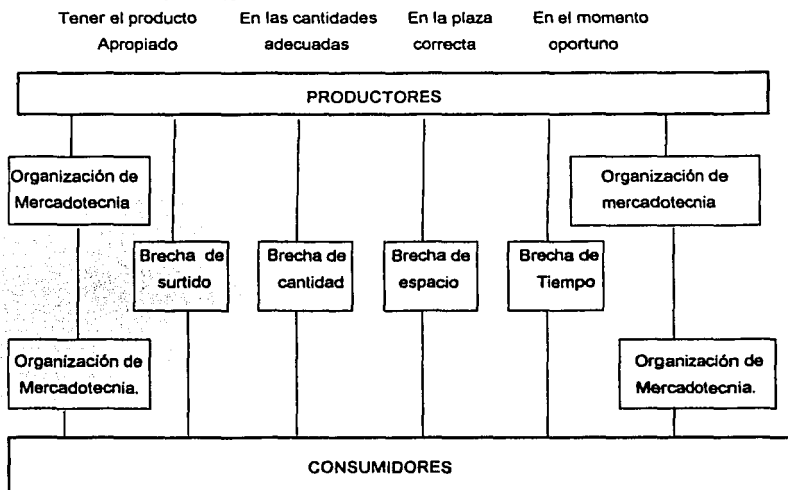
La venta al detalle es una actividad de negocios que consiste en vender productos o servicios al consumidor final. En este sector se encuentran las tiendas de abarrotes que son el objeto en estudio de esta tesis.

CARACTERÍSTICAS DE LAS VENTAS AL DETALLE:

Lo que distingue a una venta al detalle de otros tipos de venta, es el motivo del consumidor para realizar la compra, si el consumidor adquiere el producto para uso personal, la venta es considerada como una venta al detalle, si el comprador adquiere el producto para venderlo de nuevo y obtener una ganancia o para usarlo en un negocio, esto no es una venta al detalle, sino una venta de negocios.

Cuadro 7

ESQUEMA DE BRECHAS ENTRE PRODUCTORES Y CONSUMIDORES



FUENTE: Dale M. Lewison, *Ventas al detalle*, México, Prentice Hall, 1999, ed. 6ª, p. 7.

²⁰Esta apartado ha sido desarrollado con base en: Dale M. Lewison, *Ventas al detalle*, México, Prentice Hall, 1999, 6ª ed., pp. 4-8.

Así que, toda empresa con ventas al detalle en cualquier establecimiento de negocios, rige sus esfuerzos con el propósito de vender productos y/o servicios al consumidor final, es lo que se llama *organización de mercadotecnia*.

Los vendedores al detalle actúan como un vínculo entre los productores y los consumidores, al dirigir sus esfuerzos para evitar una de las discrepancias entre lo que es ideal para el proceso de fabricación del productor y lo que necesitan los consumidores en sus actividades de consumo. Es importante señalar que existen varios tipos de brechas entre proveedores y consumidores; una *brecha de surtido* que es la discrepancia que ocurre porque los productores deben elaborar y vender una línea limitada de productos idénticos o casi idénticos, mientras los consumidores desean elegir entre una amplia selección de productos; una *brecha de cantidad* se origina de las economías de escala en la producción, que exigen a los productores fabricar y vender grandes cantidades, sin embargo, los consumidores necesitan comprar en pequeñas unidades además de la capacidad limitada de transportación y espacio para almacenamiento.

Los puntos de producción y de consumo se caracterizan por una separación de espacio. Los vendedores al detalle ayudan a eliminar la *brecha de espacio*, un ejemplo de ello son las *tiendas de abarrotes*, para ello, compran productos a diversos fabricantes situados en áreas diferentes y los transportan a un lugar ubicado convenientemente para los consumidores.

Una *brecha de tiempo* se presenta cuando los fabricantes deben producir en forma continua y a largo plazo o en determinada época (por ejemplo los productos de temporada), mientras que los consumidores desean adquirir productos en momentos específicos que coinciden o no con los requerimientos de la producción de dichos fabricantes. Otro ejemplo es, el tiempo necesario para recorrer la distancia entre los puntos de producción y los del consumo, los vendedores al detalle superan en parte esta brecha de tiempo, ya que a través de la compra de productos en diversos lugares, éstos están disponibles hasta que los consumidores los necesiten.

EL VENDEDOR AL DETALLE COMO UN MIEMBRO DEL CANAL DE MERCADO.

Los vendedores al detalle compran, reciben y almacenan productos de los fabricantes y los mayoristas para proporcionar a los consumidores ubicaciones convenientes para la compra de producto. Los vendedores al detalle forman parte de una cadena denominada canal de mercado, esto es, un equipo de organizaciones de mercadotecnia que dirige un flujo de

productos o servicios desde el productor hasta el consumidor final. Por lo general, el equipo está integrado por un productor, uno o más vendedores al mayoreo y muchos vendedores al detalle.

El canal de mercado se describe como una estructura de múltiples niveles, formada por equipos cuyas interacciones coordinan los flujos del canal por medio del trabajo en conjunto. Para facilitar la comprensión del canal de mercado, analizaremos cada componente importante de este sistema: 1) niveles del canal, 2) equipos del canal, 3) interacciones del canal, 4) flujos del canal y 5) trabajo en equipo del canal.

Cuadro 8

ESTRUCTURAS ALTERNATIVAS DEL CANAL DE MERCADOS

DISEÑO DEL CANAL	CANAL AMPLIO	CANAL LIMITADO	CANAL DIRECTO
NIVEL DEL CANAL			
NIVELES DE PRODUCCIÓN	✓	✓	✓
NIVELES DE VENTAS AL MAYOREO	↓	↓	↓
NIVELES DE VENTAS AL DETALLE	↓	↓	
NIVEL DE CONSUMO	↓	↓	↓

FUENTE: Dale M. Lewison, *Ventas al detalle*, México, Prentice Hall, 1999, 6ª ed., p.7

A -NIVELES DEL CANAL

Los canales de mercado se caracterizan por incluir o excluir a los diversos intermediarios como se puede ver en el cuadro anterior. El productor cuenta con diferentes estructuras de canal alternativas para alcanzar a los consumidores. La primera alternativa consiste en utilizar un canal amplio por medio de la comercialización a través de vendedores al mayoreo y de vendedores al detalle. En este caso, los productores se apoyan en los mayoristas para llegar a los detallistas los que, a su vez, almacenan sus productos y los venden a los consumidores finales. Debido a que por lo general existen menos vendedores al mayoreo que vendedores al

detalle, esta opción permite al productor gastar menos tiempo y dinero al establecer los contactos del canal necesarios para alcanzar a los consumidores finales.

La segunda alternativa para un productor es el **canal limitado**, es decir, usar sólo vendedores al detalle y eliminar al mayorista. Un número creciente de fabricantes de productos como automóviles, mobiliario, aparatos eléctricos, y otros artículos costosos utiliza el canal limitado, así como también los fabricantes de productos perecederos como la ropa (que pasa de moda con rapidez) y alimentos frescos y congelados (que se descomponen con facilidad), para llegar mucho más rápido al consumidor final, el productor le vende al distribuidor y éste a su vez al cliente final.

La tercera alternativa es el **canal directo**, en este caso, el productor elimina tanto al vendedor al detalle como al mayorista, por medio de técnicas de ventas de puerta en puerta, por televisión, revistas, rótulos e Internet, estos fabricantes ofrecen sus productos de manera directa a los consumidores finales. Una panadería es un productor que atrae a su clientela por medio de un rótulo afuera de su establecimiento, así mismo lo podemos ver en una tortillería, las ventas por catálogo de cosméticos entre otros.

B -EQUIPOS DE CANAL

Se basa en la manera en que intervienen las organizaciones en las transacciones y cómo asumen los participantes la propiedad de los productos en la operación. Una organización de participación total está constituida por vendedores al mayoreo o por detallistas que intervienen en forma directa en la transacción, las organizaciones de participación limitada son intermediarios de mercadotecnia con una participación directa de compra y venta pero que no asumen la propiedad del producto del involucrado.

C -INTERACCIONES DE CANAL

Las interacciones entre los vendedores al mayoreo y los vendedores al detalle, deben completar con éxito sus tareas, éstas incluyen la compra, la venta, la división de volúmenes, la creación de surtidos, el almacenamiento, la entrega, la extensión de créditos, la información, la asesoría y la transferencia de títulos y pagos.

D-FLUJOS DE CANAL

Un canal de mercado puede estar vinculado a una fuente de información o canal que guíe el movimiento de todos los programas de mercadotecnia entre los participantes. Los cinco flujos de canal son los siguientes:

- ✓ a -Flujo físico: el movimiento de un producto físico de un participante del canal a otro.
- ✓ b-Flujo de propiedad: la transferencia del título (derecho de propiedad y uso) de un participante del canal a otro.
- ✓ c-Flujo de información: la comunicación en ambos sentidos de datos útiles entre los participantes del canal.
- ✓ d-Flujo de pago: la transferencia de dinero de un participante de un canal a otro, como compensación por los servicios prestados o los productos entregados.
- ✓ e-Flujo de promoción: es el flujo de comunicación persuasiva con el propósito de influir en las decisiones de los consumidores.

E -TRABAJO EN EQUIPO DEL CANAL

Como un sistema social interactivo, el canal de mercado está a sujeto a los procesos de comportamiento inherente a todos estos sistemas. El comportamiento de cada participación del canal afecta a todos los demás participantes, de aquí que sea necesario el trabajo en equipo de canal. La integración del canal es el proceso que consiste en incorporar a todos los miembros del canal a un sistema y unirlos bajo un liderazgo y una serie de metas.

En México los microempresarios representan un 98 por ciento²¹, de todas las empresas en el nivel nacional, por lo cual generan una gran cantidad de empleos; por ello tienen un gran reto, ya que si su negocio no crece, se va estancando, porque si el mercado se expande, y no hay un mayor volumen de producción o un crecimiento proporcional en ese mercado, obviamente que el negocio disminuye sus ventas y cada vez su posicionamiento en el mercado será más pequeño. Ante la globalización, hay una explotación de estos mercados y una expansión de la competencia, para lograr esta permanencia y trascendencia de las microempresas en ese mercado, se necesita un proceso permanente de mejoría, de crecimiento, un mayor desarrollo, una modernización en términos de tecnología, de calidad, de eficiencia, de conocimiento de la economía nacional en la que existe su negocio.

²¹ Con base en: México, Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática, *Censos económicos 1999, Enumeración integral de México*, México, 2000, p 27.

CAPÍTULO II

LA ECONOMÍA Y SU INFLUENCIA EN LAS EMPRESAS

INTRODUCCIÓN

La capacidad de crecimiento económico de un país esta determinada, fundamentalmente, por la calidad de los factores de la producción, el avance tecnológico, el tamaño de la infraestructura nacional, el grado de integración y competencia del mercado interno y el propio crecimiento demográfico del país.

Es por ello que la economía juega un papel importante en la forma en que se asignan los recursos para poder satisfacer las necesidades de un país. En este sentido, los gastos de inversión que se destinan al capital humano, es decir, a la salud, nutrición y educación, así como aquellos gastos destinados a incrementar el acervo de capital, expandir la infraestructura del país, y a incorporar tecnología de punta en los procesos productivos, se reflejará en un aumento en la capacidad de crecimiento de la economía.

PAGINACIÓN DISCONTINUA

CAPÍTULO II

LA ECONOMÍA Y SU INFLUENCIA EN LAS EMPRESAS

INTRODUCCIÓN

La capacidad de crecimiento económico de un país esta determinada, fundamentalmente, por la calidad de los factores de la producción, el avance tecnológico, el tamaño de la infraestructura nacional, el grado de integración y competencia del mercado interno y el propio crecimiento demográfico del país.

Es por ello que la economía juega un papel importante en la forma en que se asignan los recursos para poder satisfacer las necesidades de un país. En este sentido, los gastos de inversión que se destinan al capital humano, es decir, a la salud, nutrición y educación, así como aquellos gastos destinados a incrementar el acervo de capital, expandir la infraestructura del país, y a incorporar tecnología de punta en los procesos productivos, se reflejará en un aumento en la capacidad de crecimiento de la economía.

1. ¿QUÉ ES LA ECONOMÍA?¹

Las personas tienen necesidades individuales como alimentarse, vestirse, recibir una educación, entre otras cosas, para ello cuentan con recursos o ingresos que son siempre insuficientes para satisfacer sus necesidades. También las personas como integrantes de una sociedad, tienen necesidades colectivas que satisfacer, como son los medios de transporte, las carreteras, la defensa, la justicia y, al igual que el individuo, también aquí existen más necesidades que medios para satisfacerlas. La economía se ocupa de las cuestiones que se generan en relación con la satisfacción de las necesidades de los individuos y la sociedad.

Para satisfacer las necesidades materiales (vestido, alimento o vivienda) y las no materiales (educación, diversión etc.), de una sociedad se ven obligados a llevar a cabo actividades productivas. Mediante estas actividades se obtienen los bienes y servicios que se necesitan, entendiéndose por *bien*, todo medio capaz de satisfacer una necesidad, tanto de los individuos como de la sociedad. La economía se ocupa, precisamente, de la manera en que se administran los recursos escasos, con objeto de producir diversos *bienes*, distribuirlos para su consumo entre los miembros de la sociedad.

En este proceso de producción y consumo se plantean y resuelven muchos problemas de carácter económico: es decir, problemas en los que se utilizan diversos medios para conseguir una serie de fines u objetivos. Así por ejemplo, la empresa tiene que decidir los bienes que va a elaborar y que medios utilizará para producir dichos bienes. Por lo que respecta al consumo, las familias deciden como van a distribuir los ingresos familiares entre los distintos bienes y servicios que se les ofrecen para satisfacer sus necesidades, así una familia al decidir comprar un televisor o un lavaplatos, tomará en cuenta sus necesidades, los precios de ambos bienes y sus propias preferencias.

De lo anterior resulta que la economía estudia la forma en la que los individuos y la sociedad efectúan las elecciones y decisiones para que los recursos disponibles, que siempre son escasos, puedan contribuir de la mejor forma a satisfacer las necesidades individuales y colectivas de la sociedad, por lo que la definición de *Economía* es: "la ciencia que estudia la

¹ Este apartado ha sido elaborado con base en: Francisco Mochen, *Economía, Teoría y política*, Madrid, Mc. Graw Hill, 1990 (2ª. Ed) p. 3-21.

asignación más conveniente de los recursos escasos de una sociedad para la obtención de un conjunto ordenado de objetivos para la satisfacción de necesidades".²

La Economía no estudia un área o un campo de la actividad humana, sino un aspecto de ésta: el aspecto de toda actividad humana que en un intento de satisfacer las necesidades materiales, implica la necesidad de elegir.

Al estudiar las actividades económicas de una sociedad, la ciencia económica pretende encontrar la forma más satisfactoria de resolver los problemas económicos que el proceso de producción y consumo genera, debe señalarse la distinción entre: *economía positiva* que se define como la ciencia que busca explicaciones objetivas del funcionamiento de los fenómenos económicos; se ocupa "*de lo que es o podría ser*", es decir, se dedica a establecer proposiciones del tipo "si se dan tales circunstancias, entonces tendrán lugar tales acontecimientos", y la *economía normativa* la cual ofrece prescripciones para la acción basadas en juicios de valores personales y subjetivos; se ocupa *de lo que debería de ser*, las proposiciones sobre lo que debería ser responden a unos criterios éticos, ideológicos o políticos sobre lo que se considera deseable o indeseable. En la vida real, los componentes positivos y normativos de la ciencia económica se mezclan de forma que resulta muy difícil separarlos. En consecuencia, no es posible evitar cierta superposición de la economía positiva y la normativa, pues sus límites no están claramente definidos.

Por otra parte dentro de la economía se maneja el término "política económica", la cual es una rama que se localiza en el ámbito de la economía normativa, ya que está esencialmente orientada hacia el condicionamiento de la actividad económica, la política económica generalmente forma un cuadro más amplio, al que se denomina *política pública*, que envuelve un complejo sistema de aspiraciones de una sociedad específica, en un momento dado, así como los medios que se emplean con el propósito de alcanzarlas. Estas aspiraciones varían de país a país y de época a época; en este sentido se puede citar a la política pública de las relaciones externas, la política de defensa-seguridad nacional, la política social y todo un conjunto interrelacionado de acciones públicas que no forman parte de la naturaleza económica; es decir, tanto en su elaboración como en su ejecución, capta la influencia de factores y valores extraeconómicos, su ejecución es una de las múltiples funciones de los gobiernos nacionales.

²*Ibid.* p.6.

Desde un punto de vista más estricto, la normatividad de la política económica involucra dos procedimientos interdependientes:

1. La determinación de los principales objetivos que se pretenden alcanzar, uniformes con otros fines políticos y sociales.
2. La elección de los instrumentos de acción, manejados para la consecución de objetivos determinados.

En cuanto a los objetivos, hay que considerar que su determinación sufre una marcada influencia de las instituciones políticas y de la ideología en que se fundamentan las políticas públicas de cada nación. En este aspecto se relacionan los fines siguientes:

1. Crecimiento económico

- Mejoría o expansión de la disponibilidad de recursos, que involucra:
 - - a) Adecuación del tamaño y estructura de la población.
 - b) Modernización y ampliación de la capacidad instalada de producción.
 - c) Exploración de las reservas naturales existentes en el espacio geoeconómico, bajo la condición de preservación del ambiente.
- Implantación de una infraestructura adecuada, que apoye la utilización intensa y eficaz de los recursos humanos, naturales y de capital disponibles.
- Adecuación de las economías internas y externas al proceso de acumulación.

2. Reparto

- Reducción de las desigualdades regionales.
- Mejorías de la estructura de reparto de los ingresos y de la riqueza entre personas y grupo sociales.

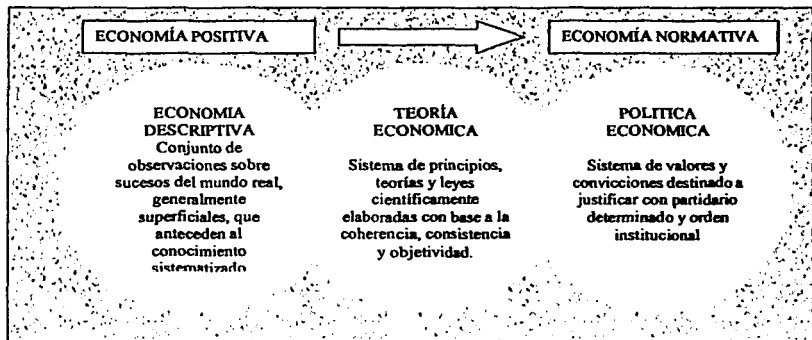
3. Estabilidad del proceso económico

- Empleos garantizados para la población económicamente activa, con una tasa de expansión adecuada a los flujos del crecimiento demográfico.
- Estabilidad de precios.
- Equilibrio entre las transacciones económicas con el exterior que contempla:
 - a) Equilibrio en las transacciones actuales (balanza comercial y de servicios).
 - b) Equilibrio en la balanza de pagos en su totalidad.
 - c) Mantener un saldo adecuado en las reservas de divisas.

A continuación se muestra un cuadro para tener una idea más clara de la división de la economía como disciplina.

CUADRO 1

LAS TRES PRINCIPALES DIVISIONES DE LA ECONOMÍA



Fuente: José Paschoal Rosseti, *Introducción a la economía*, México, Harla, 1994 (15ª edición), p. 50

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Ahora bien, como la economía de un país es muy compleja pues miles de empresas se dedican a producir millones de bienes diferentes, millones de personas trabajan en todo tipo de ocupaciones y deciden los bienes que van a comprar; todas estas acciones deben coordinarse de alguna forma; por ejemplo, en el caso de los cacahuets, éstos deben recogerse en el tiempo oportuno y enviarse a las empresas de transformación, que los convertirán en mantequilla de cacahuete, caramelos y muchos otros manjares hechos de este producto; estas empresas deben asegurarse a su vez, de que sus productos llegarán a los miles de tiendas minoristas en la debida cantidad para satisfacer las demandas de los consumidores.

Dado que sería imposible describir exhaustivamente las características de una economía, los economistas han decidido hacer abstracción de la inmensa complejidad del mundo real y elaborar *modelos* bastante sencillos para recoger lo "esencial".

Naturalmente, no todos los modelos son "buenos", por ejemplo, el modelo geocéntrico del movimiento de los planetas ideado por Tolomeo acabó descartándose porque no explicaba exactamente cómo giraban los planetas alrededor del sol. Uno de los objetivos importantes de la investigación científica es distinguir los modelos "malos" de los "buenos". Para verificar los *modelos económicos* se han utilizado dos métodos generales³:

1) *El enfoque directo*, que trata de averiguar la validez de los supuestos básicos en los que se basa un modelo; y 2) *el enfoque indirecto*, que intenta confirmar la validez mostrando que un modelo simplificado predice correctamente los hechos del mundo real.

Así, el modelo de una empresa que trata de maximizar los beneficios es claramente una simplificación de la realidad; no tiene en cuenta las motivaciones personales de los directivos de la empresa o los conflictos personales entre ellos; supone que el único objetivo importante es la empresa, considera que otros objetivos como conseguir poder y prestigio no entran en el modelo. El modelo sencillo también supone que una empresa posee suficiente información sobre sus costos y el mercado al que desea vender, naturalmente la mayoría de las empresas no disponen tal fácilmente de dicha información, sin embargo, estos defectos del modelo no son necesariamente serios como para desecharlo. Tiene que inclinarse por alguno de los enfoques para verificar su certeza en el modelo escogido.

³ Con base en: Walter Nicholson, *Teoría microeconómica, Principios básicos y aplicaciones*, Madrid, Mc Graw Hill, 1997 (6ª ed), p. 3-5.

La variedad de modelos económicos que se utilizan en la actualidad es muy grande; los supuestos específicos empleados y el grado de detalle varían extraordinariamente dependiendo del problema abordado. Sin embargo, a pesar de esta variedad, casi todos los modelos económicos contienen tres elementos comunes:

- 1) *El supuesto ceteris paribus*⁴. - Al igual que ocurre en la mayoría de la ciencia, los modelos utilizados en la economía intentan describir relaciones relativamente sencillas. Por ejemplo, un modelo del mercado de trigo podría tratar de explicar sus precios con un pequeño número de variables cuantificables, como los salarios de los trabajadores agrícolas, la lluvia y las rentas (ingresos) de los consumidores. Aunque cualquier investigador reconocerá que son muchas las fuerzas externas (la presencia de una plaga, la variación de los precios en los fertilizantes o de los tractores o el cambio de las actitudes de los consumidores sobre el consumo del pan) que afectan el precio del trigo, otras fuerzas se mantienen constantes en la elaboración del modelo. Eso es lo que se pretende utilizando este modelo. Es importante reconocer que los economistas *no* suponen que otros factores no afectan a los precios del trigo, sino más bien, que esas variables no varían durante el periodo estudiado. La utilización del supuesto *ceteris paribus* plantea algunas dificultades en la verificación empírica de los modelos económicos con datos del mundo real. En otras ciencias, estos problemas pueden ser no tan graves porque es posible realizar experimentos controlados.
- 2) *El supuesto de que los agentes que toman decisiones económicas tratan de optimizar algo*.- muchos modelos económicos parten del supuesto de que los agentes económicos estudiados persiguen algún objetivo, parece que han sido dos los motivos de esta aceptación. En primer lugar, los supuestos de la *optimización* son muy productivos, en el sentido de que generan modelos precisos y solubles, debido principalmente a la capacidad de estos modelos para recurrir a toda variedad de técnicas matemáticas adecuadas para los problemas de optimización de las que, de lo contrario, no podría disponerse. La segunda causa de la popularidad de los modelos de optimización se halla en su aparente validez empírica, pues estos modelos parecen bastante buenos para explicar la realidad.

⁴ *Ceteris Pari bus*: Significa que todo lo demás permanece igual. La teoría describe la relación entre dos factores cuando todos los demás factores importantes no cambian.

3) *Una metódica distinción entre las cuestiones "positivistas" y las "normalistas".* - La última característica fundamental de la mayoría de los modelos es el intento de distinguir dichas cuestiones, pues hasta ahora sólo se han ocupado de las teorías *positivistas*, estas teorías "científicas" consideran que el mundo real es un objeto que debe ser estudiado e intenta explicar los fenómenos económicos observados. La economía positiva trata de averiguar cómo se asignan en la realidad los recursos en una economía. Otro fin algo distinto para el que se utiliza la teoría económica es normativo, ésta adopta una postura moral clara sobre *lo que debería hacerse*. Algunos economistas creen que el único análisis económico correcto es el positivo, sin embargo, otros creen que la aplicación estricta de la distinción entre lo positivo y lo normativo a las cuestiones económicas es correcto, ya que en estas cuestiones intervienen necesariamente las ideas de los propios investigadores sobre la ética, la moralidad y la justicia. Según estos economistas, la búsqueda de la "objetividad" científica en estas circunstancias es imposible.

2. LA ECONOMÍA Y SUS DIVISIONES ⁵

Para el estudio de la economía de un país, ésta se ha dividido en sectores económicos (división de la actividad económica de un Estado, desde la publicación de las obras del australiano Colin Clark en 1940, las actividades económicas se dividen en tres grandes sectores denominados primario, secundario y terciario). El sector primario agrupa las actividades que implican la extracción y obtención de materias primas (agricultura, ganadería, minería, silvicultura y pesca). El sector secundario incluye las actividades de transformación industrial de las materias primas (siderurgia, construcción, sector agroalimentario, y producción de bienes de consumo en general). El sector terciario, finalmente, es un conjunto mal definido que incluye todas las actividades que no pertenecen a los otros dos sectores y que podrían considerarse como actividades de suministro de bienes intangibles a las personas o empresas, este sector agrupa los servicios mercantiles y no mercantiles, especialmente el comercio (al por mayor y al por menor), el negocio de automóviles y las reparaciones, el alquiler de viviendas, el correo y las telecomunicaciones, los seguros, los servicios bancarios, el turismo, la sanidad, y los servicios ofrecidos por las administraciones públicas. La división de la economía en distintos sectores permite estudiar su evolución a lo largo del tiempo, pero sigue siendo bastante convencional. Las fronteras entre sectores suelen ser imprecisas. Por ejemplo, es muy difícil determinar si las actividades de servicios presentes en el seno de las organizaciones industriales (servicios informáticos o de gestión) pertenecen realmente al sector terciario o, a la inversa, si la utilización de productos industriales en los servicios (transportes, telecomunicaciones) no modifica la definición del sector secundario.

La actividad económica en México se divide en los siguientes sectores económicos.

SECTOR PRIMARIO

Como actividades primarias se agrupan caza, pesca, agricultura, pastoreo, ganadería y silvicultura. Estas actividades van desde modos de producción primitiva, que aún subsisten, hasta formas de producción avanzadas, donde aplican conocimientos y herramientas perfeccionadas; por ejemplo, la agricultura en Sinaloa se basa en técnicas de riegos modernos. Las actividades primarias no pierden su carácter por el hecho de usar tecnología

⁵ Este apartado se elaboró con base en: Andrade Victoria, *Geografía de México*, México, Trillas, 1998, pp. 134-177, y Rosales, García, Delgado, *Geografía económica*, Prentice hall, México, 2002, pp. 46-47.

avanzada o por ser mecanizadas, ya que dependen de su relación directa con el elemento natural (suelo, clima, agua, relieve, etc.); al analizar los contrastes en el desarrollo de las actividades primarias, se aprecia que en términos de costos y ganancias económicas es deseable que en México se modifiquen las formas de producción.

SECTOR SECUNDARIO:

Las actividades secundarias son las relativas a la industria, tanto ligera como pesada. La primera produce bienes de uso y consumo, como alimentos procesados, ropa o línea blanca, refrigeradores, estufas, etc, que comprende entre otras, las industrias alimentaria, textil y farmacéutica. La industria pesada o de equipo, fabrica los bienes de producción, es decir, la maquinaria que a su vez produce bienes de consumo. Pertenecen a este ramo las industrias metalúrgica, del acero, química y del cemento.

La característica primordial de las industrias es la transformación de la materia prima mediante procesos más o menos complejos. Entre estas actividades se encuentra la minería, porque los minerales extraídos pasan por diversos procesos de transformación que los someten a tratamientos variados, para su utilización en la industria. Uno de los indicadores del grado de desarrollo del país es su producción industrial, pues en cuentas reales, no es lo mismo la venta de algodón, que la de hilo o la tela, con la que se elabora una camisa, y mucho menos la venta de la maquinaria utilizada en la elaboración de la camisa; quienes no cuenta con una industria desarrollada, dependen de los países que la tienen, lo que acentúa más las diferencias entre países desarrollados y subdesarrollados.

SECTOR TERCIARIO:

A las actividades terciarias, que comprenden los servicios, los transportes y el comercio, tienen una relación muy estrecha, aunque cada se distingue por sus características propias. Así el nivel de desarrollo de cualquiera de estas ramas trasciende a las demás. En efecto el avance de los transportes propicia un mercado más ágil y fluido, con áreas de expansión cada vez más amplias. Al mismo tiempo un comercio dinámico amplía el mercado interno y externo, generando la potencialización del intercambio de productos diversificados, los que provoca de más y mejor transporte. Pero esta mejora en transporte y comercio trae como efecto un desarrollo desigual y combinado. No es raro observar que en pueblos de escasos recursos usen utensilios de la edad de piedra (metate o molcajetes) y coexistan con antenas parabólicas o el consumo de alimentos procesados.

3. LA TEORÍA ECONÓMICA

El objetivo de la economía⁶ debe ser el estudio de cómo los seres humanos satisfacen sus necesidades por medio de unos recursos que son escasos y admiten usos alternativos. Estos recursos llamados habitualmente factores de producción, comprenden los recursos naturales, los servicios proporcionados por la fuerza de trabajo y los medios de producción o capital.

La teoría económica es la rama de la economía que observa las regularidades en el proceso de la administración de los recursos escasos y los integra en un sistema explicativo de dicho proceso. En el análisis de un problema, la teoría económica comienza estableciendo una serie de supuestos sobre el comportamiento de los agentes económicos, así como el contexto social en que éstos se desenvuelven; posteriormente y mediante un proceso de deducción lógica, se deriva una serie de conclusiones o predicciones sobre el comportamiento de la realidad estudiada que habrá de ser contrastada con los hechos. El contraste de las predicciones de la teoría económica, así como la cuantificación de la relación entre las variables que estudia son la tarea de la econometría. La teoría económica se divide en: *microeconomía* y *macroeconomía*.

La *microeconomía* estudia las unidades económicas elementales: consumidores individuales, empresas, industrias y mercados. Partiendo de unos axiomas:

- ❖ Reglas de comportamiento de consumidores y empresarios: ambos tipos de personas actúan buscando su propio interés, de manera que los consumidores maximizan su utilidad y los empresarios sus beneficios.
- ❖ Reglas de funcionamiento de los mercados: los precios de mercado se determinan por la ley de la oferta y la demanda y dados los siguientes supuestos:
 - Preferencia de los consumidores
 - Posibilidades tecnológicas

⁶ Los siguientes párrafos han sido elaborados con base en: Oscar Bajo, Ma. Antonieta Monés, *Curso de macroeconomía*, Barcelona, ed. Antoni Bosch, 1996, (2ª reimpresión), p 586, y Paschoal Rosseti, *Introducción a la economía*, México, Harla, 1994 (15ª edición), pp. 55-58.

- Dotaciones iniciales de los recursos de los agentes
- Estructura institucional de la sociedad.

El análisis macroeconómico se llama en ocasiones *teoría de los precios*, ya que en las economías liberales, mediante el funcionamiento del mecanismo del libre sistema de precios, las acciones de los productores y de los consumidores pueden ser definidas y coordinadas.

Al estudiar la formación de los precios, el análisis macroeconómico se encamina hacia el estudio de la oferta, de la que son responsables los productores, y de la investigación del comportamiento de las relaciones de los consumidores, es el estudio de la demanda. También se introduce el estudio de los mercados, en sus diferentes formas, desde los monopolios hasta el extremo teórico de la competencia perfecta, examinando las condiciones generales del equilibrio de las empresas en cada una de las situaciones que probablemente concurrirían. La oferta y el análisis de los recursos productivos a partir de los procesos de producción, a los cuales se pagarían las remuneraciones correspondientes (por ejemplo, salarios pagados al factor trabajo y ganancias por capacidad empresarial), son parte de la *teoría del reparto* de utilidades.

La *macroeconomía* estudia la determinación de los niveles de producción agregada, empleo y precios en una economía, así como sus tasas de variación a lo largo del tiempo. Así pues la macroeconomía a diferencia de la microeconomía, se refiere al comportamiento global de la economía y emplea generalmente variables *agregadas*, es decir, el resultado de la suma o el promedio de variables individuales referidas a una persona o un sector. Ejemplos de variables agregadas son el producto nacional bruto, la renta nacional, el empleo (y el desempleo), agregando los niveles generales de precios y salarios, etc.

El análisis macroeconómico⁷ se dividirá en dos teorías:

- A) Teoría de los agregados y
- B) Teoría general del equilibrio y del crecimiento.

⁷ *Idem*

El campo de la *teoría de los agregados* se conceptúan y calculan los principales indicadores del desempleo de la economía en su totalidad: el producto nacional y el ingreso nacional, como cada uno de sus principales componentes, que se definen y avalan mediante procesos especiales de medición y de confrontación de la actividad económica global. En el campo de la *teoría general del equilibrio y del crecimiento* se reúnen estudios sobre la moneda, las fianzas públicas, las relaciones internacionales y el desarrollo. Con base en estas cuatro partes, el análisis macroeconómico se enfoca, básicamente, a garantizar el mantenimiento del empleo total de los recursos disponibles de los sistemas económicos, eliminando todos los posibles focos de subempleo o desempleo, en general; se ocupa, además, de las condiciones necesarias del desarrollo económico, así como de su significado, costos y beneficios; finalmente, se ocupa también de los aspectos relacionados con la inflación, tratando de determinar las causas y los efectos en el aumento general del nivel de precios en su totalidad.

4. RELACIÓN ENTRE MACROECONOMÍA Y MICROECONOMÍA⁸

La **microeconomía** se ocupa de analizar y mostrar el funcionamiento de mercados de productos y servicios específicos, identificando el comportamiento de las empresas y sus compradores individuales. Estudia de qué manera se forman los precios relativos tanto de bienes como de factores de producción (tierra, trabajo y capital). Su punto de partida, es el análisis de las decisiones individuales de los agentes económicos en ciertas situaciones o contextos particulares y concretos.

En cambio, la **macroeconomía** analiza y muestra los resultados globales de toda una economía, medidos en valor de mercado, para un cierto periodo de tiempo. Para analizar las grandes relaciones y el comportamiento global del sistema económico; el análisis macroeconómico utiliza un número reducido de magnitudes agregadas en el ámbito nacional, también llamadas macro magnitudes, a partir de éstas, la **macroeconomía** estudia los mecanismos que determinan los agregados básicos de la economía. Mientras que la **microeconomía** estudiaría, por ejemplo, cómo toma sus decisiones el empresario, el trabajador o el consumidor en una situación dada, la **macroeconomía** estudiaría la configuración de los resultados finales de toda la economía de la que forman parte esas decisiones descentralizadas que analiza la **microeconomía**. La **microeconomía** ve a la economía desde abajo y en concreto. La **macroeconomía** ve la economía desde arriba y en general. Evidentemente, los análisis micro y macroeconómicos deberían ser compatibles entre sí.

El objetivo de la macroeconomía, es hallar las causas generales que permiten a una economía nacional obtener unos resultados económicos agregados (indicadores económicos), considerados aceptables. El grado de aceptación de los resultados de una economía nacional tiene que ver con la relativa importancia de ciertos desequilibrios considerados como señales de un comportamiento incorrecto y, por tanto, mejorable. Un indicador elemental de la salud económica de un país viene expresado por su tasa de crecimiento del producto interno bruto (PIB). Teniendo en cuenta este hecho, los desequilibrios macroeconómicos considerados históricamente más importantes son:

⁸ Este apartado ha sido desarrollado con base en: Carlos Ochando Claramunt, Ernest Cano, José Luis Contreras Navarro, *Elementos básicos de economía*, Valencia, Tirant lo blanch libros, 1996, pp.109-115.

- a) La existencia de desempleo: se incumple los deseos de trabajar de la población de un país.
- b) La existencia de inflación: el nivel general de los precios crece de manera persistente en un país determinado.
- c) La existencia de déficit exterior: un país importa más que exporta, esto es, compra más bienes y servicios al exterior de los que vende al exterior.

El estudio de las decisiones de los individuos y el estudio del comportamiento colectivo de cada mercado ambos pertenecen al ámbito de la microeconomía. La macroeconomía, por el contrario es el estudio de conjuntos más amplios de mercados.⁹

Los economistas se muestran cada vez más convencidos de que la clave del progreso de la macroeconomía se encuentra en un análisis minucioso de cada uno de los mercados que constituyen los sectores más amplios. La formación avanzada de todos los economistas, tanto de los que se especializan en microeconomía como los que se especializan en macroeconomía, se basa cada vez más en el análisis microeconómico.

El reto que hoy enfrenta México es instrumentar una política económica que incremente la capacidad de crecimiento y desarrollo de nuestra economía, al tiempo que garantice la estabilidad de los mercados. Sólo así se reducirá los rezagos sociales, se incrementará la calidad de vida de la población, y se asegurará el crecimiento de largo plazo.

Por esto la economía juega un papel importante en el entorno de la microempresa el cual está formado por la propia microempresa, el mercado que le abastece, y el entorno general que afecta a la misma y sus fuentes de aprovisionamiento. Esta importancia surge a partir de los cambios en variables como los salarios, impuestos, formación profesional, importaciones, seguridad social, tasa de inflación, tipo de cambio, tasa de interés, entre otros. Las cuentas de compras y gastos de las microempresas serán sensibles a las perturbaciones del entorno general, y su comprensión es necesaria para poder discernir sobre el funcionamiento y evolución del mercado y de la propia microempresa.

⁹ Con base en: Paul Wonnacott, *et al*, *Microeconomía*, México, Mc. Graw Hill, 1996, p. 48.

5.LA INFLUENCIA DE LA ECONOMÍA EN LAS EMPRESAS

El empresario desempeña una relevante función económica que comprende los siguientes aspectos:¹⁰

- 1- Disminuir las ineficiencias que siempre existen en su empresa.
- 2- Captar las permanentes oportunidades de beneficios de los mercados de bienes y servicios.
- 3- Estimar el futuro en un entorno de incertidumbre; e innovar, ya sea el sistema productivo, la fuente de aprovisionamientos, el diseño de los productos, la atención a los clientes, entre otros.

El empresario puede ser una persona o un conjunto de ellas, y a su vez puede ser o no propietario del capital de la empresa que dirige. La forma de llevar a cabo la función empresarial, consiste en el diseño e implantación de la estrategia competitiva de su empresa. La valorización de los resultados de estas acciones constituye un importante flujo de información que permite al empresario evitar la vulnerabilidad del entorno económico al que pertenece. Sin embargo, la mayor parte de la información que el empresario necesita para diseñar e implementar la estrategia competitiva de su empresa deberá obtenerla del análisis de su entorno. Una forma de analizar el entorno empresarial consiste en distinguir el entorno de ventas del entorno de compras y producción.

El *entorno de ventas* de la empresa, permite distinguir entre el *entorno inmediato*, constituido por el mercado en el que la empresa compete; y un *entorno general* que comprende las relaciones económicas y sociales en las que este mercado está inmerso. Si bien es cierto que el entorno inmediato constituye la principal fuente de información para elaborar una estrategia empresarial, no es menos cierto, que sin comprender qué ocurre en el *entorno general*, se tendrán dificultades para conocer la evolución y el funcionamiento del mercado. Variables en principio tan alejadas del entorno inmediato como el crecimiento del PIB, inversión privada y pública, gasto público, exportaciones e importaciones, aranceles, entre otros, *afectan* a la cuenta de resultados de las empresas, por su incidencia en las ventas, por ello deben ser analizadas y comprendidas.

¹⁰ Este apartado ha sido elaborado con base en: José María O'Kean, *Análisis del entorno económico de los negocios, una introducción a la macroeconomía*, Madrid, Mc Graw Hill e Instituto de Empresa, 1994, p. 3-19

El *entorno de compras y producción* de la empresa, queda también constituido por el *entorno inmediato* el cual está formado por la propia empresa y el mercado que abastece a la misma, y el *entorno general*, que afecta a la empresa y sus fuentes de aprovisionamiento, a partir de cambios en variables como los salarios, impuestos, formación profesional, importaciones, seguridad social, tasa de inflación, tipo de cambio, tasa de interés, entre otros. Las cuentas de compras y gastos de las empresas serán sensibles a las perturbaciones del entorno general, y su comprensión es necesaria para poder discernir sobre el funcionamiento y evolución del mercado y de la propia empresa.

El análisis de ambos entornos ofrece una dificultad adicional: *Captar la información* necesaria con escenarios en los que no existe la información o hay demasiada, por lo que hay que aprender a buscarla o seleccionarla, así el hecho de captar la información del entorno constituirá un beneficio al estimar el futuro en un ámbito de incertidumbre.

Ahora bien, un sector que tiene mucha relevancia en este sentido, es sin duda, el Estado, pues es el principal agente a la hora de alterar el entorno económico; mediante la política económica, su participación en el PIB y la regulación económica, ya que afecta directamente el entorno de ventas de las empresas como al de compras y producción, por lo que el empresario deberá estar atento a las acciones del Estado como a las señales que emite a través de los responsables de las políticas y la gestión pública. De este análisis el empresario deberá formar sus expectativas sobre cómo estas acciones pueden alterar el entorno económico de su empresa y discernir sus efectos.

Por otra parte, ya que la ciencia económica, sistematiza los problemas y relaciones económicas, e intenta simplificar la realidad, mediante "un modelo" que sea explicativo y que a su vez, permita predecir el cambio de la realidad económica es decir, del entorno desde la óptica empresarial. Estos *modelos* pueden ser de *estructura* (que explican cómo es una realidad), de *funcionamiento* (que analiza las interrelaciones existentes) y de *evolución* (que indican cómo cambia la realidad, objeto de estudio). En la actualidad, el *modelo de oferta y demanda agregadas* es comúnmente aceptado y utilizado para el análisis de la actividad económica desde una perspectiva general o macroeconómica. Con él se puede analizar el funcionamiento de la economía y establecer predicciones sobre escenarios posibles.

Los modelos económicos y el análisis de entorno económico tienen que ser capaces de afrontar el reto de explicar los grandes problemas económicos de nuestros días y, si es posible, de ayudar a diseñar las políticas y acciones posibles para su solución. Aún cuando los problemas económicos son numerosos, se pueden establecer cinco grandes temas: el crecimiento económico y la productividad, la inflación, el desempleo, los déficit (exterior y público) y el papel que el Estado debe jugar en la economía con la capacidad y eficiencia con que debe desempeñar esta función.

La tasa de crecimiento. incide en las expectativas empresariales de inversión de ventas y beneficios, ya que afecta a la creación de empleo y, por consiguiente, aminora el desempleo, también influye en los impuestos que obtiene el Estado, ya que puede iniciar periodos inflacionarios o deflacionarios. También es importante considerar los factores que originan el crecimiento como son: la disponibilidad de materias primas, la cantidad y calidad de los recursos humanos, movilizadas como factor de trabajo, la tecnología, el capital, el tejido empresarial; la combinación de todos estos factores persigue producir el máximo de bienes con el mínimo de recursos, y diferencia un país con altas tasas de productividad de otro que es ineficiente. La competitividad influye en la productividad (producir más y mejores bienes con menos factores), los costos de producción (salarios, impuestos a la producción y venta, precio de materias primas, etc.) y el tipo de cambio (precio de una moneda extranjera en moneda nacional).

La inflación, hoy en día es un objetivo de la política económica es disminuir la inflación. La subida generalizada de precios es un fenómeno diferente de un ajuste del mercado o una caída de la producción, afectando todos los bienes y factores de una economía. Mantener los precios estables, incluso en la fase recesiva del ciclo, ayuda a salir de la depresión de una forma equilibrada y duradera, aunque alarga la salida de fondo del ciclo; hay también quien afirma que un poco de inflación es buena para la economía, porque facilita el funcionamiento económico y favorece el crecimiento. Una inflación baja se considera adecuada para que la economía no esté sometida a rigideces y pueda mantener una tendencia duradera de moderado crecimiento.

El desempleo, es también un problema económico. Su porcentaje sobre la población activa (población en edad de trabajar, que quiera trabajar al salario del mercado y busca empleo), su distribución por edad, sexo, raza, región, estrato social y actividad económica, junto a la duración media del desempleo, dan la exacta medida del problema. Crecimiento y desempleo operan en dirección opuesta. El desempleo es el principal costo de las políticas de ajuste a las crisis económicas que ha sufrido nuestro país. Con frecuencia se consideran poco sociales aquellas políticas que dicen anteponer la estabilidad de los precios al crecimiento económico. El desempleo y la inflación son además los dos principales indicadores que condicionan el ciclo político.

Un país con déficit público, es que tiene un sector público que gasta más de lo que le ingresa. Para hacer frente a este excesivo gasto, el Estado puede hacer tres cosas:

- a) Fabricar billetes (monetizar el déficit), lo que es fuertemente inflacionista.
- b) Endeudarse con los ciudadanos, al emitir deuda pública (cetes, tesoro, bonos, petrobonos, etc.), por tanto, la deuda en circulación, o
- c) Endeudarse con el exterior, comprometiéndose al pago del principal (capital) y los intereses en los próximos años.

Si las tres formas de financiamiento originan problemas importantes. ¿por qué existe entonces el déficit público?, la respuesta es, porque el Estado ha asumido numerosas funciones y prestaciones sociales, y a su vez, aumentar los impuestos es una medida impopular. Los ciudadanos no desean que disminuyan los servicios que reciben del Estado, pero tampoco desean pagar más impuestos por unos servicios que, por lo general, piensan que son ineficientes. Por su parte, los gestores del presupuesto no desean reducir su participación en el producto nacional, y saben que pueden perder elecciones si aumentan sustancialmente los impuestos. ¿Qué significa esto?, ¿qué el déficit público siempre es negativo para la economía? En absoluto; se estima conveniente si el monto del déficit es inferior al presupuesto del Estado destinado a inversiones de infraestructura, viviendas públicas o capital productivo del Estado. Por último, el déficit público puede ser la consecuencia de una necesaria política de reactivación económica que saque a la economía de una recesión.

El déficit exterior indica que una Economía consume más bienes y servicios de otros países (importaciones) que los que vende al exterior (exportaciones).

Finalmente, se plantea la conveniencia o no de la intervención del Estado y las razones de esta intervención. El Gobierno, mediante la política anticíclica o de estabilización, intenta evitar que la tendencia al crecimiento provoque fuertes oscilaciones y desequilibrios. Se trata de evitar las recesiones largas, e intentar que la expansión sea larga y sostenida, antes que registrar un año con crecimiento especular que preceda a un estancamiento económico. En este punto es difícil mantener una postura equilibrada. El Estado es el principal agente económico, por su tamaño y poder, para alterar el entorno económico.

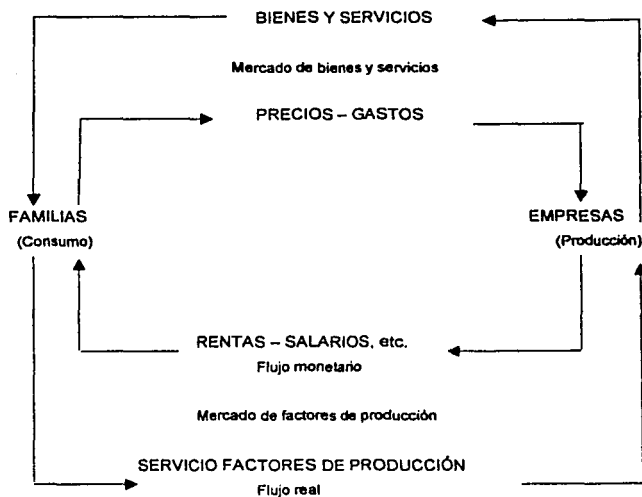
MODELO DEL FLUJO CIRCULAR DE LA RENTA

La explicación del funcionamiento económico, desde una perspectiva macroeconómica, descansa en la idea del flujo circular de la renta, donde se imagina a la economía como un cuerpo en el que existe un doble flujo: uno real de bienes, servicios y factores productivos, y un segundo monetario de precios y rentas. El siguiente cuadro muestra la relación entre los dos principales sectores económicos: las familias y las empresas.

Las familias demandan bienes y servicios a las empresas, pagan sus precios: es pues, un flujo monetario de gasto, desde las familias a las empresas. Para realizar esta demanda, las familias necesitan ingresos que obtienen como renta de los factores de producción que poseen: salarios del trabajo y alquiler e interés del capital.

CUADRO 2

FLUJO CIRCULAR DE LA RENTA



FUENTE: José María O'Kean, *Análisis del entorno económico de los negocios, una introducción a la macroeconomía*, Madrid, Mc Graw Hill e Instituto de Empresa, 1994, p. 16.

Por su parte, las empresas, como unidades de producción, ofrecen bienes y servicios a las familias y reciben los ingresos de los precios de estos bienes; a su vez demandan factores a las familias por las que pagan rentas.

Hay que destacar varias cuestiones: en primer lugar la utilización de las *herramientas* más comunes y relevantes del análisis económico: *la oferta y la demanda*, la determinación por su interacción en los *mercados de cantidades y precios* de intercambio. En segundo lugar, la diferenciación de *dos mercados*: el *de bienes y servicios* y el *mercado de factores*. Por último, la existencia de dos flujos contrapuestos: el *flujo real* formado por los bienes y factores de producción, y el *flujo monetario* de gasto y rentas.

LA IDENTIDAD MACROECONÓMICA BÁSICA¹¹

El modelo de flujo circular debe sufrir una adaptación que le permita ser utilizado para explicar el funcionamiento del entorno macroeconómico. Así, a la hora de establecer las identidades, se atiende preferentemente al flujo monetario, aunque siempre teniendo presente que ambos flujos son complementarios. Además, se distinguen de tres importantes momentos de esta circulación: *el gasto o demanda agregada, la producción u oferta y la renta.*

La necesidad de bienes y servicios (gasto o demanda agregada) tira de la producción (oferta agregada), y para satisfacer aquella demanda, las empresas tendrán que pagar una renta como contraprestaciones de los factores productivos. A su vez, la renta permite realizar el gasto, iniciándose un nuevo ciclo. Por esta razón se establece una significativa identidad que siempre deberá cumplirse:

CUADRO 3

GASTO = PRODUCCIÓN = RENTA		
DA	OA	Y

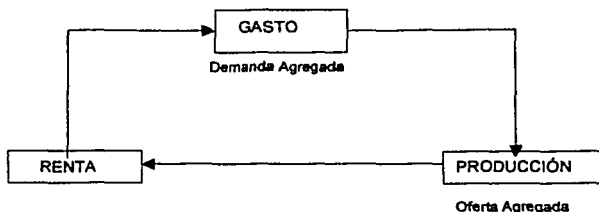
FUENTE: José María O'Kean, *Análisis del entorno económico de los negocios, una introducción a la macroeconomía*, Madrid, Mc Graw Hill e Instituto de Empresa, 1994, p. 17.

La riqueza y el bienestar de una población van a depender de que esta identidad se produzca a un nivel alto de producción, renta y gasto.

¹¹ *Ibid.*, p.17

CUADRO 4

VISIÓN MACROECONÓMICA DEL FLUJO CIRCULAR



FUENTE: José María O'Kean, *Análisis del entorno económico de los negocios, una introducción a la macroeconomía*, Madrid, Mc Graw Hill e Instituto de Empresa, 1994, p. 18.

Puesto que la complejidad del entorno económico es grande, los modelos explicativos tienden a simplificar la realidad, eligiendo aquellas variables que consideran significativas para la predicción. De esta forma, el modelo keynesiano puso el énfasis en la demanda agregada. Al determinar la demanda, el resto sería también conocido. Incluso llegó a dar un paso más: si el Estado, mediante la política fiscal o monetaria, pudiera aumentar el gasto, la producción y la renta se incrementarían también; esta teoría desarrolló los modelos de demanda que han funcionado bastante bien hasta los años setenta, a partir de la crisis originada por el alza de precios de las materias primas, y del proceso de estancamiento que esto originó, el modelo no fue capaz de explicar situaciones simultáneas de inflación y desempleo. Ante esta situación es necesario introducir una herramienta nueva: la idea del *equilibrio económico*. Se debe tener presente que el equilibrio económico, lejos de indicar una situación óptima, implica el fin de un proceso: el punto al que las fuerzas económicas llegan por sí solas, sin que exista tendencia alguna a alterar esta posición; existen dos grandes planteamientos sobre ello, uno es el de los liberales (llamados también monetaristas), que afirma que dejando a la economía que busque su propio equilibrio se consigue la mejor situación posible, y los intervencionistas (denominados keynesianos), quienes sostienen que el equilibrio económico no supone en absoluto situaciones óptimas, y que cierta intervención del Estado puede conseguir una mejor posición desde el punto de vista de empleo y bienestar.

Abordando el modelo de Oferta y Demanda Agregadas (OA - DA), diferenciamos en él distintas partes para facilitar el análisis y la comprensión: *los sectores*.

El **sector de familias o unidades de consumo** es la parte de la economía que consume, ahorra, paga impuestos e importa bienes de consumo. Para hacer frente a estos gastos, utiliza las rentas que recibe al prestar a las empresas los factores productivos que posee (su trabajo).

El **sector de empresas o unidades de producción** produce bienes y servicios, demanda en forma de inversión, paga impuestos y cargas sociales, importa equipo de inversión y materias primas, exporta bienes y servicios, paga rentas en forma de salarios, dividendos, intereses, alquileres y beneficios, y recibe gastos generales de la economía.

El **sector público** comprende todas las administraciones públicas, centrales, regionales y locales. Su actuación se limita, desde el punto de vista del gasto, a demandar bienes y servicios del sector productivo y recaudar impuestos. Transfiere como rentas parte de lo recaudado, en forma de pensiones, subsidios de desempleo, etc., y colabora en la producción de bienes como la educación, la sanidad, defensa, transportes, servicios municipales de agua, etc. Ostenta, incluso, la titularidad de una parte del sector de empresas si existen empresas públicas.

El **sector exterior** representa al resto del mundo. Las relaciones entre la economía nacional y el resto del mundo se reflejan en la balanza de pagos. Las exportaciones e importaciones de bienes, servicios, transferencias y capitales, configuran los diferentes saldos de la balanza de pagos.

A su vez, el modelo más simple de OA-DA se estructura en dos mercados.

El mercado de bienes y servicios considera que el conjunto de la economía produce un solo bien. La producción total de estos bienes puede destinarse al consumo o a la inversión, entendiendo por ésta el flujo de bienes que se dedica a producir nuevos bienes.

El mercado de activos simplifica el método utilizando exclusivamente dos tipos de activos: uno rentable, como son los bonos, y un segundo activo muy líquido y en principio sin rentabilidad, que es el dinero. Así pues, realmente tenemos dos mercados de activos: *el mercado de dinero y el mercado de bonos*.

6.- SITUACIÓN ECONÓMICA ACTUAL EN MÉXICO¹²

El principal desafío para nuestro país en 2003, sigue siendo lograr un mayor crecimiento. El 1.1% logrado en 2002 no fue suficiente; no obstante la estabilidad macroeconómica que ha sido resultado de los severos ajustes establecidos durante las dos décadas, después de las crisis que estallaron en 1982 y diciembre de 1994.

La contradicción entre la estabilidad macroeconómica y el raquítico crecimiento, se explica por la dependencia que tiene nuestra economía de la estadounidense, pero también por la debilidad del mercado interno, efecto este último de la ausencia de las reformas estructurales, especialmente en materia fiscal, laboral y energética, así como, la falta de crédito, excesivo contrabando y el estancamiento político que se vive el Congreso.

La debilidad del mercado interno tiene que ver con la ausencia de inversión privada, ligada a ésta, la carencia de financiamiento, el crédito es escaso, y sin su reactivación es imposible impulsar la expansión del crecimiento que requiere el país, de ahí la necesidad de que las autoridades financieras y monetarias deban establecer los mecanismos que destraben el crédito hacia el sector productivo del país.

Aunado a lo anterior, la ausencia una política gubernamental de impulso a la pequeña y mediana empresa, que la haga competitiva, promueva el mercado interno y la vincule con el sector exportador, hacen difícil el desarrollo de estas empresas. Asimismo, la reforma fiscal aprobada por el Cámara de diputados, no resuelve los problemas tributarios estructurales del país, ni se convierte en un mecanismo de impulso a la producción de las empresas, ni de la inversión. Peor aún, está el efecto del impuesto que se aplicaran a los rendimientos reales que paguen las instituciones financieras a sus ahorradores, ya que con ello se alejará a los inversionistas.

En este contexto global de incertidumbre externa (por las crisis de Venezuela y Argentina, la guerra estadounidense contra Irak, la debilidad del mercado interno, y un presupuesto gubernamental austero), las reformas estructurales son la pieza clave para impulsar el crecimiento, atraer inversión y reducir el riesgo país.

¹²Este apartado se elaboró con base en: México, IMEF, "Mensaje del presidente del IMEF", Ejecutivos en finanzas, núm 2, febrero 2003.

CAPITULO III

PRINCIPALES INDICADORES MACROECONÓMICOS DE LA ECONOMÍA MEXICANA

INTRODUCCIÓN

Las *cuentas nacionales* o *cuentas de ingreso nacional*¹ proporcionan estimaciones periódicas del valor de la producción derivada de la actividad económica. Hasta la década de los treinta, no se habían realizado cálculos del ingreso nacional y tampoco se realizaba este tipo de enfoque para el análisis de problemas económicos prácticos. Al aparecer en 1936 la obra de John Maynard Keynes, *teoría general del empleo, el interés y el dinero*, difundió la tesis de que las fluctuaciones en la producción y el desempleo podían regularse con una política económica bien formulada. Cuando comenzaron los programas de reducción del empleo, basados en la influencia inspiradora de Keynes, se precisaron estadísticas que midieran la producción, el consumo, el ahorro y la inversión de un país, a fin de evaluar el comportamiento de su economía, así basadas en estos puntos se iniciaron las cuentas del ingreso nacional como instrumentos de la política económica.

Desde la segunda guerra mundial, la Organización de las Naciones Unidas (ONU), ha venido normalizando progresivamente las prácticas de la contabilidad nacional. En 1968 publicó una guía general para la recopilación de las cuentas nacionales tradicionales (que registran principalmente, el ingreso, el consumo, el ahorro y la inversión) se ampliaron para incluir el análisis del insumo-producto y las transacciones financieras por sectores. Asimismo, el Sistema de la Naciones Unidas de Cuentas Nacionales (SCN) sirve de base a la ONU y otros organismos internacionales para facilitar la comparación de datos de la contabilidad nacional, para elaborar directrices y normas internacionales coordinadas sobre otros campos más especializados de estadísticas económicas, financieras, etcétera.

Algunos de los indicadores macroeconómicos que en México se utilizan son los siguientes:

¹Con base en: Evaldo A Cabarrouy, *Compendio de glosario, Macroeconomía*, México, Mc. Graw Hill, 1997, p.3.

1. PRODUCTO NACIONAL BRUTO (PNB)²

Es la suma, a precios de mercado, de todos los bienes y servicios finales producidos por las empresas de un país (incluso en el extranjero) durante un determinado tiempo (generalmente un año). Al igual que las cuentas de una empresa comercial, las cuentas de la renta nacional tienen dos lados: el producto y la renta. En el lado del *producto* se miden la producción y las ventas. En el lado de la *renta* se mide la distribución del producto de las ventas. El producto nacional bruto es el valor monetario calculado de la producción total (bienes y servicios) de una economía durante un ejercicio contable; se le denomina "bruto", por que no se ha hecho ninguna deducción de la cantidad de bienes de capital que se emplearon en la fabricación del producto nacional

El producto nacional bruto incluye los beneficios que obtienen empresas en el exterior, así como, la de los ciudadanos que trabajan en el extranjero, ésta es una característica que lo diferencia del producto interno bruto (PIB).

2. PRODUCTO INTERNO BRUTO (PIB)

El Producto Interno Bruto (PIB) se define como:

"El valor monetario de todos los bienes y servicios finales producidos en un país durante un periodo específico de tiempo, como, por ejemplo, un año. Comprende el valor de los bienes producidos, tales como, la vivienda, automóviles, alimento, transportes, servicios profesionales etcétera."³

Para obtener el PIB se suman cuatro componentes:

- 1) el valor total de consumo de bienes y servicios (todo lo que compraron los consumidores durante el año);

²Con base en: Richard T. Froyer, *Macroeconomía, Teorías y políticas*, Colombia, Mc. Graw Hill, 1994, pp. 22.

³Ma. Hortensia Lacayo de Juárez, *Diplomado de finanzas, Módulo 1*, México, 1996. p7-9.

- 2) la inversión (el gasto en maquila, equipo, edificio, casas e infraestructura) pública y privada;
- 3) el gasto gubernamental en bienes y servicios;
- 4) exportaciones (las ventas de mercancías al extranjero) menos las importaciones (las compras de productos de otros países).

Después de leer estas definiciones se puede decir que, el producto interno bruto es una medida de todos *los bienes y servicios finales actualmente producidos y evaluados a precios de mercado*. Se dice que⁴:

- A) *Actualmente producidos*, por que el PIB incluye sólo los bienes y servicios producidos por un periodo de tiempo determinado, es decir, por trimestre o por año. Las transacciones de mercado como intercambio de casas, de automóviles o de fábricas, producidos previamente no se incluyen en el PIB. El intercambio de activos como acciones y bonos son ejemplos de otras transacciones de mercado que no involucran directamente la producción corriente de bienes y servicios, por tanto, no se incluyen en el PIB.
- B) *Bienes y servicios finales*; sólo la producción de bienes y servicios finales se incluyen en el producto interno bruto. Los bienes que se utilizan en la producción de otros bienes, en lugar de venderse a compradores finales y que se denominan bienes intermedios, no se contabilizan en forma separada en el PIB, tales bienes aparecen en el PIB por que contribuyen al valor de los bienes finales en cuya producción se utilizan; contabilizarlos por separado implicaría una doble contabilización. Por ejemplo, no se contabiliza separadamente el valor de la harina que se utiliza para fabricar pan y luego nuevamente cuando se vende el pan, sin embargo, en el PIB se incluyen dos tipos de bienes que se utilizan en el proceso de producción: El primero de éstos son los *bienes de capital*: la planta y compras de maquinarias y equipo, estos bienes de capital se gastan en el proceso de producción, pero dentro del periodo corriente sólo una proporción del bien de capital se gasta en la producción, a esta proporción se denomina *depreciación* y puede considerarse como valor de los bienes finales que se venden. El segundo contiene esencialmente *bienes intermedios*, y que parte del PIB, es la *inversión en inventarios*: es el cambio neto en inventarios de bienes finales que se espera vender o de materiales utilizados en el proceso

⁴ Con base en Richard T. Froyer, *Op.cit.*, p. 22 - 26.

de producción, las adiciones a las existencias de inventario de bienes finales pertenecen al PIB por que constituyen bienes producidos. Para lograr una contabilización correcta del producto nacional en el tiempo, una adición a las existencias de bienes finales debe contabilizarse en el periodo corriente, es decir, en el trimestre o año que se trate; no debe contabilizarse más tarde cuando se venda a compradores finales. La inversión en inventarios de materiales pertenece de igual forma al PIB por que representa la producción generada cuyo valor no se incorpora en ventas *corrientes* de producción final.

- C) *Valorización a precio de mercado*, el PIB es el valor de los bienes y servicios cuantificado comúnmente a los precios de mercado. Este mecanismo excluye del PIB los bienes que no se venden como son los servicios del ama de casa, la producción de las huertas caseras y la producción no declarada de actividades ilegales como la venta de narcóticos, las apuestas y la prostitución. Además como el PIB constituye una medida de cantidad, es sensible a las variaciones en el nivel de precios promedio; la misma producción física corresponderá a un nivel diferente del PIB a medida que el nivel de precios varía. Para corregir esto, además de calcular el producto interno bruto en términos de precios corrientes de mercado, concepto que se conoce como PIB nominal, los calculistas de la renta nacional también calculan el PIB real, que es el valor del producto interno medido a precios constantes de un año base.

El PIB puede descomponerse en⁵:

- a. **CONSUMO**: Incluye las compras por parte de las familias de bienes y servicios producidos. El consumo puede descomponerse adicionalmente en bienes de consumo durable (automóviles, aparatos eléctricos), bienes de consumo no durables (alimentos, bebidas, ropa), y servicios de consumo (servicios médicos, corte de cabello). El consumo es el componente más grande del PIB.
- b. **INVERSIÓN**: Éste a su vez consta de tres elementos: 1.-*la inversión fija* de las empresas consiste en compras de plantas y equipo, es decir, bienes de capital, 2.-*la inversión en viviendas*, la construcción de unidades familiares y por último, 3.-*la inversión en inventarios*, que consiste en el cambio de inventarios de las empresas.

⁵ ídem.

- c. **COMPRAS DE BIENES Y SERVICIOS POR PARTE DEL ESTADO:** Ésta es la proporción de la producción corriente de bienes y servicios comprada por el sector público, que incluye tanto al gobierno federal como los estatales y locales. Es importante anotar que no todos los gastos gubernamentales forman parte del producto interno bruto porque no todos representan una demanda de bienes y servicios corrientemente producidos. Los pagos de transferencias del gobierno a los individuos (pagos de seguridad social) y los pagos de intereses del gobierno son ejemplos de gastos que no se incluyen en el PIB.
- d. **EXPORTACIONES MENOS IMPORTACIONES:** Son iguales a las exportaciones totales (brutas) menos las importaciones totales (brutas). Estos elementos representan la contribución directa del sector externo al PIB. Las exportaciones brutas son bienes y servicios producidos que se venden a compradores extranjeros. Las importaciones son compras hechas por compradores de bienes y servicios producidos en el exterior.

Como se puede observar se trata de una variable macroeconómica que representa el funcionamiento de una economía nacional, midiendo la actividad a través de un mecanismo de contabilización material de los flujos y los inventarios obtenidos durante un año y valores por su precio en dinero. Supone, por tanto, un modo de medir y valorar la economía existente en los mercados.

3. INFLACIÓN, ÍNDICE NACIONAL DE PRECIOS AL CONSUMIDOR⁶

A) INFLACIÓN.

Este término se refiere comúnmente a un estado de la economía que produce una tendencia al alza en el nivel general de precios de la producción en curso; sin embargo, también es posible que haya inflación sin aumento de los precios, si se imponen diversos controles para impedir los aumentos de los mismos que ocurrirían en otras circunstancias; a una situación como esta se le llama *inflación reprimida*.

Otro concepto, es que representa un aumento en el índice general de precios de la economía, producido fundamentalmente por un incremento en el circulante (dinero), sin un aumento en la producción de dicha economía como contrapartida, que absorba este nuevo circulante.

La inflación reduce el poder de compra de los asalariados y tiene efectos desastrosos en los desempleados, empeorando de esta forma la distribución del ingreso y bienestar real de los mexicanos.

La inflación es el fenómeno que se produce cuando la cantidad de dinero aumenta más rápidamente, que la de los bienes y servicios que existen en los mercados para su adquisición; es decir, cuanto mayor es el ingreso por unidad de producción la tasa de inflación es más alta.

Existen varias teorías con relación a las crisis, pero se pueden agrupar en los siguientes modelos de interpretación, en relación con las causas que las provocan, aunque no es estudio de esta tesis, se hace mención de ellas por ser las más conocidas:

A) Teoría monetaria.- según esta teoría, los periodos de auge se caracterizan por la existencia de una oferta de mercancías inferiores a la demanda solvente. En cambio, en los periodos de crisis se identifican porque la oferta es superior a la demanda existente por lo que la producción no se vende totalmente. La demanda se ha estimulado por los medios artificiales como son: publicidad, moda, tarjetas de crédito, entre otros.

⁶ Este apartado es desarrollado con base en: Carmen Cruz Luis, Itzamna Avelino Blando, *La información financiera y la inflación*, Tesis en licenciatura en contaduría, México, FCA-UNAM, 1996, pp. 13-15.

- B) Teoría Schumpeteriana.- Es representada por Joseph Schumpeter. El cual menciona que los empresarios deciden introducir innovaciones tecnológicas en sus instalaciones con el objeto de obtener mayores ganancias; lo cual provoca que se rompa el equilibrio económico que hay entre producción y empleo, oferta y demanda de productos y/o servicios; es decir, que a corto plazo haya aumento en la demanda de equipo productivo; lo que estimula la sobreproducción, ocasiona baja en los precios, en consecuencia una disminución en las ganancias, precipitando así la crisis y el desempleo. Esta teoría tiene el mérito de combinar la teoría de las crisis con la tecnología, explicando así su periodicidad, pero olvida que los fenómenos que provocan las crisis son estructurales y no algo ajeno a la economía.
- C) Teoría Keynesiana.- Es representada por John Maynard Keynes; ésta interpreta el ciclo económico por medio de la relación entre inversión y consumo; menciona que el ingreso nacional es igual al consumo más el ahorro, donde ahorro es igual a inversión. El equilibrio existe cuando la demanda que se efectúa es igual al precio de la oferta de la producción total de bienes a cualquier nivel de empleo que se dé. Cuando el ingreso aumenta, se destina cada vez menor proporción al consumo y más al ahorro, que lo combina las previsiones de los capitalistas ya que ellos esperan que la demanda aumente como consecuencia del incremento de ingresos. El ciclo resulta ser una consecuencia de las previsiones de los empresarios que puedan subir o bajar su capital según se muestre el consumidor.
- D) Teoría Marxista.- Representado por Carlos Marx. El cual menciona que las crisis surgen como posibilidad que los productores individuales intercambien en los productos de su trabajo entre sí a través de un mercado desarrollado donde hay la medición de una moneda o equivalente en general; la crisis se produce porque ciertas mercancías no se venden en un momento dado en el mercado y hay sobreproducción en relación con la demanda solvente, a esta crisis de se llama sobreproducción o subconsumo. Sobreproducción, porque en un momento dado se produce una gran cantidad de artículos que no llegan a ser consumidos, debido a que mucha gente no tiene solvencia económica; es decir, no existe demanda; y subconsumo porque existe de algunos productos una sobreproducción y faltantes de otros principalmente de los bienes de consumo básico.

Como se observó, todas estas teorías coinciden en que:

La inflación es un proceso⁷, cuyo efecto es el alza general, sostenida y dispareja de los precios, así como, la pérdida del poder adquisitivo de la moneda, cuya *causa* es el *excesivo crecimiento de la cantidad de dinero* que circula en la economía nacional -que son billetes y monedas en circulación-, este crecimiento se da cuando la cantidad de dinero en circulación crece más que la capacidad de producción y comercialización de bienes y servicios.

B) INDICE NACIONAL DE PRECIOS AL CONSUMIDOR (INPC). ⁸

En México, el crecimiento del nivel general de precios en la economía (la inflación) se mide por el Índice Nacional de Precios al Consumidor (INPC), indicador cuyo seguimiento, registro, medición y difusión es responsabilidad del Banco de México. El banco central realiza una investigación quincenal de los precios de un gran número de productos genéricos y específicos en treinta ciudades del país que se refleja en el INPC. El índice actual toma el promedio ponderado de los precios de esos artículos de junio del 2002, lo convierte en cien y a partir de ahí se lleva acabo las mediciones quincenales.

El índice de precios al consumidor (INPC) mide los precios al por menor de una canasta familiar fija de varios bienes y servicios que compran las familias.

EL INPC es un índice de precios explícito, en el sentido de que mide directamente los cambios en el promedio ponderado de los precios de los bienes y servicios de la canasta familiar a través del tiempo, es decir, ayuda a conocer la inflación de un periodo a otro.

El aumento del INPC produce una serie de reacciones en cadena, del consumidor a la empresa, debido a la baja del poder adquisitivo de los consumidores, éstos compran menos productos y las empresas disminuyen sus ventas por lo que al pagar menos impuestos al gobierno, éste recauda menos ingresos, lo que genera una incertidumbre por los altos costos al impedir la planeación de la producción y las ventas (los insumos aumentan su valor), ocasionando una repercusión del precio que a fin de cuentas lo paga el consumidor final.

⁷ *Ibid.*, p13.

⁸ Con base en. Especialistas Escuela Bancaria y Comercial, Sección EBC responde, *El Economista*, México, 19 de octubre del 2000, Finanzas Personales, p 16.

4-TIPO DE CAMBIO, DEVALUACIÓN, SOBREVALUACIÓN⁹

A) TIPO DE CAMBIO.

La moneda es un instrumento de medida; carece de estabilidad ya que su poder adquisitivo cambia constantemente. La pérdida del poder adquisitivo de la moneda es provocada por la inflación. El dinero puede definirse como el medio o instrumento usado para el intercambio de bienes y servicios dentro de la economía

El tipo de cambio es el precio al cual una moneda de un país o región (divisa) se intercambia por otra, por oro o por derechos especiales de giro (unidad de cuenta del Fondo Monetario Internacional), estas transacciones se llevan a cabo al contado (mercado spot) o a futuro (mercado de derivados y futuros) en los mercados financieros. Se expresa habitualmente en términos del número de unidades de la moneda nacional que hay que entregar a cambio de una unidad de moneda extranjera. Es decir, el tipo de cambio representa el precio al cual se cotizan las monedas extranjeras con relación a la moneda propia; es el precio relativo al que se compran y/o se venden las divisas y monedas de diferentes países.

Ya que el tipo de cambio, depende de la oferta y la demanda de divisas en una economía, se determina que *la demanda* está representada por todos aquellos que están dispuestos a adquirir los bienes, servicios y activos (reales y financieros) de otro país, cuyo precio se expresa en la moneda extranjera y por tanto requieren de ésta para adquirirlos. Por su parte, *la oferta* consiste en todos aquellos que están dispuestos a vender los bienes, servicios y activos (reales y financieros) del país local, cuyo precio se expresa también en moneda extranjera.

Los principales regímenes de tipo de cambio son:

⁹ Este apartado se realizó con base en María Guadalupe Cortes Chávez, Reestructuración Financiera, México, 1997, pp. 10-20. Especialistas Escuela Bancaria y Comercial, Sección EBC responde, *El Economista*, México, 05 abril del 2002, Finanzas Personales, p. 22. Y Ma Hortensia Lacayo de Juárez, Diplomado de finanzas, Módulo I, México, 1996, p. 85-88.

-Tipo de cambio flexible o flotante: Se determina por la libre interacción de la oferta y la demanda de divisas. Este tipo de cambio tiende a cambiar de forma continua, lo cual crea incertidumbre y dificulta la planeación a largo plazo. El tipo de cambio de equilibrio será aquel que genere un flujo de entrada de divisas igual al flujo de salida.

-Tipo de cambio fijo: El banco central interviene para asegurarse que la oferta y la demanda se equilibren a un tipo de cambio deseado. Es decir es aquél establecido por las autoridades financieras y que señalan una proporción fija entre el valor de la moneda nacional y una moneda extranjera, aunque en algunas épocas se fijó con respecto al oro o la plata. Una ventaja de ser fijo, es que ofrece certidumbre, por ello es adoptado en países que han presentado un período de fuerte inestabilidad financiera y económicas.

-Tipo de cambio de flotación controlada o manejada: Es cuando la Banca Central permite que las fuerzas de mercado participen en la determinación del tipo de cambio, pero dentro de una banda de valores predeterminada; es decir, cuando el nivel del tipo de cambio se coloca en el "techo" o en el "piso" de la banda, la banca central interviene para alcanzar un tipo de cambio deseado y/o evitar lo que se considera como una volatilidad excesiva. También es denominado, banda de flotación, que es un rango en el que el Banco Central limita la fluctuación del tipo de cambio. Las autoridades establecen un "piso" (cotización mínima) y un "techo" (cotización máxima) y dentro de ese rango están obligadas a comprar y vender todas las divisas que ofrezca o demande el mercado a fin de que el tipo de cambio no salga de la banda.

-Tipo de cambio de desplazamiento controlado: Éste se basa en el control de la trayectoria del tipo de cambio, evitando que éste se devalúe de una manera drástica, sin entrar al régimen de tipo de cambio flotante ni fijo. Es un mecanismo en el cual las autoridades monetarias pueden influir directamente en la balanza de pagos. Sus objetivos principales son obstaculizar la salida de capital y racionalizar las divisas que se captan por exportaciones y entradas de capital. Su forma más radical es el control integral, en el cual se debe entregar al gobierno, a través del sistema bancario, todas las divisas que se perciban, mientras que a los importadores se les asignarán las divisas de acuerdo a las prioridades establecidas por el gobierno. Una forma más atenuada, es el control dual: un mercado controlado por las operaciones importantes y un mercado libre para los demás.

B) DEVALUACIÓN.

La devaluación de una moneda se identificará como la reducción, por decisión de la autoridad monetaria, del valor de la moneda propia respecto a las extranjeras. Es lo equivalente a una depreciación monetaria en un sistema de tipo de cambio fijo .

Las empresas que realizan transacciones en moneda extranjera están expuestas a la devaluación, ésta se origina cuando se deteriora el valor de la moneda local, por decisiones esporádicas o frecuentes de las autoridades monetarias, como una consecuencia de la oferta y la demanda del mercado cambiario.

Entre algunos efectos de la devaluación se encuentran los siguientes:

- A) Reducción en el crédito de proveedores extranjeros.
- B) Necesidad de buscar fuentes alternativas de insumos (materias primas más baratas).
- C) Aumento temporal en las disponibilidades de moneda local en el mercado financiero, consumido en gran parte por el gobierno.
- D) Pérdidas cambiarias: aumenta el valor en términos de moneda nacional de los pasivos contraídos en moneda extranjera; por consiguiente, se incrementan los intereses que habrá de pagarse y el importe de las amortizaciones de los créditos al momento de su vencimiento.
- E) Al aumentar el precio de materiales o productos se elevan los costos en moneda nacional, así como el valor de los inventarios.
- F) Al aumentar los precios de los productos extranjeros con relación a los nacionales, mejoran las posibilidades de exportación y la competitividad dentro de los mercados nacional e internacional.

D) SOBREVALUACIÓN

La sobrevaluación se da por la decisión de la autoridad monetaria de mantener el valor de la moneda propia, respecto a las extranjeras, dicho precio no refleja el valor real de la moneda extranjera ya que no toma en cuenta la oferta y la demanda. Entre algunos efectos de la sobrevaluación se encuentran los siguientes:

- a) perjudica a las empresas exportadoras en su competitividad, ya que venden menos a los extranjeros
- b) disminuye el precio de la moneda extranjera y por lo tanto los costos .
- c) hace mas redituable la compra en el exterior.
- d) La sobrevaluación de la moneda propia en su cotización frente a la moneda extranjera, constituye un problema, ya que destruye cadenas productivas en la planta industrial del país y que puede afectar el crecimiento futuro

La sobrevaluación trae muchos problemas, pero el principal es que cuando se produce un devaluación, esta será muy brusca y generara mas problemas .

5- SALDOS DE LAS CUENTAS DE LA BALANZA DE PAGOS:¹⁰

La balanza de pagos es una balanza contable, es decir siempre está equilibrada. Esta balanza tiene dos grandes cuentas y dos renglones de cierre. Las dos grandes cuentas son *la cuenta corriente* y *la cuenta de capital*. Los dos renglones de cierre son: *la variación de reservas internacionales* (que incluye un renglón de ajuste por valoración, ya que no todas las reservas están en dólares) y el otro renglón es el de *"errores y omisiones"* que sirve efectivamente para que la balanza esté equilibrada.

El principal propósito de la balanza de pagos es informar a las autoridades del gobierno de la posición internacional del país y ayudarles a formular políticas monetarias, fiscales y de comercio exterior, es también indispensable para bancos, empresa e individuos que directa o indirectamente estén envueltos en el comercio y las finanzas internacionales; por lo que se puede decir que:

Es el documento en el que se registran sistemáticamente todas las transacciones económicas (compras y ventas de mercancías, movimientos de capital, transferencias de tecnología, etc.) que realiza un país con el exterior durante un periodo determinado y se presentan en las siguientes cuentas:

CUENTA CORRIENTE.- Comprende el movimiento de bienes (mercancías, servicios) y transferencias unilaterales; existen dos tipos de transacciones, las de bienes (*Balanza Comercial*) y la de servicios (*Balanza de servicios*). La *Balanza Comercial* es la diferencia entre las importaciones y las exportaciones de bienes de un país, en un periodo determinado; es favorable cuando las importaciones son en menor cuantía que las exportaciones, se le designa "comercio exterior o intercambio comercial. La *balanza de servicios* que incluye servicios factoriales, no factoriales; y transferencias.

¹⁰Este apartado ha sido elaborado con base en: Evaldo A. Cabarrouy, *op cit.*, p 45, Ma. Hortensia Lacayo de Juárez *op. cit.*, p 49-52. Y México, IMEF, "restricción interna y balanza de pagos", *Ejecutivos en Finanzas*, num. 8, agosto 2001. pp. 16-21.

A)La cuenta de "servicios factoriales" es el dinero que pagamos, (o recibimos) por usar el capital de otras personas. Esto puede ocurrir por deuda (pagos de intereses), o por inversión extranjera, (utilidades que se regresan a su origen).

B)La cuenta de servicios no factoriales, incluyen los pagos por servicios que no tienen que ver con la producción (esto no tiene que ver con uso de capital), como turismo, pagos de fletes y seguros relacionados con la importación de bienes.

C)El renglón de transferencias se refiere a todos los movimientos de dinero que no tienen contrapartida, regalos, planes de apoyo remesas de compatriotas que viven en Estados Unidos.

CUENTA DE CAPITAL.- Es donde se registran las *entradas* y *salidas* de capital, abarca las variaciones de *activos* y *pasivos*, sobre el exterior (movimientos de capitales) y las variaciones de reservas internacionales:

- a) Las *entradas de capital* a un país pueden provenir de: préstamos recibidos de entidades del exterior (públicas y privadas).
- b) La *salida de capital* se refiere principalmente a pagos por concepto de créditos recibidos de otros países, repatriación de utilidades de empresas extranjeras instalados en el país, préstamos que se otorgan a otros países o inversiones que nacionales realizan en el extranjero.
- c) La cuenta de *activos* se refiere principalmente a pagos por concepto de amortizaciones de créditos recibidos de otros países, repatriación de utilidades de empresas extranjeras instaladas en el país, préstamos que otorgan a otros países o inversiones que nacionales de un país realizan en el extranjero.
- d) La de *pasivos* se divide, en dos cuentas a su vez: I) los créditos y II) la inversión extranjera.
 - 1) La cuenta de *créditos* anota aquello que contratamos, en cinco renglones: banca de desarrollo, banca comercial, banco de México, sector público y sector privado, el total es la deuda externa del país, aunque dos de los cinco renglones son deuda privada, y los otros tres son deuda pública.

- II) *La inversión extranjera* está formada por dos conceptos: inversión directa (la que viene a comprar fábricas o bancos, instalar máquinas) e inversión de cartera; la cual tiene tres diferentes renglones, mercado de dinero, (emisión de papeles en pesos mexicanos, pero que es comprada por extranjeros), mercado accionario (la Bolsa Mexicana de Valores) y emisión de papeles en el exterior.

VARIACIÓN DE RESERVAS INTERNACIONALES: Este título muestra el resultado de las operaciones incluidas en la cuenta corriente y de capital, así como, el aumento o disminución en las reservas internacionales. Si el valor es positivo, se considera que el balance ha arrojado superávit, en caso contrario será deficitario.

CUENTA DE ERRORES Y OMISIONES.- Debido que es muy complejo contabilizar todas las transacciones económicas y financieras con el exterior, se necesita una cuenta que compense discrepancias; así cuando se presenta un valor positivo, indica que hubo entrada de divisas no oficiales, como ventas de contrabando o de artículos ilegales al exterior, así, cuando presenta un valor negativo, es un indicador de fuga de capitales o de contrabando de una economía, es decir, salida de divisas (inversiones o compras en el extranjero) que no fueron contabilizados oficialmente en los flujos de la cuenta corriente o de capital. Por lo que si la cuenta de errores u omisiones presenta valores muy elevados (sean positivos o negativos) indica una situación irregular en la economía que debe tratarse.

La balanza de pagos es una parte identificable de las cuentas macroeconómicas que constituyen un marco amplio y sistemático para la compilación y presentación de las estadísticas económicas de una nación. En principio, la balanza de pagos y el Sistema de Cuentas Nacionales (SCN) de las Naciones Unidas comprenden las mismas unidades económicas residentes y las mismas clases de recursos reales y financieros, para la comparación de economías de distintos países.

6. INDICADOR DE LA BOLSA MEXICANA DE VALORES:

La Bolsa Mexicana de Valores¹¹ (BMV), es una sociedad anónima de capital variable con concesión de la SHCP, tiene por objeto dar transparencia al mercado de valores, facilitar que sus socios, las casas de bolsa, realicen las operaciones de compra y venta ordenadas por sus clientes; hacer viable el financiamiento a las empresas y el gobierno a través de la colocación primaria de títulos en el mercado y proveer el medio para que los tenedores de títulos inscritos en el Registro Nacional de Valores e Intermediarios intercambien sus valores (mercado secundario). La Bolsa Mexicana de Valores, no compra ni vende valores, sino que facilita la realización de estas operaciones que están a cargo de sus accionistas: las casas de bolsa. Cada casa de bolsa es propietaria de una acción de la BMV, lo que le da derecho a ejercer estas actividades.

El indicador de la bolsa mexicana de valores¹² sirve para saber el desempeño de las empresas en este mercado financiero, de esta forma podemos saber las altas y bajas de las acciones y cómo repercutirán estos cambios en las mismas, también es un indicador de la situación económica y cómo la afectan los mercados internacionales.

Una de la característica común de los sistemas financieros de los países desarrollados es la canalización de una buena parte del ahorro a través de mercado de capitales eficientes. Un mercado eficiente es aquel en que los ahorradores encuentra una gran diversidad de instrumentos financiero a su disposición para conformar su cartera de inversión y, simultáneamente, los demandantes de recursos pueden acceder a diferentes formas de financiamiento, según las características específicas de sus proyectos, todo ello con bajos costos de intermediación.

El mercado de capitales en México se integra por el mercado de valores, en el que las empresas ofrecen acciones, y por el mercado de deuda en el que las empresas y el gobierno ofrecen títulos de deuda para financiar su operación.

¹¹ Con base en: Eduardo Villeja Hernández, Rosa Ma. Ortega, *Sistema financiero de México*, México, Mc. Graw Hill, 2002, p 110.

¹² Este apartado se realizó con base en: Richard T. Froyer, *Macroeconomía, Teorías y políticas*, Bogota, Mc. Graw Hill, 1994, p. 30-50

En ambos mercados participan personas físicas y morales, aseguradoras, fondos de pensiones, sociedades de inversión y sociedades de inversión especializada de fondos para el retiro (Siefores).

En México el mercado de valores se encuentra en un nivel de desarrollo incipiente en comparación con otros países. Para convertir el mercado de valores en una fuente significativa de financiamiento de la inversión privada, las reformas de este sector deben de ir encaminadas a lograr que un mayor número de empresas coticen en la bolsa, y el capital de dichas empresas este más diversificado, además que exista un mercado secundario activo y líquido. Así mismo, para contar con un mercado de valores eficiente y desarrollado es necesario definir claramente los derechos de los inversionistas minoritarios y asegurar que sean cabalmente respetados, por pequeña que sea la inversión realizada, y en su caso de no ser así, que existan los recursos legales para que los ahorradores puedan hacerlos valer. La protección de los derechos de inversionistas minoritarios requiere de un marco regulatorio y de impartición de justicia que garantice un trato equitativo entre las inversiones de los grandes socios capitales y aquellas provistas de los pequeños ahorradores.

7. TASAS DE INTERÉS¹³

Una tasa de interés es el precio del dinero, se le conoce como el *rédito* que causa una operación, en cierto plazo, y que se expresa porcentualmente respecto al capital que lo produce. Es el precio en porcentaje que se paga por el uso de fondos prestables.

La tasa de interés es la relación que existe entre el capital de préstamo y la cantidad de ingreso excedente que le proporciona a su propietario; es una proporción que se expresa en términos de tanto por ciento, es decir, es la remuneración que el deudor paga al acreedor por los fondos monetarios que le fueron prestados. Es la renta de dinero por unidad de tiempo y por unidad monetaria.

Existen varios tipos de tasas de interés, algunas de las utilizadas son las siguientes:

TASA ANUAL: Es el rendimiento expresado en porcentaje, que otorga a una inversión en el período de un año.

TASA DE INTERÉS ACTIVA: Es el porcentaje que cobran las instituciones bancarias, de acuerdo a las condiciones de mercado y las disposiciones del Banco Central, por los diferentes tipos de servicios de crédito a los usuarios de los mismos. Son activas porque son recursos a favor de la banca.

TASA DE INTERÉS PASIVA: Es el porcentaje que paga una institución bancaria a quien deposita dinero mediante cualquiera de los instrumentos que para tal efecto existen. La diferencia entre la tasa activa y la pasiva se llama margen financiero.

TASA DE RENDIMIENTO: Es la tasa de interés que expresa la ganancia de una inversión.

¹³Con base en: Especialistas Escuela Bancaria y Comercial, Sección EBC responde, *El Economista*, México, 04 de septiembre del 2001, pag. 17, 13 y 14 de marzo del 2002, Finanzas Personales, p 17,

TASA EFECTIVA: Es aquella que realmente se paga o se cobra.

TASA NOMINAL: Es aquella que se refiere a un plazo anual, donde la inflación no esta contemplada. Se utiliza para concertar operaciones, es decir, es aquella que es plasmada dentro de un contrato.

TASA REAL: Es aquella tasa a cobrar sobre un préstamo, expresada como porcentaje aplicable al total del mismo, es decir se determina tomando en cuenta la inflación. Esta se divide en: tasa negativa y positiva, la primera es aquella tasa de interés que es inferior a la inflación y la segunda es cuando la tasa de interés es superior a la inflación.

TASA EQUIVALENTE: Es cuando dos tasas anuales de intereses con diferentes periodos de conversión producen el mismo monto compuesto y éstos son equivalentes.

TASA DE INTERÉS INTERBANCARIO DE EQUILIBRIO (TIIE): Es el rédito que reflejan las condiciones prevaecientes en el mercado de dinero en moneda nacional, calculado diariamente por el Banco de México, con base en las cotizaciones de las tasas de interés ofrecidas a distintos plazos por las diversas instituciones de banca múltiple. Varía diariamente de acuerdo con las condiciones del mercado de dinero en México: si hay mucha liquidez (mucho dinero en circulación) la TIIE baja, si hay poca liquidez, la TIIE sube, porque la gente, las empresas y los bancos estarán dispuestos a pagar más intereses con tal de conseguir el dinero. Esta tasa comenzó a ser calculada por el Banco de México a partir de marzo de 1995, con objeto de establecer una tasa de interés entre los bancos que refleje mejor las condiciones del mercado.

TASA DE INTERÉS INTERBANCARIA PROMEDIO (TIIP): Es determinada por el Banco de México con base en las cotizaciones de las instituciones de crédito participantes en las convocatorias de las subastas para recibir o constituir depósitos en el Banco de México, se utiliza desde de enero de 1993.

TASA DE INTERÉS ANUALIZADA (TA): Es el rendimiento expresado en porcentaje, que otorga una inversión en un periodo diferente al año, pero llevada al año, para lo cual se aplica una formula que se basa en:

$$i = (r/n)*360.$$

Donde:

i= tasa de interés anualizada

n= días de inversión (360 días en un año comercial)

r= rendimiento expresado en porcentaje conseguido en un periodo diferente al año:

TASA FLOTANTE (TF): Cuando la tasa de interés prevé su adecuación a las fluctuaciones de las tasa de interés del mercado.

TASA LIBOR (TL): Tasa de depósito ofrecido entre bancos del mercado de euromonedas en Londres.

TASA MEXIBOR O LIBOR MEXICANA: Es una tasa de interés interbancaria de referencia determinada diariamente con base en cotizaciones proporcionadas por bancos que operan en el mercado mexicano, calculada y difundida por la agencia Reuters. Su objetivo es proporcionar cotizaciones de tasa de interés interbancarias de referencia ampliamente aceptadas en el mercado, de manera similar a la tasa libor.

Los indicadores macroeconómicos son los instrumentos de medición de la economía nacional, ya que reflejan el crecimiento de la economía (producto interno bruto), la inflación (Índice nacional de precios al consumidor), compras y ventas al extranjero (balanza comercial), el desempeño de las empresas en el mercado financiero (bolsa mexicana de valores), obtención de créditos (tasas de interés), que ayudan a conocer el desarrollo de la economía mexicana y servir de guía para que los microempresarios puedan tomar decisiones.

CAPITULO IV

RAZONES POR LAS CUALES NO SON UTILIZADOS LOS INDICADORES MACROECONÓMICOS EN MÉXICO, POR PARTE DE LOS MICROEMPRESARIOS DEL SECTOR COMERCIO, ALIMENTOS AL POR MENOR, RAMA TIENDAS DE ABARROTES.

INTRODUCCIÓN

Los microempresarios mexicanos del sector comercio, alimentos al por menor, rama tienda de abarrotes, se encuentran en desventaja ante los grandes empresarios, esta diferencia se percibe en la educación, ya que en la población de México en 1970 sólo 6 de cada diez niños (de 6 a 14 años) asistían a la escuela, ahora estudian 9 de cada diez; la tasa de analfabetismo disminuyó del 26% al 9% en los últimos treinta años y el promedio de escolaridad pasó de 3.4 en 1970 a 7.6 años en el año 2000¹, ésto se refleja en los microempresarios que pertenecen a la rama alimentos al por menor: tiendas de abarrotes, ya que la mayoría cuenta sólo con estudios de primaria, y el único conocimiento que tienen para dirigir su negocio es netamente empírico.

Otra de las desventajas, es el gran aumento de la población económicamente activa, ya que en las últimas siete décadas aumentó de 5.2 millones a 39.8 millones, en tanto la tasa neta de participación económica se elevó de 46.1 por ciento a 56 por ciento, lo cual muestra que un número cada vez mayor de población en edad de trabajar se incorpora al mercado laboral², de ahí la creación de microempresas que al día de hoy abarca un 98 por ciento³ del total de empresas en nuestro país.

¹ Con base en: México, INEGI, Comunicado de prensa, "Cambios sociales y demográficos en México", 6 de marzo del 2001, pp 4-5.

² *Idem.*

³ Con base en: México, INEGI, *Censos Económicos 1999, Enumeración integral de México*, pp. 9-14 y 27-29.

1. TRABAJO DE CAMPO

La investigación que se realizó fue con base en una muestra no probabilística o de juicio, ya que este tipo de muestra no depende de la probabilidad sino de las causas relacionadas con las características que nosotros buscamos en los microempresarios del sector comercio, rama alimentos al por menor, tiendas de abarrotes. Aquí el procedimiento no es con base a formulas de probabilidad sino que depende del proceso de toma de decisiones de una persona o de un grupo de ellas, es decir de cada uno de los microempresarios encuestados, y desde luego, las muestras seleccionadas tienden a estar sesgadas, es decir, se corre el riesgo de que dicha muestra no sea exacta; se tomó para la muestra 52 encuestados en la delegación Magdalena Contreras, ya que se encontraban cerca de nuestro domicilio, y no contamos con los recursos monetarios ni la infraestructura necesaria para hacer un trabajo de campo significativo, cabe señalar además que los empresarios que tratamos de entrevistar se negaron a contestar por creer que nosotros teníamos otro fin distinto al realizar la encuesta. El tipo de muestreo señalado se eligió por tratarse de un estudio de diseño exploratorio, pues no es concluyente, ya que el objetivo de la investigación es analizar las razones por las que los microempresarios del sector comercio, rama alimentos al por menor, tiendas de abarrotes no utilizan los indicadores macroeconómicos para la toma de decisiones.

Para validar el cuestionario se realizó un prueba piloto, el cuestionario realizado fue con el fin de conocer a los microempresarios del sector comercio, rama alimentos al por menor, tiendas de abarrotes, sobre aspectos generales, manejo de su negocio y si éstos tienen o no, conocimientos de los indicadores macroeconómicos así como su interpretación y utilización en la toma de decisiones.

Las preguntas de la 1 a la 4 se basan en los aspectos generales del microempresario del sector comercio tiendas de abarrotes, si es único dueño o varios, los estudios realizados y su ocupación antes de ser microempresarios, para tener un conocimiento general de ellos.

De la pregunta 5 a 6 se hicieron con el fin de saber si los microempresarios del sector comercio, tiendas abarrotes, estaban inscritos en alguna asociación y si éstas le son útiles para el desarrollo de su negocio.

Las preguntas 7 a la 11 se refieren a los aspectos financieros y contables de los microempresarios del sector comercio, tiendas de abarrotes, para conocer la forma en que manejan su negocio.

Las 12 a 18 se hicieron con la finalidad de saber si los microempresarios del sector comercio, tiendas de abarrotes, conocen los indicadores macroeconómicos, con el fin de probar nuestras hipótesis.

2. RESULTADOS OBTENIDOS

El cuestionario aplicado a los microempresarios sobre el conocimiento de los indicadores macroeconómicos y su aplicación en el sector comercio en la actividad de comercio al por menor, rama tiendas de abarrotes, así como los resultados obtenidos son los siguientes:

1. Tipo de organización:

- a) Único propietario ____ 48
- b) Asociación ____ 4
- c) Sociedad mercantil ____ -
- d) Cooperativa ____ -
- e) Otro (especifique) ____ -

2. Antecedentes académicos del empresario:

- a) Sin estudios formales ____ 8
- b) Primaria ____ 24
- c) Secundaria ____ -
- d) Preparatoria ____ 8
- e) Otros (especificar) ____ 12

3. Ocupación anterior del empresario:

- a) Comerciante ____ 20
- b) Empresario ____ -
- c) Empleado ____ 20
- d) Agricultura ____ -
- e) Otro (especifique) ____ 12

4. ¿Cuáles fueron las razones más importantes para entrar en el negocio?

- a) Consejo de amigos, parentes o socios ____
- b) Consejos de banqueros ____
- c) Herencia ____ 4
- d) Conocimiento del negocio / antecedentes ____ 28
- e) Otros (especifique) ____ 20

5. Es miembro de alguna asociación:

- a) Cámara de comercio _____ 16
- b) Cooperativa _____ -
- c) Asociación de comerciantes _____ -
- d) Ninguna _____ 12
- e) Otras (especifique) _____ 24 (SIEM)

6. ¿Qué tan útiles son estas asociaciones para usted y su negocio?

- a) Oportunidad para relaciones sociales _____
- b) Obtención de mercancía _____
- c) Posibilidades de ventas _____
- d) Asesoría administrativa / contable _____ 4
- e) Otras (especifique) __ NINGUNA AYUDA _____ 48

7. ¿Cuáles son las principales medidas que usted adopta ante un aumento de costos?

- a) Reducción de trabajadores _____
- b) Materia prima más barata _____
- c) Sustitución de mercancía _____ 4
- d) Sustitución de marca _____ 8
- e) Otra (especifique) _____ 40 (COMPRA MENOS MERCANCIA)

8. ¿Cómo obtiene dinero cuando lo requiere para su negocio?

- a) Recursos propios _____ 48
- b) Recursos de parentes y amigos _____
- c) Bancos _____
- d) De los proveedores _____ 4
- e) Otras (especifique) _____

9. ¿Cuáles son las principales dificultades para obtener préstamos?

- a) Inaccesibilidad a los créditos bancarios _____
- b) Altas tasa de intereses _____
- c) Exceso de trámites y papelería _____
- d) Dificultad de pagar el préstamo _____
- e) Otros (especifique) _____ NO PIDEN AL BANCO _____

10. ¿Cómo realiza sus compras?

- a) Al contado _____ 44
- b) A crédito de 30 a 60 días _____
- c) A crédito de 61 a 90 días _____
- d) Ambas _____ 8
- e) Otra forma _____

11. ¿En qué lugar o lugares efectúa sus compras?

- a) Supermercados _____ 2
- b) Fabricantes _____
- c) Central de abastos _____ 50
- d) La Merced _____
- e) Otros (especifique) _____

12. Conoce los indicadores macroeconómicos como él:

- a) tipo de cambio (TC) _____ 12
- b) Producto interno bruto (PIB) _____
- c) Producto nacional bruto (PNB) _____
- d) Inflación _____ 12
- e) Tasa de interés (TI) _____
- f) Índice de precios al consumidor (INPC) _____

- g) Índice de la Bolsa de Valores de México ___
- h) Ninguno de los anteriores _____40

13. De los siguientes indicadores señale cuáles cree son útiles en su negocio:

- a) tipo de cambio (TC) _____
- b) Producto interno bruto (PIB) _____
- c) Producto nacional bruto (PNB) _____
- d) Inflación _____
- e) Tasa de interés (TI) _____
- f) Índice de precios al consumidor (IPC) _____
- g) Índice de la Bolsa de valores de México _____
- h) Ninguno _____64

14. ¿Porqué no los utiliza o considera para la toma de decisiones?

- a) No sabe interpretarlos _____16
- b) Piensa que no son útiles. _____16
- c) Le son indiferentes _____
- d) No los conoce _____20
- e) Otra (especifique) _____

15. ¿Le tiene confianza a los indicadores macroeconómicos que emite el Gobierno Federal?

- a) Mucha _____
- b) Poca _____28
- c) Nada _____24

16. ¿Porqué no les tiene confianza?

- a) Por que cree que no reflejan la realidad _____28
- b) Por que cree que son manipulados _____24
- c) Otra causa _____

17. ¿Cree usted que los indicadores macroeconómicos le puedan servir si supiera interpretarlos?

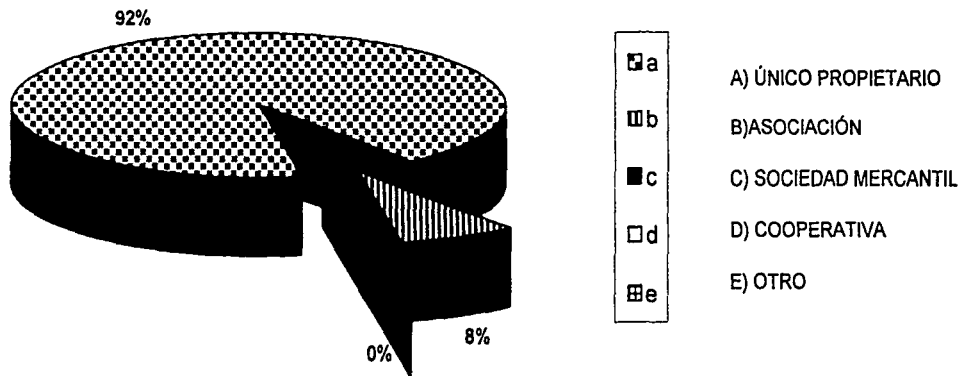
- a) Mucho _____12
- b) Poco _____32
- c) Nada _____8

18. ¿Estaría interesado en aprender a interpretar los indicadores macroeconómicos?

- a) Muy interesado _____12
- b) Poco interesado _____32
- c) Nada interesado _____8

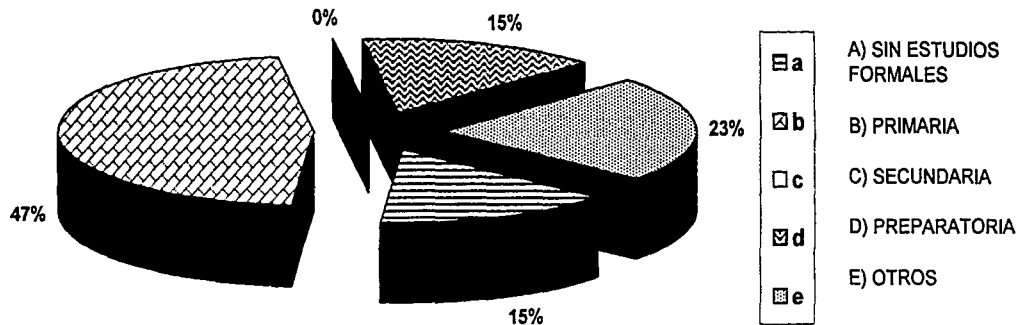
Estas respuestas se presentan a continuación en las siguientes gráficas:

1. TIPO DE ORGANIZACION



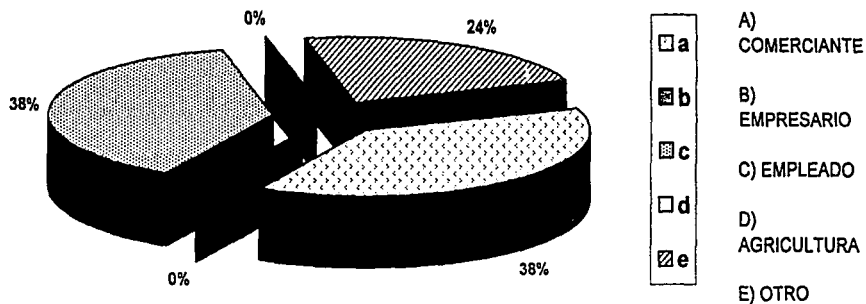
De acuerdo con los resultados de esta pregunta observamos que el 92% de los encuestados son propietarios únicos y tan sólo el 8 por ciento restante son asociados; por lo que podemos ver que en este tipo de negocios las decisiones como el aumento y el manejo de precios, la compra y venta de sus productos, entre otras las toma una persona, es decir, el dueño.

2. ANTECEDENTES ACADÉMICOS DEL EMPRESARIO:



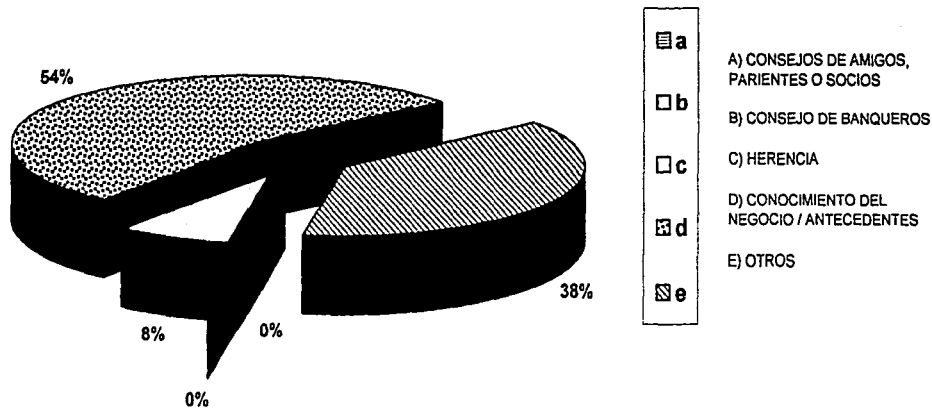
En cuanto a los antecedentes académicos el 47 por ciento de los microempresarios del sector comercio, alimentos al por menor, tiendas de abarrotes, solamente cuentan con estudios a nivel primaria, un 15 por ciento sin estudios formales, mismo porcentaje en quienes tienen preparatoria y por último un 23 por ciento tiene carreras comerciales, profesionales o técnicas, por lo que se puede observar que los microempresarios no cuentan con una formación académica que les permita conocer los indicadores macroeconómicos y su importancia en la economía del país.

3. OCUPACIÓN ANTERIOR DEL EMPRESARIO:



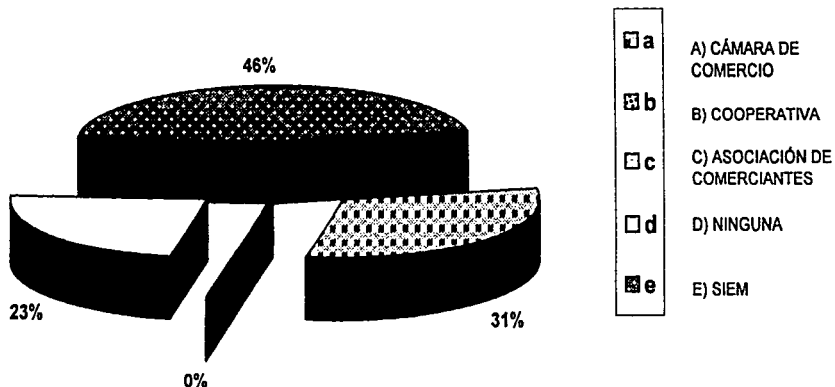
La ocupación anterior de los microempresarios encuestados está entre haber sido empleado o siempre comerciante al dar en ambos rublos un 38 por ciento, mientras que el resto de los encuestados han tenido diversos trabajos.

4. ¿CUÁLES FUERON LAS RAZONES MÁS IMPORTANTES PARA ENTRAR EN EL NEGOCIO?



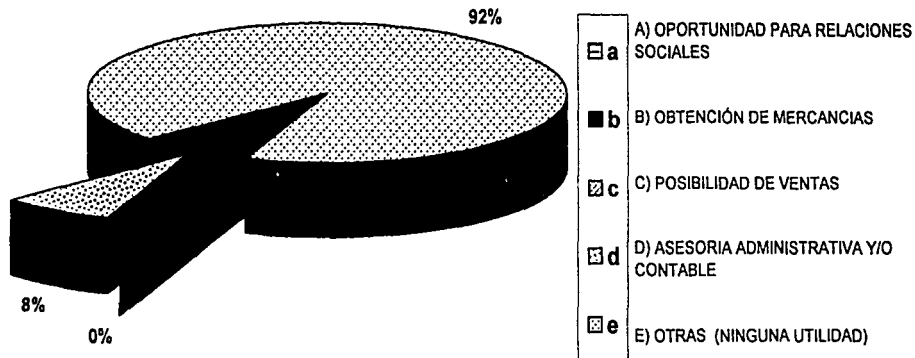
Dentro de las razones más importantes para establecer una abarrotera o miscelánea cabe señalar que se encontró que el 54 por ciento de los microempresarios tienen conocimiento del "manejo" de este tipo de negocios; otra razón fue el deseo de ser independientes, así como autosuficientes, lo conforman cerca del 38 por ciento de los encuestados, pues mencionan que el salario que ganaban en muchas ocasiones les era insuficiente para cubrir sus necesidades más básicas y tan sólo un 8 por ciento heredó el negocio.

5. ES MIEMBRO DE ALGUNA ASOCIACIÓN:



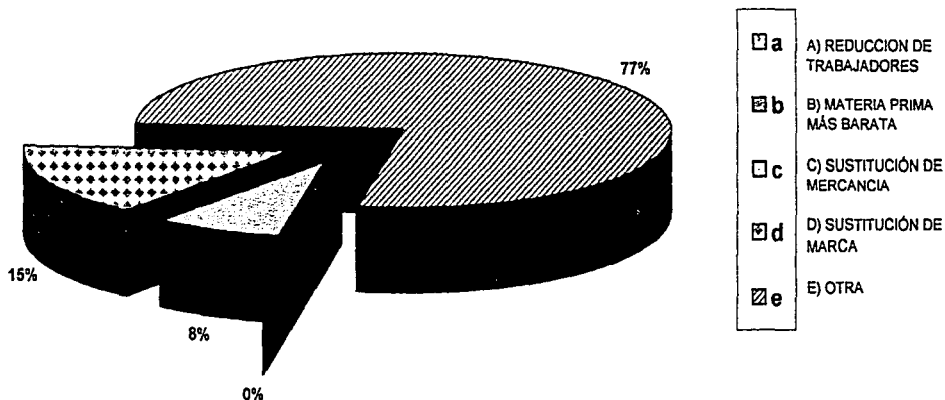
Al preguntarles si era miembro de alguna asociación el 46 por ciento respondió que está registrado en el SIEM, un 31 por ciento en la Cámara de Comercio y un 23 por ciento no está registrada en ninguna cámara o asociación.

6. ¿QUÉ TAN ÚTILES SON ESTAS ASOCIACIONES PARA USTED Y SU NEGOCIO?



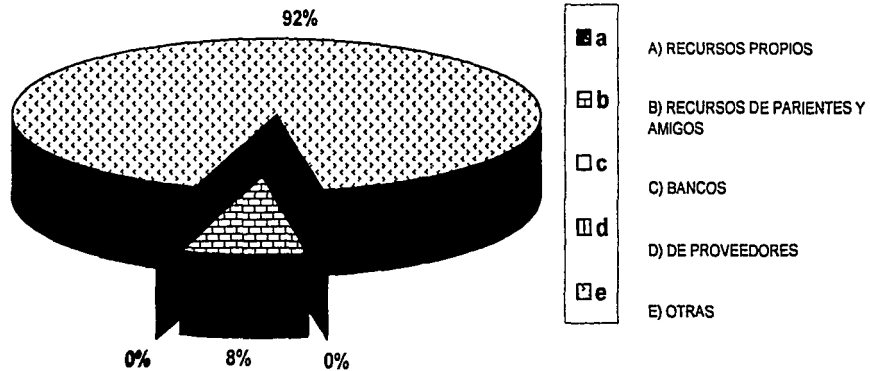
Con respecto a qué tan útiles son la afiliación a las cámaras, se tuvo una abrumadora respuesta del 92 por ciento en el sentido que no les son en absoluto útiles, puesto que para ellos es sólo un trámite más para poder establecer legalmente su negocio y tan sólo el 8% recibe asesoría administrativa y/o contable en ocasiones.

7. ¿CÚALES SON LAS PRINCIPALES MEDIDAS QUE USTED ADOPTA ANTE UN AUMENTO DE COSTOS?



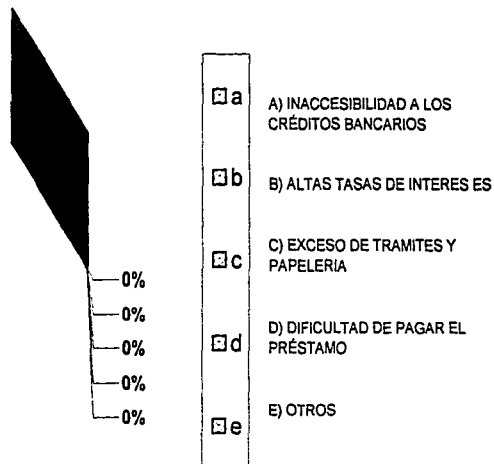
La medida que toma la mayoría de los microempresarios de las tiendas de abarrotes encuestados ante un aumento en sus costos es reducir sus compras sin dejar de fijarse en la calidad de los productos que le ofrecen al consumidor, es decir, si su cliente siempre solicita cierto producto, al aumentar su precio, compra menos cantidad de dicho producto. Sólo el 8 por ciento sustituye la mercancía por una parecida y un 15 por ciento sustituye la marca del producto.

8. ¿COMO OBTIENE DINERO CUANDO LO REQUIERE SU NEGOCIO?



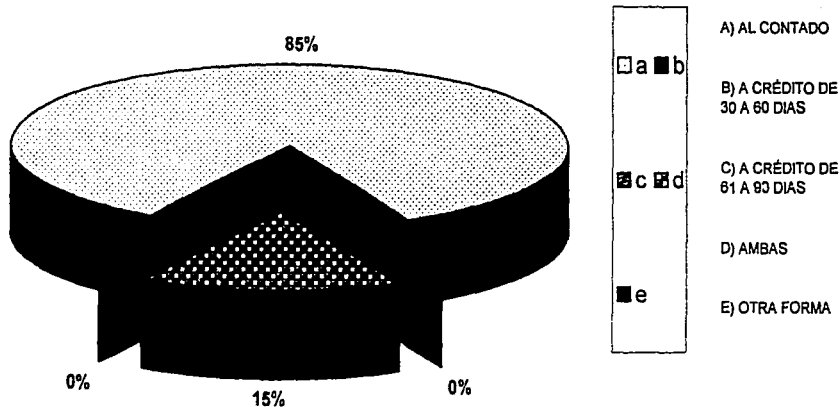
Se observó que el 92 por ciento de los encuestados hacen uso de sus propios recursos, cuando lo requiere para su negocio y el resto se apoya en los proveedores.

9. ¿CUÁLES SON LAS PRINCIPALES DIFICULTADES PARA OBTENER PRÉSTAMOS?



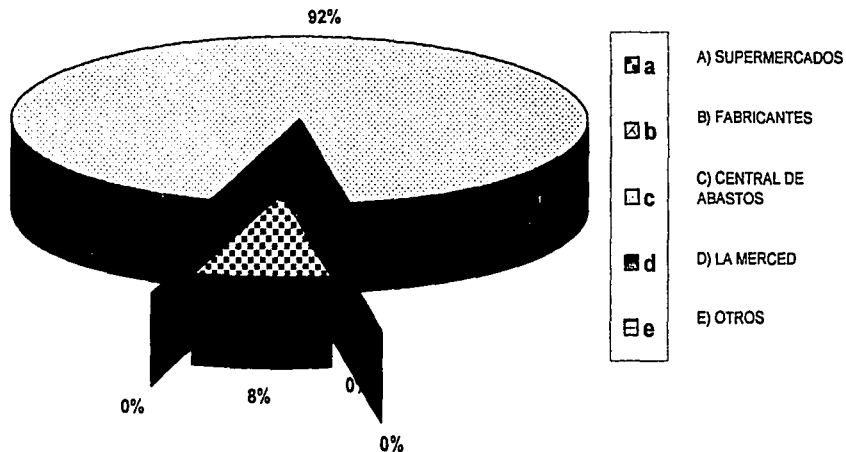
Con respecto a esta pregunta, ninguno de los encuestados la contestó, pues a la mayoría les es casi imposible cumplir con los requisitos que un banco solicita para un préstamo bancario, de ahí que la mayor parte de los microempresarios de tiendas de abarrotes entrevistados, utilicen sus propios recursos, como lo muestra la pregunta anterior, por lo que podemos decir que no tienen préstamos bancarios.

10 ¿CÓMO REALIZA SUS COMPRAS?



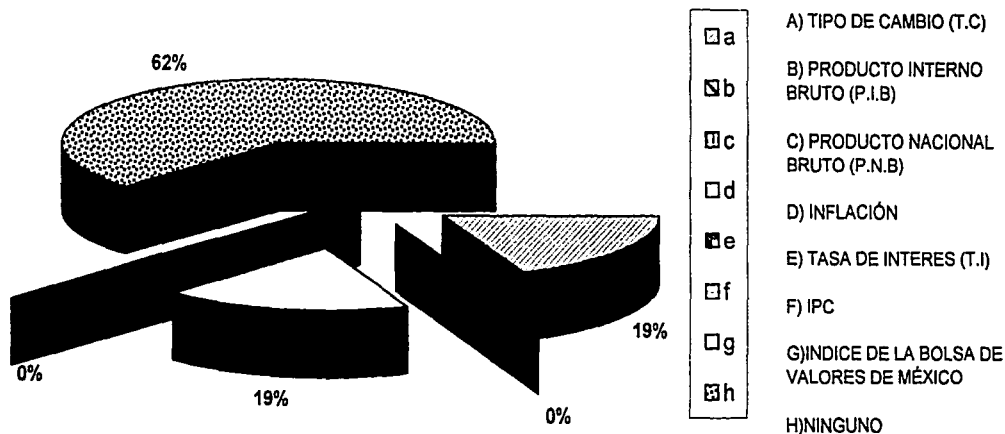
La forma de pago al realizar sus compras es al contado en la mayoría de los entrevistados, esto quiere decir que deben tener siempre la liquidez suficiente para conseguir la mercancía, lo que también demuestra que no todos los proveedores les pueden otorgar crédito, debido a los bajos importes que adquieren en su mayoría los microempresarios dedicados a este giro, ya que un 85 por ciento contestó que realiza sus compras al contado y tan sólo un 15 por ciento maneja crédito y contado.

11. ¿EN QUÉ LUGAR O LUGARES EFECTÚA SUS COMPRAS?



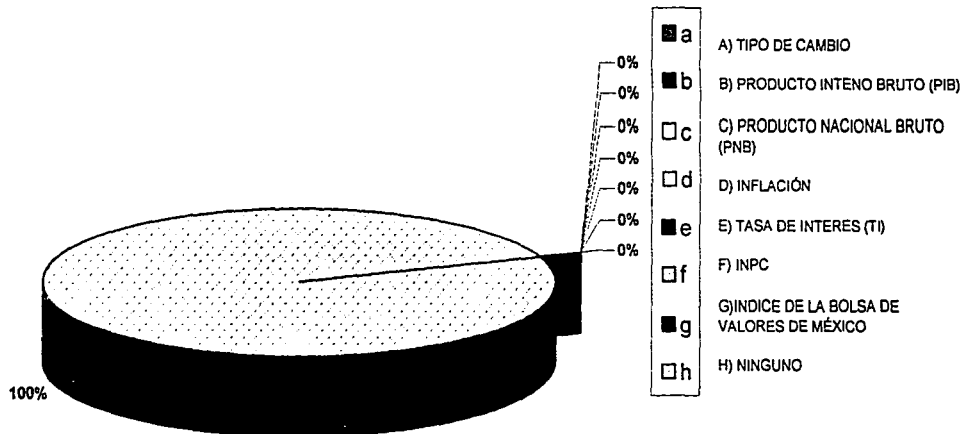
El lugar al que recurren para adquirir su mercancía es la Central de Abastos en un total de 92 por ciento de los encuestados, cabe señalar que la mayoría de las transacciones realizadas en este lugar son al contado, mientras que un 8 por ciento realiza sus compras en supermercados.

12. CONOCE LOS INDICADORES ECONÓMICOS COMO ÉL:



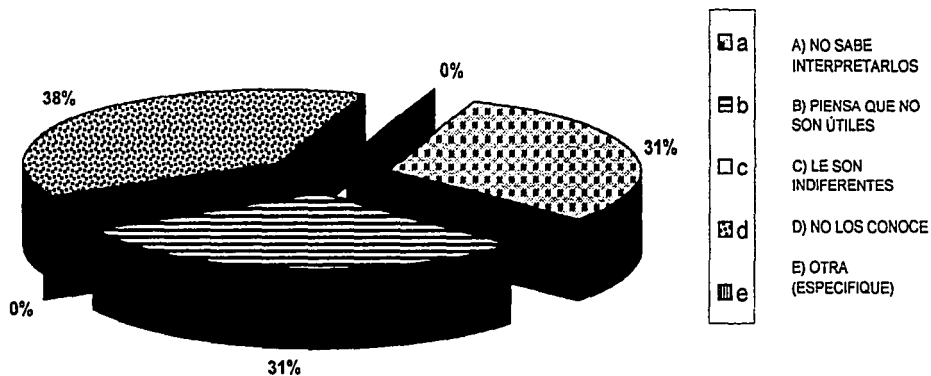
Son pocos los indicadores macroeconómicos que los microempresarios entrevistados conocen o al menos han escuchado de ellos, pues sólo el 19 por ciento identifican al tipo de cambio (TC), al igual que la inflación, pero un gran porcentaje los desconoce al totalizar un 62 por ciento de la población encuestada.

13. DE LOS SIGUIENTES INDICADORES SEÑALE CÚALES SON ÚTILES EN SU NEGOCIO:



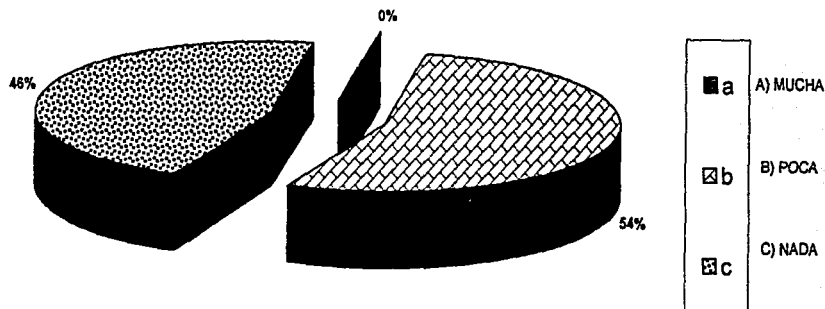
Al no conocer los indicadores, la mayoría no los utiliza para beneficio de su negocio, ni son previsores de los acontecimientos futuros, dejándose llevar por los vaivenes de la economía y del mercado.

14. ¿PORQUÉ NO LOS UTILIZA PARA TOMAR DECISIONES?



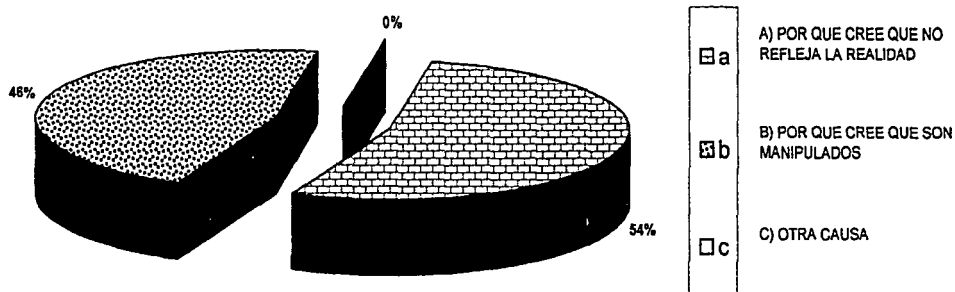
Entre las razones por la cuales no utilizan los indicadores económicos para tomar decisiones, se encuentran: porque no los saben interpretar 31 por ciento, porque piensan que no son útiles 0.77 por ciento y la razón más fuerte para ellos es simplemente por que no los conocen 38 por ciento. Es en esta pregunta donde comprobamos la hipótesis principal.

15. ¿LE TIENE CONFIANZA A LOS INDICADORES ECONÓMICOS QUE EMITE EL GOBIERNO FEDERAL?



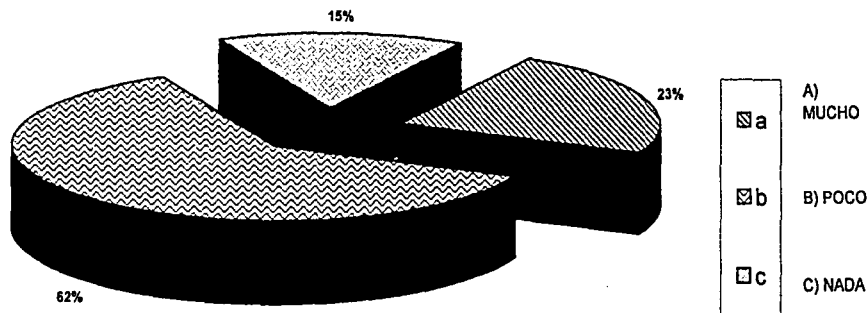
Más del 54 por ciento de los microempresarios dedicados a esta actividad tienen poca confianza en los indicadores macroeconómicos que emite el gobierno, pero peor aún, es que el 46 por ciento restante no les tiene nada de confianza. En esta pregunta de comprueba la hipótesis secundaria.

16. ¿PORQUÉ NO LES TIENEN CONFIANZA?



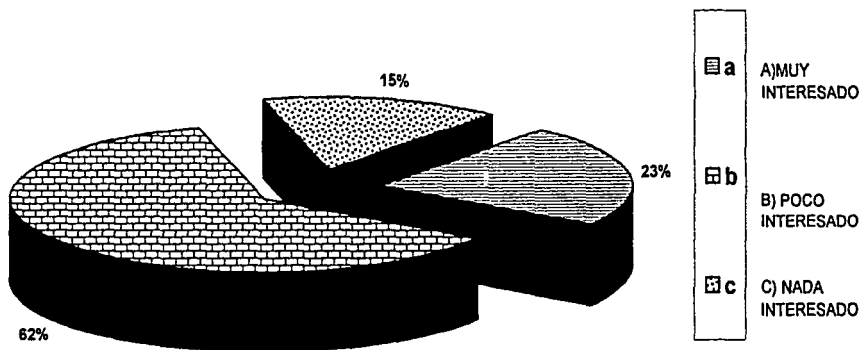
Al relacionar esta pregunta con la anterior, encontramos que quienes les tienen poca confianza a los indicadores macroeconómicos, es porque creen que no refleja la realidad 54 por ciento, mientras que el 46 % restante, porque creen que son manipulados por el gobierno en su totalidad, con el mismo porcentaje que la pregunta anterior. En esta pregunta se comprueba la hipótesis secundaria

17. ¿CREE USTED QUE LOS INDICADORES ECONÓMICOS LE PUEDAN SERVIR SI SUPIERA INTERPRETARLOS?



La mayoría de los microempresarios entrevistados tiene poco interés en que les puedan servir si supieran interpretarlos, al mostrar un resultado del 62 por ciento de los encuestados, un 15 por ciento no está nada interesado y sólo un 23 por ciento piensan que si les pueden servir mucho.

18. ¿ESTARÍA INTERESADO EN APRENDER A INTERPRETAR LOS INDICADORES ECONÓMICOS?



A pesar de que la mayoría de microempresarios tienen un nivel educativo de primaria, se observó que el 15 por ciento no está nada interesado en conocerlos y mucho menos saber interpretarlos, sin embargo, el 23 por ciento está muy interesado en ellos y un 62 por ciento está poco interesado.

3. COMPROBACIÓN DE HIPÓTESIS

Con el cuestionario anterior logramos comprobar las hipótesis estudio de esta tesis, las cuales son:

HIPÓTESIS PRINCIPAL

Las razones por las cuales los microempresarios en la rama alimentos al por menor: tiendas de abarrotes, no utilizan los indicadores macroeconómicos son: porque la mayoría de ellos no los conocen, porque no saben interpretarlos y/o porque no tienen confianza en ellos.

HIPÓTESIS SECUNDARIAS

La razón por la cual los microempresarios en la rama alimentos al por menor: tiendas de abarrotes, no conocen los indicadores macroeconómicos es por la falta de una cultura empresarial en el ámbito financiero.

La falta de confianza en los indicadores macroeconómicos por parte de los microempresarios en la rama alimentos al por menor: tiendas de abarrotes, es porque creen que éstos no reflejan la situación real.

Por lo que a continuación podremos ver la comprobación de dichas hipótesis:

FALTA DE INTERPRETACIÓN DE LOS INDICADORES MACROECONÓMICOS PARA LA TOMA DE DECISIONES EN LAS MICROEMPRESAS ENTREVISTADAS.

La interpretación de los indicadores macroeconómicos por parte de los microempresarios entrevistados, es ineficiente, debido a diversas causas: el nivel educativo, la poca confianza que les tienen, ya sea porque creen que no reflejan la realidad y/o no los consideran útiles.

Otro obstáculo para la interpretación de los indicadores macroeconómicos, es la complejidad con la que están en su mayoría elaborados y explicados, pues pocos economistas se enfocan a los microempresarios, para hacer que el estudio de los indicadores sea más fácil de entender para cualquier persona común.

La mayoría de los microempresarios entrevistados consideran que no les pueden servir, aun sabiendo interpretarlos, por lo que se hace más difícil que quieran usarlos. Sin embargo, hay que mostrarles la importancia de los indicadores macroeconómicos, que si bien para ellos no son confiables o están maquillados, son indicadores de la realidad y pueden servirles en las decisiones que tomen en su negocio a corto y mediano plazo.

LA CREDIBILIDAD DE LOS INDICADORES ECONÓMICOS DESDE EL PUNTO DE VISTA DE LOS MICROEMPRESARIOS.

Los microempresarios del sector comercio alimentos al por menor, tiendas de abarrotes entrevistados ya no cree en el Gobierno Federal, pues siempre ha cobrado altos impuestos y ha dicho que tenemos crecimiento económico y bienestar social, siendo que la población no puede satisfacer sus necesidades más elementales (vivienda, salud, alimentación, vestido), es por ello que los microempresarios entrevistados ya no tienen confianza en todo lo que dice o ermite el gobierno. Dichos microempresarios ven que las medidas que toma el gobierno, más que ayudarlos, son contraproducente para ellos, (alta carga fiscal, tasas de interés, excesivos tramites para adquirir un préstamo, entre otros).

La afiliación a cámaras (SIEM, Cámara de comercio, etc) son de poco interés en los microempresarios, ya que es insuficiente el apoyo que les brindan para que puedan desarrollar su negocio y entender el entorno económico en el que se encuentran; desde los trámites que se requieren para poner a funcionar su propio negocio hasta establecer estrategias que puedan ayudarles a solucionar problemas y crecer como empresarios.

LA CULTURA EMPRESARIAL EN EL ÁMBITO FINANCIERO DE LOS MICROEMPRESARIOS ENTREVISTADOS.

En México existe poco fomento al desarrollo de una cultura empresarial financiera, en especial para los microempresarios, lo que conlleva al desconocimientos de muchas técnicas y herramientas que les puedan auxiliar en la toma decisiones para su negocio, desde el ámbito administrativo hasta el marco financiero. En el entorno económico globalizado en que vivimos cualquier cambio afecta al ambiente en que estamos, aunque éste se realice del otro lado del continente, y es por eso que los microempresarios deben tener las mejores herramientas para poder sobrevivir en una economía en constantes cambios y con una competencia bastante fuerte.

CAPITULO V

INTERPRETACIÓN DE LOS INDICADORES MACROECONÓMICOS PARA LA TOMA DE DECISIONES EN LA MICROEMPRESA

Para poder visualizar nuestro entorno económico, se tiene que tomar en cuenta los indicadores macroeconómicos, si la inflación aumenta (los precios de la canasta básica suben), la bolsa de valores va a la baja, las tasas de interés se disparan, existe un crecimiento del producto interno bruto (PIB), nos puede ayudar a pronosticar si la economía se encuentra estancada o en crecimiento. Cuando la economía se encuentra en crecimiento, esto puede traducirse en una mejoría de la población, existiendo más empleos y oportunidades de desarrollo. En el caso de los microempresarios, estos pueden saber el comportamiento de la economía a través del análisis de los indicadores económicos y con ello poder tomar decisiones que les permita soportar los periodos de crisis.

En situaciones de inestabilidad, la incertidumbre incide negativamente sobre la capacidad productiva de las economías. Ambientes económicos con alta volatilidad en el nivel general de precios o en altas tasas de interés, por ejemplo, dificultan la toma de decisiones y la evaluación de los objetivos de gasto e inversión, que realizan las empresas y las personas, llegando incluso a comprometer el desarrollo económico en un futuro inmediato.

De todos los indicadores macroeconómicos que se han explicado con anterioridad, sólo algunos pueden ser útiles a los microempresarios dedicados a las tiendas de abarrotes, de los cuales se intenta dar una pequeña explicación de cómo éstos afectan y pueden ser utilizados para la toma de decisiones en la vida diaria de estos microempresarios.

PRODUCTO INTERNO BRUTO¹

Si se elabora una lista de todos los indicadores macroeconómicos, el producto interno bruto (pib) es uno de los más importantes. Este indicador nos presenta el valor neto o agregado de todos los bienes y servicios producidos en un país o una región durante cierto tiempo.

Para poder entender esto mas claramente a continuación se presentara un ejemplo: Un país produce pan, para su elaboración, se requiere trigo, que este se obtiene del trabajo de los granjeros. En un año el valor total de la producción de pan es de 1000 pesos, mientras que se emplea trigo con valor de 500 pesos. Con base en esta información, se podrían pensar que el valor del PIB de este país haciende a 1,500 pesos. Pero en la practica sólo suma 1,000 pesos. Esto se debe a que dentro del valor del pan vendido, ya se incluye el valor del trigo. Así, para obtener el PIB de una cierta industria o sector, básicamente se toma el valor final y se le resta el valor de todas las materias primas y servicios externos empleados para producirlo. Es importante precisar que la variación del PIB de un periodo a otro nos dice mucho en la medida en que el valor de los productos y servicios tienden a aumentar (inflación) por causas netamente monetarias. Por eso mismo, para poder calcular el cambio en el volumen de producción, se tienen que ajustar las cifras observadas por el incremento en los precios en ese mismo lapso.

Esto generalmente se hace asignado a cada producto y servicio un precio constante (correspondiente a un cierto año) y después calculando el valor multiplicado de la producción de ese periodo.

Nos damos cuenta de que todo producto y servicios, a final de cuentas, sólo es la suma del trabajo, el capital (en la forma, por ejemplo de maquinaria) y los recursos naturales empleados en todo proceso productivo. Cada de ellos tiene un precio, que podemos visualizar como salarios, dividendos, intereses y rentas pagados por su uso. Así se puede ver que el PIB en realidad también representa todo el ingreso generado en un país en cierto periodo. Como cualquier ingreso, parte se consume y otra parte se ahorra e invierte para aumentar la capacidad productiva, en este sentido se da tanta importancia al PIB por habitante, que es el PIB dividido entre la población del país y el ingreso por habitante. Esa cifra se toma a precios corrientes, puede ser utilizada para fines comparativos, como para contrastar el ingreso de los habitantes de un país con otro haciendo los ajustes cambiarios correspondientes.

¹ Con base en: Finanzas Personales, "La importancia del PIB" *El Economista*, México, 1 de abril del 2002, p 17.

Ya que el Producto Interno Bruto (PIB), es una medida de la producción conseguida por los agentes económicos dentro de las fronteras de una economía durante un año natural a precios de mercado. El primer supuesto importante para construir el modelo estable es que la producción obtenida se vende completamente durante ese período. Las ventas se corresponden perfectamente a las compras y/o el gasto realizado por los agentes económicos; este gasto realizado por todos los agentes de una economía se denomina *Demanda Agregada* (DA).

La producción es comprada por los agentes económicos para su empleo como *bienes de consumo* (C) o como bienes de *inversión* o *de capital* (I). Los bienes de consumo son adquiridos por las economías domésticas y los bienes de inversión o capital por los empresarios. La identidad (1) muestra el hecho de que, en este modelo simple, toda la producción de la economía nacional es demandada para su uso como bien de consumo o como bien de inversión.

Donde: C = consumo

I = Inversión

$$(1) \quad \text{PIB: } C + I$$

El gasto en bienes de consumo durante un año se agrega en la magnitud C. Representa el hecho que los agentes económicos quieren utilizar bienes y servicios para extraer bienestar material de manera más o menos prolongada en el tiempo (bienes de consumo perecederos y duraderos) El gasto en bienes de inversión durante un año se agrega en la magnitud I. La macro magnitud I representa el hecho de que los empresarios compran productos para un uso empresarial. I = Inversión.

En ese sentido, el gasto en inversión permite incrementar la producción potencial de la economía lo que podría producir la economía para periodos posteriores.

Ahora se puede observar la economía nacional desde otro punto de vista: el de los ingresos que ha generado la producción PIB obtenida durante el año. La población en cuestión

obtiene sus ingresos en la medida en que participa en la actividad económica que ha logrado un nivel de producción vendida. Los empresarios se quedan con los beneficios empresariales y los empleados reciben como ingresos los salarios. El conjunto agregado de estos ingresos es lo que los economistas denominan *Ingreso o Renta Nacional (Y)*

La producción nacional de una economía es igual al ingreso nacional de esa economía. Se trata de la misma cuantía observada desde dos puntos de vista distintos. El valor del PIB producido y vendido corresponde con el gasto de bienes de consumo y bienes de capital que han hecho los agentes económicos durante un año. Además, el valor monetario del PIB ha ido a parar a manos de la población que ha formado parte del proceso de producción: empresarios y trabajadores. Las economías domésticas están formadas por estos empresarios y trabajadores.

Con el valor monetario de sus ingresos, los agentes económicos pueden hacer dos cosas: los consume (C) o bien los dedica al ahorro (S). Recuérdese que consumir significa gastar el ingreso en la adquisición directa de bienes y servicios finales. Ahorrar, por el contrario, significa que una parte de los ingresos no se gastan inmediatamente con el fin de disponer de mayor nivel de ingreso en periodos posteriores. Ahora, podemos escribir la identidad (2)

$$(2) \quad Y = C + S$$

El PIB y la Y son dos caras de la misma moneda. De manera que, de las identidades (1) y (2), podemos obtener la identidad (3):

$$(3) \quad I = S$$

Hemos encontrado un primer resultado importante. En una economía simple como ésta, todo lo que se produce se vende, el ahorro debe ser exactamente igual a la inversión para el período que sea el caso. Y esto quiere decir que la cantidad de gastos y bienes de inversión decidida por empresarios corresponde con la cantidad de ahorro decidida por las economías domésticas.

En la medida que el producto interno bruto crezca significa que estamos produciendo y esto hace que el motor de la economía se mueva, creando empleo, generando ingresos, existe consumo y la calidad de vida va mejorando.

A continuación se presenta un cuadro de la evolución del PIB durante el 2001 y 2002.

CUADRO 1
PRODUCTO INTERNO BRUTO TRIMESTRAL
POR GRAN DIVISIÓN
 (Variación porcentual anual)

Concepto	2001 IV					2002				
	I	II	III	IV	Anual	I	II	III	IV	Anual
Producto Interno Bruto a precios de mercado	1.8	0	-1.8	-1.5	-0.3	-2.2	2	1.8	1.9	0.9
1 Agropecuaria, silvicultura y pesca	-5.2	5.1	7.5	6.1	3.3	2.9	0	1	-4.5	-0.4
2 Minería	3.3	-0.7	-0.4	1.2	0.8	-2.7	-0.3	-0.4	2.2	-0.3
3 Industria manufacturera	-1.4	-3.4	-5.5	-4.6	-3.7	-5.4	2.3	0.1	0.5	-0.6
4 Construcción	-4.3	-7.6	-5	-4.4	-5.3	-1.5	5.1	1.8	1.6	1.7
5 Electricidad, gas y agua	1.6	0.9	0.8	1.9	1.3	2.2	4.8	4.8	3.7	3.8
6 Comercio, restaurantes y hoteles	5.7	-1.2	-5	-6.3	-1.9	-7.2	0.3	1.8	3.3	-0.4
7 Transporte, almacenaje y comunicaciones	7.9	5.3	1.9	0.5	3.8	-1.8	2.9	3.3	4.4	2.2
8 Servicios financieros, seguros, actividades inmobiliarias y de alquiler	4.2	4.2	4.7	5.3	4.8	4.7	4.5	4.2	3.7	4.4
9 Servicios comunales, sociales y personales	-0.5	-0.2	-0.2	-0.3	-0.3	0.6	1.6	1.5	1.6	1.3

FUENTE: INEGI, Banco de México, Sistema de Cuentas Nacionales de México, Indicadores Económicos, México, 28 de febrero 2003
<http://inegi.gob.mx/> (10 de abril de 2003)

INFLACIÓN²

La inflación como ya se explicó, es un proceso, cuyo efecto es el alza general, sostenida y dispareja de los precios, así como, la pérdida del poder adquisitivo de la moneda, una de las causas es el *excesivo crecimiento de la cantidad de dinero* que circula en la economía nacional, que son billetes y monedas en circulación, más los depósitos bancarios en cuenta corriente; este crecimiento se da cuando la cantidad de dinero en circulación crece *más que la capacidad de producción y comercialización de bienes y servicios*.

El mayor problema que conlleva la inflación, es el aumento de precios entre los distintos bienes y servicios de la economía, por lo cual el impacto de la inflación es muy desigual de individuo a individuo y de empresa a empresa. Así para su medición se utiliza el cambio de precio entre dos periodos de la canasta de bienes y servicios que se consumen, indicado a través del índice nacional de precios al consumidor (INPC), el cual se expresa tomando como punto de referencia junio del año de 2002, que representa un valor base de 100. Así por ejemplo si la canasta vale \$1,250.00 al 31 de diciembre de 1999 y \$1,380.00 al 30 de junio del 2000 y \$1,650.00 al 31 de diciembre del 2000, ¿cuál será entonces el valor del INPC de junio del 2000? ¿Y el de diciembre del 2000?

Para sacar el INPC de junio del 2000 es igual a:

[valor canasta jun 2000 / valor canasta de dic 99] - 1

$$(1,380.00 / 1,250.00 = 1.1040 - 1 = 10.40$$

por lo que vemos que aumentó 10.4 puntos, así que el INPC al primer semestre del 2000 fue de 110.40

y para diciembre del 2000, será:

[valor canasta dic 2000 / valor canasta de dic 99] - 1

$$1,650.00 / 1,250.00 = 1.32 - 1 = 32.00$$

lo cual señala un incremento de 32 puntos, quedando el INPC en 132.00

² Este apartado se realizó con base en: Cortes Chaves Ma. Guadalupe, *Reestructuración Financiera de la micro, mediana empresa*, Tesis para obtener el grado de Licenciado en Contaduría, FCA-UNAM, 1997, México, p 10-13, y ARNAL DAMM Arturo, "Inflación ¿y ahora que?" *El Economista*, Sección Pesos y Contrapesos, 30 de enero del 2001 p.63 y 26 de julio del 2001, México, p. 65.

La inflación al producir cambios en los precios de bienes y servicios distorsiona la comparación de cifras de un periodo a otro; por ejemplo, si las ventas durante el 2000 fueron de \$ 358,450.00 y en 1999 habían sido de \$ 289,720.00, ¿quiere decir, que las ventas de la empresa se incrementaron?. La respuesta, es que el valor nominal de las ventas subió, al estar valuadas a precios corrientes. Sin embargo, lo que nos interesa saber es, si nuestro volumen de ventas efectivamente subió, para ello necesitamos que ambos montos reflejen el mismo poder adquisitivo, es decir que las ventas valuadas, estén a precios constantes; para que reflejen el volumen de las ventas en valores reales, lo cual significa que hay que eliminar el efecto de la inflación.

Ahora bien, si el índice nacional de precios al consumidor (INPC) para diciembre de 1999 fue de 85.5807 y de 93.2481 en diciembre del 2000; las ventas del año 2000 deberán ser expresadas en el mismo valor de poder adquisitivo de 1999:

1999	2000 (a)
<u>\$ 289,720.00</u>	\$ 358,450 x (85.5807/93.2481) = <u>328,976</u>
ventas del año	(vtas. del año 2000 x INPC 1999 / INPC 2000) = ventas del 2000 expresadas a valor adquisitivo de 1999.

y las ventas de 1999, expresadas en el valor adquisitivo del año 2000, se calculará:

1999 (b)	2000
\$289,720 x (93.2481/85.5807) = <u>315,676</u>	<u>\$358,450</u>
(vtas. Del año de 1999 x INPC 2000/INPC1999) = vtas de 1999 expresadas al valor adquisitivo del 2000.	ventas del año

Para obtener el porcentaje de inflación entre 1999 y el 2000 es:

$$93.2481 / 85.5807 - 1 \times 100 = 8.96\%$$

$$\text{INCP } 2000/\text{INPC } 99 - 1 \times 100$$

Al hacer una comparación de los resultados obtenidos:

	1999	2000	% de incremento
(a)	289,720	328,976	13.54 valor adquisitivo 1999
(b)	315,676	358,450	13.54 valor adquisitivo 2000

Se puede observar, que en ambos resultados se obtienen un importe de ventas reales, es decir, están expresadas a precios constantes (mismo valor adquisitivo), la interpretación de las cifras podría expresarse que las ventas registradas en el año 2000 sí hubo un incremento real del 13.54 por ciento, respondiendo así a nuestra pregunta.

Una de las causas del alza general de precios es el excesivo crecimiento de la cantidad de dinero que circula, y es responsabilidad de las autoridades monetarias. Este aumento de dinero en circulación, se origina por circunstancias de diversas índoles como, la baja del precio del barril de petróleo, catástrofes naturales, por eventos económicos del exterior, el alza y baja en bolsas de valores, la confianza de inversionistas de otros países, o si hay elecciones en el país.

El Banco de México se ha encargado de controlar las presiones inflacionarias por medio de una política monetaria restrictiva que consiste en retirar dinero de circulación. Se establece un corto monetario a fin de contener las presiones inflacionarias por medio del alza de las tasas de interés; al aumentar las tasas de interés (especialmente las pasivas), se hace más atractivo el ahorro, y ello ayuda a contener el crecimiento del consumo, lo cual contribuye a disminuir las presiones inflacionarias, para además aumentan las tasas de interés activas, el crédito consumo se vuelve más caro, lo cual contribuye a que la demanda de bienes y servicios crezca menos y ello ayuda a reducir las presiones alcistas sobre los precios. El banco de México ha restringido en varias ocasiones su política monetaria (ver cuadro y grafica del corto en este capítulo, tasas de interés), comenzando el 11 de marzo de 1998 con el retiro de 20 millones de pesos hasta el 28 de marzo de 2003 con 700 millones de pesos, En cuanto al 2003 el corto aumento, debido a los eventos externos (la guerra de E.U.A. contra Irak) por lo cual el banco de México pretende para el 2003 tener una inflación menor a 2002.

Si bien la política monetaria restrictiva tiene el potencial de disminuir el ritmo de crecimiento de la demanda agregada, dicha política debe complementarse con la política fiscal, para que el crecimiento del gasto agregado no presione al nivel de precios.

Un entorno de estabilidad y certidumbre no puede entenderse sin una inflación baja y estable. Cuando el crecimiento de los precios se mantiene en tasas moderadas y relativamente constante por períodos prologados, se amplía el horizonte de planeación de los individuos y las empresas porque se puede predecir con más certeza el rendimiento de las inversiones. En particular esta situación permite concretar nuevos proyectos de inversión de larga maduración, que son de mayor impacto social. Es decir, la estabilidad de precios incide de manera positiva sobre la acumulación de capital y la creación de empleos.

Por otra parte, es importante reiterar que la inflación tiene un fuerte sesgo regresivo, ya que perjudica principalmente a los sectores menos favorecidos de la población. Esto se debe, por lo general, porque la única fuente ingreso para estos sectores es su trabajo y no cuentan con mecanismos que protejan su nivel de vida ante la pérdida del poder adquisitivo de sus salarios. Es decir, la inflación incide negativamente sobre la capacidad de la población para satisfacer sus necesidades de alimentación, salud, educación y esparcimiento. No basta eliminar la inflación, será necesario recuperar e incrementar el poder adquisitivo de nuestro dinero. Eliminar la inflación, es responsabilidad de las autoridades monetarias, recuperar y aumentar del poder adquisitivo del valor del dinero es una medida que depende de la productividad del trabajo, la cual es responsabilidad de patrones, trabajadores, sindicatos, legisladores, autoridades monetarias, fiscales y económicas. Ninguna economía puede aspirar al crecimiento, al desarrollo y al progreso si no cuenta con una moneda sana y fuerte.

La inflación se mide como ya se dijo por medio del Índice Nacional de Precios al Consumidor, a continuación se presenta el desempeño de este indicador a lo largo del 2001 y 2002.



Fuente :cuadro 2

TIPO DE CAMBIO³

Cuándo se oye hablar del tipo de cambio uno se pregunta ¿qué es *tipo de cambio*?, Y desde luego, ¿qué determina el comportamiento del tipo de cambio? ; para responder a estas interrogantes definiremos que el tipo de cambio es el precio relativo de las monedas, es decir el precio de la moneda de un país expresado en términos de la moneda de otro país, así por ejemplo hay tipo de cambio de pesetas, libras, pesos y el más conocido por las transacciones que se realizan en el extranjero, es el dólar, entre otras. La explicación a la segunda pregunta es: hay una relación entre la oferta y la demanda de dólares, es decir, el día que la demanda (compra de dólares) es mayor que la oferta (venta de dólares) la presión sobre el tipo de cambio es devaluatoria: nuestra moneda baja de valor ante el dólar. Por el contrario, el día que la oferta es mayor que la demanda la presión es revaloratoria la moneda recupera valor, así que, la estabilidad en el comportamiento del tipo de cambio depende, entonces, de la estabilidad en la relación oferta y demanda de la divisa estadounidense, entonces surge una nueva pregunta ¿de qué depende la estabilidad entre oferta y demanda de dólares? Fundamentalmente de la seguridad y la confianza que el país promueva hacia el exterior, eventos como el déficit presupuestario, el atentado al gobernador de chihuahua, la exigencia de unos cuantos para la regularización de los coches chocolates, la fuga del Chapo Guzmán, los fricciones entre el gobierno de México y Cuba, la guerra de E.U.A contra Irak, entre otros son factores que afectan la seguridad y confianza económica de México.

En México el régimen cambiario es de libre flotación, esto quiere decir que el gobierno se abstiene de manipularlo, de tal manera que el precio del dólar se fije por la interacción entre sus oferentes y demandantes. Sin embargo puede existir una manipulación gubernamental de manera directa o indirecta. El gobierno manipula directamente el tipo de cambio cuando aumenta o disminuye la cantidad de dólares en el mercado, intentando mantener una determinada paridad (tipo de cambio) o un determinado deslizamiento del tipo de cambio (banda de fluctuación). Si la presión es devaluatoria (si la demanda de dólares es mayor a la oferta), el gobierno aumenta la cantidad de dólares ofrecida, por el contrario si es revaloratoria (si la oferta es mayor a la demanda) la disminuye. La manipulación indirecta se da a través del manejo de alguna de las

³Con base en: Especialistas Escuela Bancaria y Comercial, "Sección EBC responde", *El Economista*, México, 30 de enero del 2001, DAMM ARNAL Arturo, "Libre flotación", *El Economista*, Sección Pesos y Contrapesos, 31 de enero del 2001, México, p 71 y MORALES Yolanda, "Se eliminará la libre flotación sucia del peso", *El Economista*", Sección Valores y Dinero, 22 de mayo del 2001, México, p 12.

variables (tasas de interés), que influye en las decisiones de quienes compran y venden dólares. Si la demanda de dólares es mayor que su oferta (si la presión es devaluatoria), el gobierno induce al alza en las tasas de interés, el ahorro en pesos se vuelve más atractivo y la demanda de dólares disminuye, por el contrario, si la oferta de dólares es mayor que la demanda (su presión es revaluatoria), el gobierno provoca una baja en las tasas de interés, el ahorro en pesos pierde interés y la demanda de dólares aumenta.

Se afirma que el tipo de cambio flota libremente, por lo general el Banco de México no inyecta dólares al mercado con el fin de contener las presiones devaluatorias, existe una regla que establece, el día en que la devaluación sea mayor al 2 por ciento, las autoridades monetarias inyectaran al mercado hasta 200 millones de dólares⁴, con el fin no de defender la paridad determinada, si no de contener la que considera una excesiva presión devaluatoria. La última vez que el Banco de México utilizó la venta contingente de dólares, para restar volatilidad al tipo de cambio, fue el 8 de junio del 2000, al vender 50 millones de dólares a un tipo de cambio de 9.9903 pesos por dólar entre las instituciones financieras. Este movimiento fue la prevención de las reacciones al proceso electoral del 2 de julio del 2000. Bajo el esquema de venta contingente de divisas, la autoridad monetaria pone diariamente a disposición del mercado 200 millones de dólares en tres subastas que se realizan en distintos horarios durante la jornada de operaciones y por un espacio de 15 minutos. Desde agosto de 1996 a junio del 2001, se realizaron 62 subastas con un monto de 16,280.00 millones de dólares, a un porcentaje del 75% comprado. Este esquema que tiende a moderar la volatilidad del tipo de cambio, en momentos en que el peso se encuentra bajo presión en el mercado de cambios, la Comisión de Cambios integrada por la Secretaría de Hacienda y el Banco de México, decidieron terminar con la intervención a partir de la última subasta.

⁴ MORALES Yolanda, "Se eliminará la libre flotación sucia del peso", *El Economista*, Sección Valores y Dinero, 22 de mayo del 2001, México, p 12.

Existen diferentes tipos de cambio entre los cuales tenemos:

DÓLAR AL MENUDEO: Es la compra de dólares que realizamos comúnmente las personas físicas, cuando vamos a un banco o a una casa de cambio lo hacemos a cotización del dólar al menudeo.

DÓLAR INTERBANCARIO: Es el tipo de cambio utilizado en operaciones al mayoreo entre bancos, casas de bolsa, casas de cambio, empresas particulares. La cotización del dólar interbancario puede ser valor de 24 o 48 horas, lo cual quiere decir que la liquidación se hace al siguiente día hábil o al segundo día hábil, a veces al tipo de cambio interbancario se le llama "valor spot", que se refiere a las transacciones que se llevan de contado.

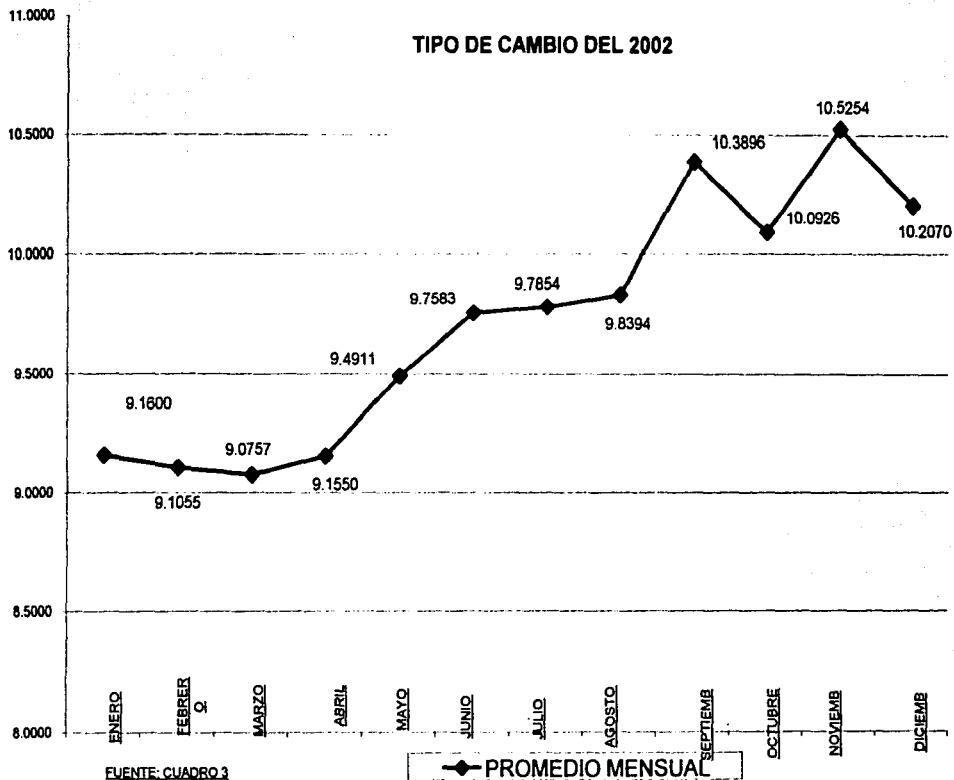
DÓLAR FIX: Es el tipo de cambio que se utiliza para liquidar obligaciones en moneda extranjera, pagaderas en la republica mexicana al día siguiente. Este tipo de cambio lo determina el Banco de México con base en un promedio de las cotizaciones del mercado de cambios al mayoreo para operaciones valor de 48 horas.

A continuación se presenta la evolución del tipo de cambio durante el 2002.

**TIPO DE CAMBIO DEL PESO MEXICANO RESPECTO
AL DOLAR DE LOS EUA.
(Pesos por dólar)**

Período	Fin de periodo	Promedio del periodo
2002		
ENERO	9.1714	9.16
FEBRERO	9.0815	9.1055
MARZO	9.0298	9.0757
ABRIL	9.3196	9.155
MAYO	9.6134	9.4911
JUNIO	9.9998	9.7583
JULIO	9.6944	9.7854
AGOSTO	9.899	9.8394
SEPTIEMBRE	10.1667	10.3896
OCTUBRE	10.1593	10.0926
NOVIEMBRE	10.1496	10.5254
DICIEMBRE	10.3125	10.207

FUENTE: Banco de México, Sistemas de cuentas nacionales, *Indicadores Económicos*, México 28 de febrero del 2003, <http://inegi.gob.mx>, (10 abril de 2003)



FUENTE: CUADRO 3

DEVALUACIÓN⁵

Cabe señalar que las presiones devaluatorias se generan cuando comienzan a salir dólares, y al respecto hay tres cosas que decir: primera, con relación al precio del petróleo se espera que no dejen de entrar dólares hacia la economía mexicana, sino que entren menos, por que siempre se obtienen ingresos por la venta de petróleo. Segundo: la menor entrada de dólares por concepto de un menor precio del petróleo podrá compensarse con mayores flujos de inversión extranjera directa, es decir, creación de empresas en el país. Tercera: se debe garantizar la permanencia de los dólares en la economía mexicana, esto se hace a través de las altas tasas de interés que el gobierno da a los inversionistas, entre estas tasas están los certificados de tesorería de la federación (CETES).

Las devaluaciones afectan tanto a los fabricantes como microempresarios, por que al comprar mercancía del exterior esta aumentará su precio cada vez que la moneda nacional se devalúa. Una medida que se puede tomarse siempre que sea factible, es cuando el tipo de cambio, suba se pueda sustituir los productos extranjeros por nacionales; ya que al comprar productos extranjeros el precio de ellos repercutirá en el consumidor final, que es a quien venden las tiendas de abarrotes.

Las consecuencias de una devaluación serían desastrosas, en primer lugar el efecto sobre las tasas de interés y la inflación, una devaluación del 30% generaría fuertes presiones sobre las tasas de interés, lo cual generaría presiones inflacionarias, tomemos como ejemplo lo ocurrido en 1995, lo que se le llamo "el error de diciembre", cuando la devaluación fue superior al 100%, así la caída en la confianza que generaría una devaluación crearía nuevas presiones alcistas sobre las tasas de interés, también se verán afectados los importadores quienes recibirán menos dólares por sus pesos.

También existen cosas positivas cuando hay devaluación, entre las cuales están: el abaratamiento de los productos mexicanos en términos de dólares, el efecto de la devaluación, se traducirá en un incremento de las exportaciones mexicanas hacia el resto del mundo, lo cual beneficiaría a los exportadores nacionales.

⁵ Con base en: DAMM ARNAL Arturo, "Tipo de cambio ¿Cuál será el problema?", *El Economista*, Sección pesos y contrapesos, 24 de enero del 2001, México, p 71

SOBREVALUACIÓN

Existen tres causas que resaltan y confirman la sobrevaluación del peso, La primera cifra es el monto del déficit comercial del 2001. La segunda, el monto de las exportaciones totales. La tercera causa fue la de las importaciones de bienes de consumo. El déficit comercial de 2001 aumentó, a pesar de que las importaciones totales cayeron, debido a que las exportaciones se desplomaron en mayor proporción. Llama la atención que a pesar de la recesión por la que atraviesa México, las importaciones de bienes de consumo crecieron en el 2001. El desplome de las exportaciones se debe en buena medida a la recesión en Estados Unidos, que redujo las compras de ese país a México, pero también a una mayor sobrevaluación del peso, que encarece las exportaciones. Por otra parte la explicación del aumento de las importaciones de bienes de consumo es atribuible exclusivamente a la sobrevaluación del peso, que abarata el dólar y hace más redituable comprar en el exterior. El fenómeno de la sobrevaluación del peso deriva del diferencial inflacionario entre México y Estados Unidos principalmente, y entre México y el resto de sus socios comerciales, secundariamente. conforme el diferencial inflacionario aumenta, después de un ajuste o devaluación, el déficit comercial aparece y luego crece hasta hacer obligado un nuevo ajuste. El déficit comercial se financia con dólares provenientes de tres fuentes principales: inversión extranjera directa, inversión extranjera especulativa y préstamos del exterior.

En el caso de México, la sobrevaluación causa un doble efecto negativo. Primero perjudica a las empresas exportadoras en su competitividad, lo que las obliga a importar mayores insumos, para reducir sus costos, aprovechando la sobrevaluación, segundo. Lesiona a la planta productiva nacional, al subsidiar las importaciones, lo que dificulta enormemente a los productores nacionales la competencia en el mercado interno, el que de por sí está deprimido. Además a los exportadores les compran cada vez menos, por lo expuesto en el párrafo anterior. En estas circunstancias, la sobrevaluación produce el cierre de empresas y fomenta el desempleo. Ciertamente, el argumento de que no debe devaluarse, por la pérdida del poder adquisitivo de los salarios, pero el remedio es peor que la enfermedad.

La sobrevaluación, implica un problema económico muy grande porque puede generar que el deslizamiento sea más rápido y entonces sí causar una devaluación demasiado brusca.

El tipo de cambio afecta a las tiendas de abarrotes, ya que muchos de sus productos son de procedencia extranjera, al haber cambios en la paridad dólar peso, esto repercutirá en el precio de sus productos y por lo tanto afectaran al consumidor final.

BALANZA DE PAGOS⁶

La experiencia mexicana y la evidencia internacional nos indican que la ausencia de la disciplina fiscal conduce de manera inequívoca a situaciones de inestabilidad macroeconómica. Esto se debe a que cuando el gobierno gasta más de lo que le permiten sus fuentes de ingreso, se incurre en un mayor endeudamiento que reduce y encarece los recursos disponibles para financiar la inversión privada. Esta situación, a su vez, incide negativamente sobre la creación de nuevas fuentes de empleo y pone en riesgo la permanencia de las plazas de trabajo previamente creadas.

En la Balanza Comercial, un elevado déficit público genera presiones inflacionarias porque en lo general el gasto gubernamental se concentra en bienes y servicios nacionales cuya producción no pueden incrementarse súbitamente para satisfacer la demanda. Esta incapacidad es resultado de las restricciones tecnológicas de la planta productiva, de la imposibilidad de contar de manera inmediata con insumos adicionales y del propio lapso que requiere el mercado laboral para ajustarse y dotar de suficiente mano de obra calificada a las empresas.

Así, una demanda excesiva por parte del sector público tiene a presionar el alza los precios de los servicios no comerciales, esto es, de aquellos que no pueden ser importados. Así mismo, la ausencia de disciplina presupuestal tiende a una serie de consecuencias negativas en el largo plazo. En particular, fuertes reducciones en el ahorro público ponen en riesgo el sano financiamiento de la acumulación del capital, y con ello, la capacidad de crecimiento del largo plazo de la economía. En consecuencia, los desequilibrios fiscales inciden negativamente en el nivel de vida de generaciones futuras. Un ejemplo es cuando la competitividad de la economía se deteriora cada vez que los déficit fiscales limiten al proceso de acumulación de capital de la economía y el incremento de la productividad de la mano de obra. La pérdida de la competitividad de un país frente a su principal socio comercial se acentúa particularmente cuando

⁶ Con base en: DAMM ARNAL Arturo, "Balanza de pagos", *El Economista*, Sección pesos y contrapesos, 05 de marzo del 2001, México, p 63.

CUADRO 4
BALANZA DE PAGOS
(Millones de dólares)

Concepto	2001				2002			
	I	II	III	IV	I	II	III	IV
Saldo de la cuenta corriente	-4,783.20	-3,802.20	-3,448.00	-6,204.20	-3,431.10	-2,789.90	-3,132.40	-4,734.70
Ingresos	46,821.10	47,764.20	45,628.30	45,390.00	43,198.70	48,485.80	48,152.30	47,939.00
Exportación de mercancías a/	39,641.30	40,775.60	39,011.80	39,014.20	36,465.70	41,551.50	41,417.80	41,217.00
Servicios no factoriales	3,521.70	3,242.00	2,800.60	3,096.00	3,399.40	3,164.90	2,947.10	3,180.10
Turistas	1,990.50	1,748.90	1,368.80	1,400.20	1,884.00	1,637.10	1,503.20	1,700.40
Excursionistas	484.4	459.9	419.3	498.8	529.6	507.8	514.3	581.5
Otros	1,046.70	1,033.20	982.5	1,197.20	985.8	1,020.00	829.6	898.2
Servicios factoriales	1,533.60	1,350.20	1,337.40	917.5	1,010.50	1,069.10	1,109.20	909.7
Intereses	1,265.40	1,083.40	1,075.60	650.3	694.4	757.9	790.5	592.5
Otros	268.1	266.8	261.8	267.2	316.1	311.1	318.7	317.2
Transferencias	2,124.60	2,396.40	2,476.50	2,362.40	2,293.10	2,700.40	2,678.10	2,632.10
Egresos	51,574.30	51,386.50	49,074.30	51,994.20	48,829.80	51,245.70	51,284.70	52,673.70
Importación de mercancías a/	41,862.80	42,522.30	40,798.60	43,212.90	38,121.50	42,977.80	42,925.10	44,654.70
Servicios no factoriales	3,856.00	4,309.00	3,935.60	4,017.20	3,805.60	4,496.00	4,021.10	4,417.00
Fletes y seguros	1,218.80	1,165.90	1,108.00	1,150.40	874.4	1,114.40	1,103.70	1,215.30
Turistas	616	790.5	750.8	610.2	624.8	702.4	740.5	709.9
Excursionistas	759.7	741.5	673.8	759.4	643.1	789.8	772.3	876.9
Otros	1,361.50	1,611.20	1,403.00	1,497.20	1,363.30	1,889.40	1,404.70	1,614.90
Servicios factoriales	5,754.70	4,533.70	4,329.20	4,355.50	4,699.40	3,762.70	4,324.00	3,593.80
Intereses	3,658.30	2,923.40	3,228.30	2,867.50	3,227.20	2,779.30	3,411.10	2,577.30
Otros	2,096.30	1,610.40	1,101.00	1,488.00	1,472.30	983.4	912.9	1,016.60
Transferencias	1.1	1.4	10.8	8.6	3.2	9.3	14.5	8.2
Saldo de la cuenta de capital	8,143.50	4,582.80	3,792.20	7,886.10	5,847.20	1,931.70	5,814.30	6,784.20

Pasivos	7,013.40	3,214.50	12,619.50	5,393.80	3,129.80	-1,183.50	778.1	5,887.80
Por préstamos y depósitos	869.2	-2,485.80	-1,841.10	2,482.40	-2,109.30	-1,436.10	-858.3	520.1
Banca de desarrollo	-65.9	-567.3	-459.7	-195.9	-210.4	-352.8	567.4	-549.2
Banca comercial	302.3	-942.6	-1,156.50	-897.5	-1,148.00	-892.1	-114.5	-344.1
Banco de México	0	0	0	0	0	0	0	0
Sector público no bancario	338.7	-785.2	-1,516.80	683.7	-746.7	-794	-501.4	422.6
Sector privado no bancario	294.1	-190.7	1,291.90	2,892.10	-4.2	602.8	-809.8	990.8
Inversión extranjera	6,144.20	5,700.30	14,480.60	2,911.40	5,239.10	252.6	1,638.40	5,367.70
Directa b/	2,799.80	4,684.10	14,571.10	3,279.50	2,657.70	3,614.90	2,942.30	4,511.60
De cartera	3,344.50	1,016.10	-110.5	-368.1	2,581.40	-3,362.30	-1,205.90	856
Mercado accionario	211.3	1,209.00	-1,131.50	-137.8	343.3	797.7	-301	-943.6
Mercado de dinero	344.4	-93.2	137.3	552.2	-185.9	-31.8	199	178.3
Sector público	344.4	-93.2	137.3	552.2	-185.9	-31.8	199	178.3
Sector privado	0	0	0	0	0	0	0	0
Valores emitidos en el exterior	2,788.80	-99.7	883.7	-782.5	2,434.00	-4,128.20	-1,103.90	1,621.30
Sector público	1,303.80	-436.7	1,448.70	-1,041.50	885	-3,445.20	-541.9	802.2
Sector privado	1,485.00	337	-565	259	1,549.00	-683	-562	819.1
Activos	1,130.00	1,368.30	-8,827.30	2,494.30	2,717.40	3,115.30	5,036.20	896.4
En bancos del exterior	287.4	1,554.60	-5,603.30	2,249.60	3,603.10	1,936.70	3,890.10	1,343.40
Inversión directa de mexicanos	-130	-189.6	-3,453.80	-630.5	-114.2	-757.6	-11.2	-88.1
Créditos al exterior	0	0	0	0	-120	80	0	230
Garantías de deuda externa	1,080.60	-174	1,589.20	1,360.80	252.9	482.4	-120	518.5
Otros	-107.9	177.4	-1,359.30	-485.6	-904.4	1,373.80	1,277.30	-1,109.40
Errores y omisiones	1,093.90	-288.2	335.8	-215.4	-1,071.80	1,318.20	-298.5	822.4
Variación de la reserva neta c/	4,480.60	694.9	684.2	1,465.30	1,348.80	494.2	2,384.70	2,878.40
Ajustes por valoración	3.6	-2.5	-4.2	3.2	-4.5	-4.1	-1.2	-4.6

NOTA: La suma de las cifras parciales puede no coincidir con el total, debido al redondeo.

a/ Incluye maquiladoras.

extranjera informan a la Secretaría de Economía sobre las inversiones efectuadas.

c/ Reserva computada con el criterio del Fondo Monetario Internacional, más la plata. Las tenencias de oro están valoradas a 42.22 dólares la onza.

(-) El signo negativo indica egreso de divisas.

FUENTE: Banco de México. Dirección General de Investigación Económica, *Indicadores Económicos*, México,

28 de febrero 2003, [http:// www.inegi.gob.mx](http://www.inegi.gob.mx) (10 de abril de 2003).

BOLSA MEXICANA DE VALORES⁷

Las bolsas de valores de todo el mundo son instituciones. A las que acuden los inversionistas como una opción para tratar de proteger y acrecentar su ahorro financiero, aportando los recursos que, a su vez, permiten, tanto a las empresas como a los gobiernos, financiar proyectos productivos y de desarrollo, que generan empleos y riqueza.

Las bolsas de valores son mercados organizados que contribuyen a que la canalización de financiamiento se realice de manera libre, eficiente, competitiva, equitativa y transparente, atendiendo a ciertas reglas acordadas previamente por todos los participantes en el mercado.

En este sentido la bolsa mexicana de valores (BMV) ha fomentado el desarrollo de México, ya que, junto a las instituciones del sector financiero, ha contribuido a canalizar el ahorro hacia la inversión productiva, fuente del crecimiento y del empleo en el país.

Cuando se habla del Índice de Precios y Cotizaciones de la Bolsa Mexicana, se habla de un índice que mide el valor de una variable en el tiempo, teniendo como base una fecha determinada. En el caso del índice de precios y cotizaciones (IPC) la finalidad del cálculo es obtener el valor representativo de un conjunto de acciones de empresas representativas de la Bolsa Mexicana de Valores (BMV), en un momento específico del tiempo. La fecha base de cálculo del principal índice bursátil de la BMV es el 30 de octubre de 1978 = 100; el procedimiento aplicado por la BMV para la sección de la muestra, toma en cuenta el índice de bursatilidad, el cual se calcula considerando el desempeño durante los últimos 6 meses, de las siguientes variables:

- importe negociado,
- volumen de acciones,
- rotación (importe / valor de capitalización),
- número de operaciones efectuadas,
- Total de días de negociación efectiva.

⁷ Con base en: Finanzas Personales, "¿Qué es el IPC? ", *El Economista México*, 07 de marzo del 2002, p 16.

El valor de capitalización (precio de mercado) de las emisoras, que constituye el ponderador en el cálculo del IPC, es también considerado para la selección de la muestra; la suma del valor de capitalización de todas las emisoras incluidas en la muestra, dividido entre la suma del valor de capitalización del día anterior, determina la variación de un día a otro. Por ejemplo si el día de ayer el IPC fue de 5500 puntos y hoy es de 5456 el porcentaje de variación lo podremos calcular:

$$\begin{aligned} \text{IPC de hoy} / \text{IPC de ayer} - 1 \times 100 &= \% \text{ de variación} \\ 5456 / 5500 &= -0.8\% \text{ de variación de ayer a hoy.} \end{aligned}$$

Como se notó a diferencia de otros índices, el valor del IPC se relaciona con el día anterior y no con el valor de la fecha base, debido a que la muestra es revisada periódicamente con el objeto de considerar a las emisoras líderes, y no permitir que ésta se vuelva anacrónica y obsoleta, perdiendo consecuentemente su representatividad.

Debido al proceso de globalización que ha tenido lugar desde la década de los 80 del siglo pasado, lo que ocurre en la economía de un país afecta casi de inmediato a otros países. Eso se debe a que en la actualidad, gracias a las telecomunicaciones y la informática, los mercados financieros de todo el mundo están íntimamente ligados entre sí y operan prácticamente las 24 horas del día; por ello, cuando hay una crisis en uno de ellos, los grandes inversionistas sacan su dinero de los mercados emergentes (que ofrecen mayores rendimientos pero también mayores riesgos) y lo llevan a otros que son más seguros, provocando con ello alzas en las tasas de interés y devaluaciones de las monedas de los países más débiles.

La bolsa mexicana de valores refleja el valor de las acciones de las empresas, el cual se determina por la oferta y la demanda, si el valor de la acción es alto significa que esta bien cotizada en bolsa, a pesar de ser un mercado especulativo, si una empresa se desploma sus acciones, como es el caso de la empresa llamada Enron, seguro que realizara un recorte en su personal o como fue el caso cerraron la empresa, esto no significa que la empresa estuviera bien antes de la caída de sus acciones, pero al bajar las acciones todo el mundo se entero que estaban declarando utilidades inexistentes.

CUADRO 5

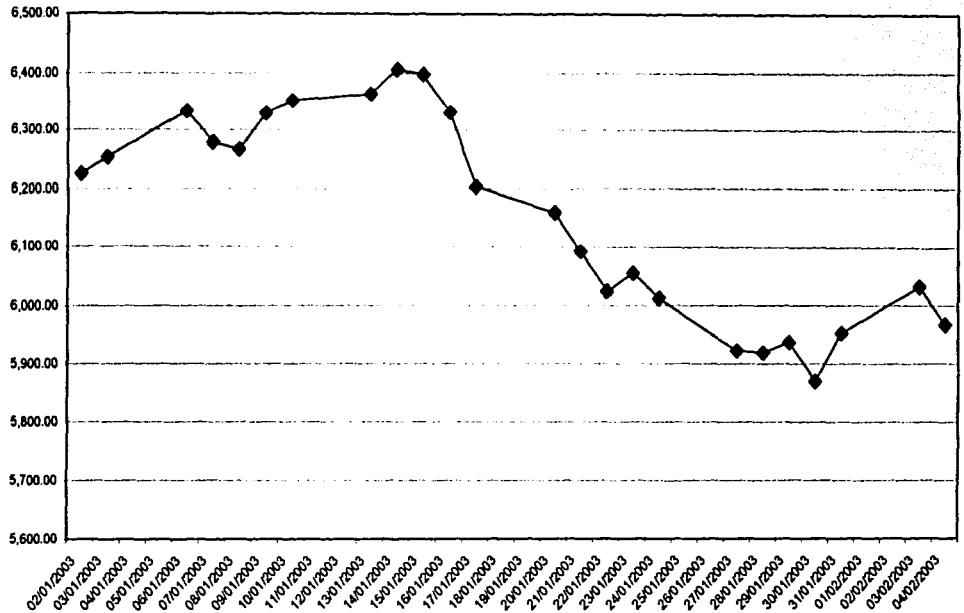
**ÍNDICE DE PRECIOS Y COTIZACIONES NOMINAL
DE LA BOLSA MEXICANA DE VALORES.**

(Cotización diaria, Base: 0.78-X-1978=100)

Periodo	
Promedio diario	
2003	
2-Ene-03	6,225.40
3-Ene-03	6,253.34
6-Ene-03	6,333.46
7-Ene-03	6,279.28
8-Ene-03	6,266.48
9-Ene-03	6,329.96
10-Ene-03	6,353.03
13-Ene-03	6,364.64
14-Ene-03	6,407.00
15-Ene-03	6,398.90
16-Ene-03	6,331.99
17-Ene-03	6,204.46
20-Ene-03	6,161.12
21-Ene-03	6,092.13
22-Ene-03	6,024.09
23-Ene-03	6,054.44
24-Ene-03	6,012.56
27-Ene-03	5,923.33
28-Ene-03	5,919.70
29-Ene-03	5,937.97
30-Ene-03	5,870.51
31-Ene-03	5,954.35
3-Feb-03	6,031.81
4-Feb-03	5,968.46

FUENTE: Bolsa Mexicana de Valores, S. A. de C. V. *Indicadores Bursátiles*, México, 28 de febrero de 2003, <http://inegi.gob.mx> (10 de abril del 2003)

IPC DE LA BOLSA MEXICANA DE VALORES



FUENTE: CUADRO 5

TASAS DE INTERÉS

Recordaremos que las tasas de interés son aquellos porcentajes, que fijan las instituciones bancarias, de conformidad con las condiciones del mercado y disposiciones del Banco de México y la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, por los distintos tipos de créditos.

Las tasas de interés van muy relacionadas con los indicadores antes mencionados, pues también de ellos depende la baja o alza de las tasas sobre cualquier tipo de crédito, que necesite la micro, pequeña y mediana empresa.

Cuando un microempresario solicita un crédito tienen dos opciones⁸: las *tasas fijas* o las *tasas variables*, pero ¿cual es la que más le conviene a los microempresarios?

Las *tasas fijas* no varían a lo largo del plazo del crédito, por ejemplo si la tasa es del 2% mensual y el saldo es de \$100.00, si el siguiente mes el saldo es de \$80.00, se cobra el mismo 2% equivalente a \$1.60. Las tasas de interés fijas no deben ser inferiores a la inflación esperada durante el crédito. Si un banco presta \$1,000.00 pesos a un año con una tasa fija de 10% y los precios suben en ese periodo 20%, al final el valor de los 1,100.00 pesos que recibe el banco no podrá comprar la misma cantidad de bienes y servicios que los 1,000.00 del año, anterior por eso se puede pensar en la inflación como el piso mínimo de las tasas.

Las *tasas variables* toman como referencia algunas tasas de interés, entre las cuales tenemos los cetes a 28 días (bonos que el gobierno vende cada semana con ese plazo) y la TIEE, que es la tasa promedio que cobran los bancos al prestarse entre sí. La ventaja que ofrecen es que se actualizan de forma regular, puede variar de acuerdo a muchos factores como la inflación y se consideran representativas ya que el mercado de deuda gubernamental y bancaria es muy grande. Por lo mismo las instituciones que ofrecen crédito toman esas tasas como referencia a la hora de fijar las tasas de sus préstamos. El banco cobra una tasa de cetes más el 5% o TIEE más 2%, estos porcentajes representan el premio de riesgo de cada deudor. Así cuando cambia la tasa de cetes o TIEE, varía en la misma proporción la tasa de crédito, aunque la sobretasa no cambia.

⁸ Con base en: Finanzas Personales, "Elija las tasas de interés de su próximo crédito", *El Economista*, 11 de abril del 2002, México, p. 22.

En el caso de que el microempresario decida invertir su dinero se encuentra en un gran problema, ya que las tasas de los bancos son bajas, y el interés obtenido es menor a la inflación. Se recomienda que la inversión se realice a través de fondos de inversión. Cada institución determina el monto mínimo bajo el cual ofrece sus productos, en ocasiones el monto mínimo es por fondo y en otros casos es de contrato (el monto que pueda distribuir en los fondos como mejor le convenga). La sociedad operadora que más convenga depende de varios factores: monto de inversión, producto que se ajusten a las necesidades etc.

Una medida que ha implementado el Banco de México es el corto monetario⁹ el cual es un mecanismo de la política monetaria (instrumento y medidas aplicadas por el gobierno, a través de la banca central, para controlar la moneda y el crédito,) cuando se quiere provocar una alza en las tasas de interés pasivas (la que el banco paga), se establece un corto, que consiste en abastecer de dinero en efectivo al mercado interbancario en un monto menor a la demanda diaria estimada. Como todos los bancos tienen una cuenta en Banxico cuyo saldo promedio mensual debe ser igual a cero, el monto menor de dinero (corto) obliga a algunas instituciones de crédito a sobregirar dicha cuenta, lo que implica tener que pagar una sanción equivalente a las tasas de CETES multiplicada por dos. Dado que a ningún banco le conviene tener este sobregiro, el que éste en ese caso atrae capitales del público y/o le pide prestado a otros bancos, y está dispuesto a pagar una tasa mayor a la vigente en el mercado, con tal de eliminar el sobregiro. Ese mecanismo es lo que presiona a la tasa de interés, el efecto buscado por el Banco de México. Al aumentar las tasas de interés, sobre todo las pasivas, se hace más atractivo el ahorro y ello ayuda a disminuir el crecimiento del consumo, lo cual a su vez, contribuye a disminuir las presiones inflacionarias.

⁹Con base en: Especialistas Escuela Bancaria y Comercial, "EBC responde", *El Economista*, 03 de agosto del 2000, México, p 16.

CUADRO 6**EVOLUCIÓN DE LOS CORTOS MONETARIOS.(MILLONES DE PESOS).**

AÑO	FECHA	IMPORTE
1998	11 de marzo	20
	25 de junio	30
	10 de agosto	50
	17 de agosto	70
	10 septiembre	100
	30 de noviembre	130
1999	13 de enero	160
2000	18 de enero	180
	16 de mayo	200
	26 de junio	230
	31 de julio	280
	17 de octubre	310
	10 de noviembre	350
2001	12 de enero	400
	18 de mayo	350
	31 de julio	300
2002	08 de febrero	360
	12 de abril	300
	23 de septiembre	400
	6 de diciembre	475
2003	10 de enero/02	550
	30 de marzo	700

FUENTE: Valores y dinero, El Economista, *El corto un tejido fino de filigrana*, México, 13 de febrero del 2002, p 17.

Como se puede observar en la grafica anterior, la evolución del corto llega a su máximo nivel el 10 de enero del 2003, el objetivo del aumento al corto es contener las presiones inflacionarias por medio de las tasas de interés, esto hace más atractivo el ahorro y ello ayuda a contener el crecimiento del consumo. Después tiene una tendencia a la baja en el 2001, y para

el 2002 y 2003 aumenta con el fin de controlar la inflación. Por otra parte se disminuyo el corto debido a :

- 1.-Una baja significativa en la inflación en el primer trimestre del 2001.
- 2.-La reducción de las tasas de interés, con el fin de reactivar el crédito e incentivar el consumo.
- 3.-Un déficit en la balanza comercial para el primer trimestre del año, menor a lo esperado, lo cual reduce, por la vía de menores presiones sobre el tipo de cambio, las presiones inflacionarias.
- 4.-Un menor crecimiento de la actividad económica, y por lo tanto un mayor desempleo.

Las tasas de interés durante el 2000¹⁰ bajaron en forma dramática para todos los instrumentos de deuda. Sin embargo, un número creciente de personas opinan que las tasas de interés que pagan los bancos (pasivas) por nuestro ahorro ha caído incluso en mayor proporción; esto se debe a que el régimen fiscal de las tasas de interés en instrumentos bancarios y privados se vuelve más oneroso conforme mas bajas sean las tasas (se cobra un porcentaje fijo sobre los primeros 10 puntos porcentuales de rendimiento).

En los últimos años la banca ha prestado cada vez menos. Por ejemplo en 1994 los prestamos representaban cerca del 50% de los activos de la banca comercial, una proporción que a caído a 20% en el 2001

Eso implica que el retomo que el banco recibe por sus activos es realmente bajo, lo cual los fuerza a pagar una tasa más reducida a los depositantes para conservar su margen de utilidad (además es la razón por lo que cada vez buscan cobrar mas por el concepto de comisiones).

Los microempresarios deben de saber acerca de las tasas de interés, con el fin de conocer el costo de un préstamo y poder comparara las tasas, y en caso de necesitar dinero poder tomar la mejor decisión para financiarse.

¹⁰ Con base en: Finanzas Personales, "Razones por las que no son tan bajas las tasas de los bancos". *El Economista* México, 19 de marzo del 2001, p 20

CUADRO 7

**TASAS DE INTERÉS NETAS DE LOS PRINCIPALES
INSTRUMENTOS DE AHORRO BANCARIO EN
MONEDA NACIONAL**

(Promedio de cotizaciones diarias, en por ciento anual)

Periodo	Pagares con rendimiento liquidable al vencimiento			Depósitos a plazo fijo		
	A 28 días	A 91 días	A 182 días	A 60 días	A 90 días	A 180 días
2002						
Enero	2.34	2.99	3.55	2.8	3	3.42
Febrero	2.78	3.3	3.72	3.08	3.23	3.63
Marzo	2.61	3.03	3.5	3.02	3.02	3.46
Abril	2.12	2.56	2.95	2.64	2.58	3.04
Mayo	2.26	2.67	2.94	2.79	2.77	3.04
Junio	2.47	2.86	3.1	2.91	3.05	3.22
Julio	2.54	2.92	3.16	2.98	3.1	3.26
Agosto	2.19	2.52	2.77	2.74	2.74	2.92
Septiembre	2.33	2.58	2.78	2.73	2.76	2.92
Octubre	2.59	2.85	3.06	2.83	2.96	3.09
Noviembre	2.62	2.88	3.11	2.9	3.03	3.17
Diciembre	2.38	2.6	2.85	2.83	2.84	2.97
2003						
Enero	2.6	2.81	2.97	2.89	2.98	3.1
Febrero	3.19	3.19	3.28	2.96	3.34	3.4

FUENTE: Banco de México, Sistemas de cuentas nacionales, Indicadores Económicos
México 28 de febrero del 2003, <http://inegi.gob.mx>, (10 abril de 2003)

Podemos concluir que estos indicadores son sólo herramientas para la toma de decisiones y que cualquier microempresario puede hacer uso de ellas, mas sin embargo no garantiza el éxito del negocio, ya depende de otros factores, tales como ubicación, administración y visión del microempresario, ya que debido a la falta de cultura empresarial los microempresarios no conocen y/o hacen caso omiso de los Indicadores macroeconómicos que emite el gobierno,

Esta tesis trato de dar un a conocer un poco de cultura empresarial a las tiendas de abarrotes, que son un de las células más importantes en este país, y por pensar que son tan pequeñas e insignificantes no representan un peso en la economía nacional, pero es todo lo contrario ya que al juntar todas las tiendas de abarrotes nos damos cuenta de su importancia y trascendencia como microempresas en el país.

CONCLUSIÓN FINAL

El comercio al por menor en México ha tenido un papel importante desde la época prehispánica, el cual se ha desarrollado hasta nuestros días con la creación de las microempresas, representando éstas en la actualidad, un 98 por ciento¹ del total de las empresas nacionales, las cuales generan una gran cantidad de empleos y son el motor de la economía nacional. Sin embargo, tienen un gran reto ante la globalización económica, pues hay una expansión de la competencia nacional e internacional. Para lograr la permanencia y trascendencia de las microempresas en el mercado se necesita un proceso permanente de mejora, de crecimiento, un mayor desarrollo, una modernización en términos de tecnología, de calidad, de eficiencia y de conocimiento de la economía nacional en la que desarrolla su negocio.

Por esto la economía juega un papel importante en el entorno de la microempresa el cual está formado por la propia microempresa, el mercado que abastece, el entorno general que afecta a la misma y sus fuentes de aprovisionamiento; ésta importancia se manifiesta en cambios de las variables como los salarios, impuestos, formación profesional, importaciones, seguridad social, tasa de inflación, tipo de cambio, tasa de interés, entre otros. Las cuentas de compras y gastos de las microempresas serán sensibles a las perturbaciones del entorno general, y la comprensión de dichas variables es necesaria para poder discernir sobre el funcionamiento y evolución del mercado y de la propia microempresa.

Los indicadores macroeconómicos son los instrumentos de medición de la economía nacional, ya que reflejan el crecimiento de la economía (producto interno bruto), la inflación (Índice nacional de precios al consumidor), compras y ventas al extranjero (balanza comercial), el desempeño de las empresas en el mercado financiero (bolsa mexicana de valores), obtención de créditos (tasas de interés), que ayudan a conocer el desarrollo de la economía mexicana y servir de guía para que los microempresarios puedan tomar decisiones.

Los microempresarios del sector comercio, rama alimentos al por menor, entrevistados, cuentan en su mayoría con un nivel educativo de primaria, lo que trae como consecuencia que

¹ Con base en: México, Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática, *Censos económicos 1999, Enumeración integral de México*, México, 2000, p.27.

no conozcan, ni sepan interpretar o no tengan confianza en los indicadores macroeconómicos². Esta tesis trata de explicar indicadores macroeconómicos y señalar que la comprensión de dichos indicadores es necesaria para poder discernir sobre el funcionamiento y evolución del mercado y de la propia microempresa.

Son pocos los microempresarios entrevistados del sector comercio, rama alimentos al por menor, que conocen o al menos han escuchado sobre los indicadores macroeconómicos como el tipo de cambio o la inflación, pero a la mayoría de los indicadores los desconocen, tal vez debido al nivel educativo que poseen, ya que una parte muy importante de los entrevistados, dedicados a esta actividad tienen un nivel de primaria y su experiencia para dirigir su negocio empírica, lo que consigo lleva a una falta de interés por conocer los indicadores macroeconómicos y de utilizarlos para beneficio de su negocio, dejándose llevar así, por los vaivenes de la economía y del mercado, sin que puedan prever los cambios económicos que ocurren en el país.

La utilización de los indicadores macroeconómicos para la toma de decisiones por parte de los microempresarios es ineficiente, debido a diversas causas: la poca confianza que les tienen, porque piensan que no reflejan la realidad y además no los consideran útiles.

Pensamos que otro obstáculo para la utilización de los indicadores macroeconómicos es la complejidad con la que están en su mayoría elaborados y explicados, pues pocos economistas piensan en los microempresarios, para hacer que el estudio de los indicadores sea más fácil de entender para cualquier persona común.

La mayoría de los microempresarios del sector comercio, rama alimentos al por menor consideran que no les pueden servir, aun si supieran interpretarlos, por lo que se hace más difícil que quieran usarlos. Sin embargo, hay que mostrarles la importancia de los indicadores macroeconómicos, que si bien para ellos no son confiables o están maquillados, sí reflejan la realidad y pueden servirles en las decisiones que toman en su negocio a corto y mediano plazo.

Los microempresarios entrevistados del sector comercio, rama alimentos al por menor, comentaron que ya no cree en el Gobierno Federal, pues siempre ha cobrado altos impuestos y dicho que tenemos crecimiento económico y bienestar social, siendo que la población no puede satisfacer sus necesidades más elementales (vivienda, salud, alimentación, vestido); es por ello

² ver capítulo IV de esta tesis.

que los entrevistados ya no tienen confianza en todo lo que dice o emite el gobierno. Los microempresarios ven que las medidas que toma el gobierno, más que ayudarlos, son contraproducentes para ellos, (alta carga fiscal, tasas de interés, excesivos trámites para adquirir un préstamo, entre otros).

Los entrevistados del sector comercio, rama alimentos al por menor, están afiliados al SIEM, aunque opinan que es insuficiente el apoyo que les brindan, desde los trámites que se requieren para poner a funcionar su propio negocio hasta saber estrategias que puedan ayudarles a solucionar problemas y crecer como empresarios.

Pensamos que en México existe poco fomento al desarrollo de una cultura empresarial financiera, en especial para los microempresarios, lo que conlleva al desconocimiento de muchas técnicas y herramientas que les puedan auxiliar en la toma de decisiones para su negocio, desde el ámbito administrativo hasta el marco financiero. En el entorno económico globalizado en que vivimos cualquier cambio afecta al ambiente en que estamos, aunque éste se realice del otro lado del continente y es por eso que los microempresarios deben tener las mejores herramientas para poder sobrevivir en una economía en constantes cambios y con una competencia bastante fuerte.

Opinamos que el microempresario del sector comercio, rama alimentos al por menor, una persona con conocimiento de su negocio de manera empírica, debe de empezar a formarse una cultura empresarial y saber que la forma de llevar a cabo la función empresarial, consiste en el diseño e implantación de la estrategia competitiva de su empresa. La valorización de estos aspectos constituye una información importante que permite al empresario evitar la vulnerabilidad del entorno económico al que pertenece. La mayor parte de la información que el empresario necesita para diseñar e implementar la estrategia competitiva de su empresa deberá obtenerla del análisis de su entorno; una forma de analizar el entorno empresarial consiste en saber interpretar los indicadores macroeconómicos.

Los microempresarios de este país, adquieren una responsabilidad que trasciende las fronteras de su empresa y se ubica en un ámbito social y económico. Se traduce en una responsabilidad social, porque implica hacer siempre un esfuerzo constante para lograr una mayor cobertura de las necesidades que la sociedad demanda, es por eso que no se puede tomar una actitud pasiva, sino aceptar el reto del crecimiento de los mercados que incluye un proceso de desarrollo constante con todos los riesgos y amenazas que éstos presenten.

BIBLIOGRAFÍA

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

BIBLIOGRAFÍA

- Andrade Victoria, *Geografía de México*, México, Trillas, 1998.
- Bajo Oscar, Ma. Antonieta Monés, *Curso de macroeconomía*, Barcelona, ed. Antoni Bosch, (2ª reimpresión), 1996.
- Bassois Batalla Angel, *Geografía económica de México*, México, 1986, Trillas, (5ª edición).
- Cabarrouy Evaldo A, *Compendio de glosario, Macroeconomía*, México, Mc. Graw Hill, 1997.
- Cartagena Cardenas Hermimia, *Micro y pequeña empresa, frente a la problemática administrativa y financiera ante la apertura comercial*, Tesis de licenciatura en contaduría, México, FCA-UNAM, 1994.
- Cortes Cháves Ma. Guadalupe, *Reestructuración Financiera de la micro, mediana empresa*, Tesis para obtener el grado de Licenciado en Contaduría, FCA-UNAM, 1997.
- Cortes Chávez María Guadalupe, *Reestructuración Financiera*, México, 1997.
- Cruz Luis Carmen, Avelino Blando Itzamna, *La información financiera y la inflación*, Tesis en licenciatura en contaduría, México, FCA-UNAM, 1996.
- Dale M. Lewison, *Ventas al detalle*, México, Prentice Hall, 6ª ed., 1999.
- Froyer Richard T, *Macroeconomía, Teorías y políticas*, Colombia, Mc. Graw Hill, , 1994.
- Froyer Richard T., *Macroeconomía, Teorías y políticas*, Colombia, Mc. Graw Hill, , 1994.
- García Ambriz Rosa Ma. et al. *El alma de las tiendas de la esquina: una ventaja competitiva*, Tesis en licenciatura en administración, México, FCA-UNAM, 1996.
- Instituto Nacional Estadística, Geografía e Informática, *Enumeración integral 1998, Enumeración urbana de establecimientos 1993 y XII censo comercial 1999*.
- Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática, *Censos económicos 1999, Enumeración integral de México*, México, 2000.
- Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática, *Indicadores del sector comercio al mayoreo y menudeo*, 1999.
- Lacayo de Juárez Ma. Hortensia, *Diplomado de finanzas, Módulo I*, México, 1996.
- Lacayo de Juárez Ma. Hortensia, *Diplomado de finanzas, Modulo I*, México, 1996.
- Mochen Francisco, *Economía, Teoría y política*, Madrid, Mc. Graw Hill, 2ª. ed. 1990.
- Morales Yolanda, "Se eliminará la libre flotación sucia del peso", *El Economista* Sección Valores y Dinero, 22 de mayo del 2001, México, p 12.

Morales Yolanda , "Se eliminará la libre flotación sucia del peso", *El Economista* Sección Valores y Dinero, 22 de mayo del 2001, México, p 12.

Nicholson Walter, *Teoría microeconómica, Principios básicos y aplicaciones*, Madrid, Mc Graw Hill, 6ª ed., 1997.

O'Kean José María, *Análisis del entorno económico de los negocios, una introducción a la macroeconomía*, Madrid, Mc Graw Hill e Instituto de Empresa, 1994, p. 16.

Ochando Claramunt Carlos, Ernest Cano, José Luis Contreras Navarro, *Elementos básicos de economía*, Valencia, Tirant lo blanch libros, 1996.

Paschoal Rosseti José, *Introducción a la economía*, México, Harla, 15ª edición, 1994.

Rodríguez Leonerdo, *Planificación, organización y dirección de la pequeña empresa*, South in Wester, 1980.

Rodríguez Valencia Joaquín, *Cómo administrar pequeñas y medianas empresas*, México, ECASA, 1994.

Wonnacott Paul, *et al, Microeconomía*, México, Mc. Graw Hill, 1996.

Leyes:

Prontuario Fiscal 2003, ed. Tomson, 2003

HEMEROGRAFÍA

Amal Damm Arturo, "Inflación: ¿y ahora que?" *El Economista*, Sección Pesos y Contrapesos, 30 de enero del 2001 y 26 de julio del 2001, México, p 63.

Damm Amal Arturo, "Balanza de pagos", *El Economista*, Sección pesos y contrapesos, 05 de marzo del 2001, México, p 63

Damm Amal Arturo, "Libre flotación", *El Economista*, Sección Pesos y Contrapesos, 31 de enero del 2001, México p 71

Emprendedores, vol. 8 núm. 26, marzo-abril, México, 1994, ed. FCA-UNAM. pp 15 a 17.

Instituto Mexicano de Ejecutivo de Finanzas, "La economía mexicana en el 2002", *Ejecutivos en finanzas*, No 01 enero de 2002, México, pp. 11 a 17.

Instituto Mexicano Ejecutivos en Finanzas, *Ejecutivos en Finanzas*, "restricción interna y balanza de pagos", num. 8, agosto 2001, pp. 16 a 21.

Especialistas Escuela Bancaria y Comercial, "Sección EBC responde", *El Economista*, México, 30 de enero del 2001, DAMM ARNAL Arturo, "Libre flotación", *El Economista*, Sección Pesos y Contrapesos, 31 de enero del 2001, México p 71

Especialistas Escuela Bancaria y Comercial, "Sección EBC responde", *El Economista*, México, 30 de enero del 2001.

Especialistas Escuela Bancaria y Comercial, Sección EBC responde, *El Economista*, Finanzas Personales.

Especialistas Escuela Bancaria y Comercial, Sección EBC responde, *El Economista*, México, 19 de octubre del 2000, Finanzas Personales, p 16.

Especialistas Escuela Bancaria y Comercial, Sección EBC responde, *El Economista*, México, 05 abril del 2002, Finanzas Personales.

Especialistas Escuela Bancaria y Comercial, "EBC responde", *El Economista*, 03 de agosto del 2000, México, p 16.

Especialistas Escuela Bancaria y Comercial, "EBC responde", *El Economista*, 03 de agosto del 2000, México, p 16.

Finanzas Personales, "La importancia del PIB" *El Economista*, México, 1 de abril del 2002, p 17.

Finanzas Personales, "¿Qué es el IPC? ", *El Economista México*, 07 de marzo del 2002, p 16.

Finanzas Personales, "Razones por las que no son tan bajas las tasas de los bancos". *El Economista México*, 19 de marzo del 2001, p 20.

"Sectores económicos," Enciclopedia Microsoft, Encarta, 2000.

GLOSARIO

GLOSARIO

A

ACCIÓN

La acción representa la propiedad de un porcentaje $1/n$ de la corporación, siendo n el número de acciones en circulación. Los propietarios de acciones pueden votar en asuntos de la empresa y reciben dividendos proporcionales a las acciones que posean.

Parte alícuota del capital social de una empresa. Suelen otorgar ciertos derechos a sus propietarios, entre otros, derecho a parte de los beneficios, a una cuota de la liquidación en caso de disolución, a voto en las juntas generales y derecho preferente de suscripción de acciones nuevas.

ACTIVO:

Parte del balance de situación de una empresa donde se representan sus bienes y sus derechos, por extensión, se conoce con este nombre a todos los elementos que en él figuran.

ADMINISTRACIÓN DE EFECTIVO:

Esta actividad es llevada a cabo por los gestores de las empresas con el propósito de reducir la liquidez para utilizarla en actividades más rentables. Esto se debe hacer sin comprometer la capacidad de pago de la empresa.

AGENTE

Alguien que actúa por cuenta de un principal, o como su representante, al negociar transacciones en el mercado.

AGENTES ECONÓMICOS

Se dedican a la producción, el intercambio, la especialización y el consumo.

AGENCIA DE VALORES:

Sociedad anónima que negocia en los mercados financieros por cuenta ajena. Sus actividades principales consisten en recibir y ejecutar órdenes de compraventa de inversores, gestionar carteras de valores de terceros y actuar como depositarias de valores por cuenta de sus titulares.

AMORTIZACIÓN:

Anotación contable que permite imputar el montante de una inversión como gasto durante varios años. Reconoce por tanto la pérdida de valor o depreciación de un activo a lo largo de su vida física o económica.

ANÁLISIS DE COSTO – BENEFICIO

La comparación de los beneficios y los costos de cualquier decisión para determinar su utilidad económica.

ANÁLISIS FUNDAMENTAL:

Tipo de análisis cuyo propósito es calcular el valor intrínseco de una acción. Para ello se sirve de toda la información disponible sobre la empresa y su entorno. La idea central de este análisis es que el valor de una acción es el valor actual de los ingresos futuros del accionista.

ANÁLISIS TÉCNICO:

Tipo de análisis que pretende encontrar señales de compra y de venta de valores siguiendo el estudio de las cotizaciones y volúmenes negociados. Trata de identificar tendencias y su herramienta principal son los gráficos.

APRECIACIÓN DE LA MONEDA

Ocurre cuando aumenta el valor de la moneda en el mercado de divisas; se compran más divisas.

ARANCEL

Impuesto con el que se grava a las importaciones.

ARBITRAJE:

Operaciones simultáneas de compra y venta de un mismo activo, en diferentes mercados, con la finalidad de obtener beneficios inmediatos aprovechando las discrepancias de precios fruto de las ineficiencias existentes en los mercados.

ASOCIACIÓN

Propiedad de dos o más personas denominadas socios quienes al igual que el propietario único, toman todas las decisiones de la empresa, comparten las utilidades y soportan la responsabilidad financiera por las pérdidas.

AVANCE TECNOLÓGICO

Ocasiona que desplacen los límites de las posibilidades de producción. Se producen más bienes a partir de los mismos insumos.

AVERSIÓN AL RIESGO:

Supuesto que se suele hacer en finanzas respecto al comportamiento de los inversores: se supone que a los inversores no les gusta el riesgo, por tanto, para que alguien acepte asumir un mayor riesgo al realizar una inversión deberá esperar un mayor rendimiento de la misma.

B

BALANCE DE SITUACIÓN:

Estado contable de la empresa que refleja su situación patrimonial en un momento dado de tiempo. Tiene dos partidas principales: activo y pasivo, cuyo valor debe ser equivalente.

BALANZA DE PAGOS:

Registro contable sistemático que refleja todas las transacciones económicas que tienen lugar entre los residentes de un país y los del resto del mundo, durante un período de tiempo determinado. Registro resumido de las transacciones económicas con residentes en el extranjero durante un año o cualquier otro periodo.

BANCA

El negocio de otorgar préstamos e invertir los depósitos.

BASE MONETARIA

Es igual a las reservas en depósitos en la Reserva Federal, más el efectivo en las bóvedas, más el dinero en circulación. Aumenta cuando la FED compra algo y disminuye cuando ésta vende algo.

BOLSA:

Mercado organizado en el que se negocian fundamentalmente títulos de renta variable. En la mayoría se negocia también renta fija y diversos activos. En España es necesaria la aprobación de la Comisión Nacional del Mercado de Valores para la negociación de cualquier título.

BRECHA DEL PIB

Diferencia entre la producción real y la producción potencial a pleno empleo.

BRECHA INFLACIONARIA

Existe si la producción de equilibrio excede al nivel de producción natural.

C**CAPITAL:**

Partida del balance que refleja las aportaciones de los socios o accionistas a la sociedad. En finanzas también se denomina capital a la cantidad monetaria invertida en una operación.

CAPITALIZACIÓN BURSÁTIL:

Es el valor de mercado de una empresa, se obtiene de multiplicar la cotización de sus acciones en el mercado, por el número de acciones.

CNMV:

Comisión Nacional del Mercado de Valores. Entidad de derecho público con personalidad jurídica propia encargada de supervisar e inspeccionar el mercado bursátil, autorizar la admisión de valores a cotización, proponer la autorización de sociedades y agencias de valores, velar por la transparencia y por la protección del inversor, supervisar e inspeccionar el mercado de derivados y difundir la información.

COTIZACIÓN:

Precio de mercado de un activo.

CANTIDAD OFRECIDA

La cantidad de un bien que se ofrece a la venta a un precio en particular.

CAPITAL HUMANO

Inversión en enseñanza, capacitación y salud que aumenta la productividad.

CAPITALISMO

Sistema económico que se caracteriza por la propiedad privada de los factores de la producción, asignación de los recursos por el mercado, el uso de incentivos económicos y tomas de decisiones descentralizadas.

CETERIS PARIBUS

(Si todo lo demás permanece igual) Las relaciones identificadas por las teorías económicas se definen en un sentido ceteris paribus, es decir, la teoría describe la relación entre dos factores cuando todos los demás factores importantes no cambian.

CICLO ECONÓMICO

Patrón de movimientos ascendentes y descendentes en el nivel general de actividad real de las empresas.

COMPETENCIA MONOPOLISTA

Una industria caracterizada por empresas pequeñas de producto diferenciado y una libertad para entrar y salir.

COMPETENCIA PERFECTA

Un mercado con muchos vendedores, información perfecta de productos homogéneos y libertad de entrar.

COMPLEMENTOS

Dos bienes son complementos si la demanda de uno sube o cuando el precio del otro baja o sube.

CONSUMO COMPETIDOR

El consumo de un bien por una persona que disminuye el consumo disponible para otros, de acuerdo al nivel de la producción.

CONSUMO SIN RIVAL

El consumo de un bien por un apersona que no reduce el consumo de otros.

CORPORACIÓN

Es propiedad de loas accionistas; tienen la situación legal de una persona y la ley autoriza para actuar como persona individual. Los accionistas eligen un consejo de directores que nombra a una administración. Ésta tiene a su cargo la operación real de la corporación.

D

DÉFICIT PÚBLICO:

También se le conoce como presupuestario. Es una diferencia negativa entre los ingresos y gastos de las administraciones públicas para un período concreto que, generalmente, suele ser de un año.

DEFLACTAR:

Convertir una cantidad expresada en términos nominales en otra expresada en términos reales, habitualmente se utiliza el IPC para llevar a cabo dicha operación.

DEMANDA:

Cantidad de bienes o servicios que los consumidores están dispuestos a adquirir dado un nivel determinado de precios.

DEPRECIACIÓN MONETARIA:

Disminución del precio de una moneda respecto a otra en un sistema de tipo de cambios flexibles. Fenómeno contrario a la apreciación monetaria.

DEVALUACIÓN:

Reducción, por decisión de la autoridad monetaria, del valor de la moneda propia respecto a las extranjeras. Es lo equivalente a una depreciación monetaria en un sistema de tipo de cambios fijo.

DIVISA:

Medio de cambio cifrado en una moneda distinta a la nacional o doméstica.

DIVISA BILATERAL:

Divisa utilizada en la liquidación de operaciones entre países que han suscrito convenios bilaterales.

DIVISA CONVERTIBLE:

Divisa que puede intercambiarse libremente por otra.

DIVISA FUERTE:

Aquella divisa que mantiene cierta estabilidad cambiaria y que generalmente comprende a países de baja inflación.

E**ESPECULACIÓN:**

Actuación consistente en asumir un riesgo superior al corriente con la finalidad de obtener beneficios aprovechando las discrepancias entre los precios actuales y los precios futuros esperados.

ESTRATEGIA PASIVA:

Estrategia consistente en formar carteras índice, por lo que no se pretende superar la rentabilidad del mercado sino igualarla (sin el riesgo de obtener una rentabilidad inferior).

F**FIAMM:**

Fondos de Inversión en Activos del Mercado Monetario.

FONDO DE INVERSIÓN:

Instrumento de inversión por el que un inversor o participe aporta o suscribe una cantidad de dinero que le da derecho a la propiedad de un porcentaje de la cartera del fondo (participación). Dicha cartera está formada por diversos activos y es administrada por una sociedad gestora.

FUTUROS:

Contrato que establece la compraventa de un activo en una fecha futura a un precio determinado en el momento de formalizar el contrato. A diferencia de las opciones, los futuros son de obligado cumplimiento.

!

INDICADOR:

Herramienta utilizada en el análisis técnico para detectar tendencias en los precios de las acciones.

ÍNDICE BURSÁTIL:

Número índice que refleja la evolución de los precios de un conjunto de acciones a lo largo del tiempo. Suelen ser representativos de lo que sucede en un mercado determinado. Así un índice se diferenciará de otro en la muestra de valores que lo compongan, la ponderación de cada título, la fórmula matemática que se utilice para calcularlo, la fecha de referencia o base y los ajustes que se apliquen al mismo (por dividendos o modificaciones en el capital).

ÍNDICE FINANCIERO:

Serie numérica que expresa la evolución en el tiempo de una determinada variable o magnitud financiera. Toma como referencia o base uno de los datos de la muestra y el resto se expresan con relación a él.

INFLACIÓN:

Subida generalizada de los precios. La inflación de nuestro país se mide con el IPC, este índice es una media ponderada, no es la medida exacta de los precios de todos los productos.

LETRAS DEL TESORO:

Títulos de renta fija emitidos por el Tesoro con vencimientos a seis, doce y dieciocho meses; están exentos de imposición fiscal.

LIQUIDACIÓN:

Proceso por el cual se hacen efectivas las pérdidas o ganancias resultantes de una inversión.

M

MERCADO DE DIVISAS:

Mercado en el que se intercambian divisas y se determinan los tipos de cambio de las mismas, tanto al contado como a plazo.

MERCADO DE FUTUROS:

Mercado organizado donde se contratan futuros sobre mercancías, sobre divisas y sobre tipos de interés.

MERCADO PRIMARIO:

Se conoce también por Mercado de Emisión, es donde todos los activos se negocian por primera vez y donde el emisor recibe esta nueva financiación.

MERCADO SECUNDARIO:

Tras la emisión y venta de activos en el mercado primario, muchos pueden seguir negociándose y cambiar de manos en este mercado.

MINUSVALÍA:

Es la pérdida producida por la diferencia entre el precio de venta y el de compra en valores mobiliarios.

N

NOMINAL:

Es el valor facial de un activo, el valor que representa. Habitualmente no coincide con el valor de mercado.

O

OFERTA MONETARIA:

Es la cantidad de dinero existente en una economía. Existen varios indicadores para medirla, siendo el M1 el más sencillo, este está constituido por el efectivo en manos del público y los depósitos a la vista.

OPA (oferta pública de adquisición de valores):

Operación por la que una persona física o jurídica realiza una oferta a los accionistas de una sociedad con el propósito de hacerse con una participación significativa para tomar el control de la misma. Si se realiza con la aprobación de la dirección de la sociedad pretendida se conoce como OPA amistosa, si no cuenta con dicha aprobación se conoce como OPA hostil.

OPCIÓN:

Contrato por el que una de las partes, pagando una prima, tiene el derecho y no la obligación de vender o comprar el activo subyacente a un precio pactado en una fecha o periodo determinado. Activo negociado en el mercado de opciones.

OPV (oferta pública de venta):

Operación por la que un inversor vende una participación significativa en una sociedad que cotiza en bolsa. Es muy utilizada por el Estado para llevar a cabo las privatizaciones.

P**PAGARÉS DE EMPRESA:**

Son efectos negociables a corto plazo emitidos por empresas.

PASIVO:

Parte del balance de situación que recoge las fuentes de financiación de una empresa. Está formado por los recursos ajenos y propios de la empresa.

PIB (Producto interior bruto):

Valor de los bienes y servicios finales producidos por una economía en un determinado periodo de tiempo (generalmente un año).

PNB (Producto nacional bruto):

Valor de los bienes y servicios finales producidos por los residentes de un país, en el interior y en el exterior, en un determinado periodo de tiempo (generalmente un año).

PLUSVALÍA:

Incremento de valor que recibe el inversor en un activo resultado de la diferencia entre el precio de venta y el precio de compra.

PRIMA DE RIESGO:

Diferencia en la rentabilidad exigida a un activo a consecuencia del mayor riesgo que implica dicho activo frente a otro libre de riesgo.

POSICIÓN CORTA:

Es una posición vendedora, es decir, al vender un activo se está adoptando esta posición.

POSICIÓN LARGA:

Es una posición compradora, es decir, al comprar un activo se está adoptando esta posición.

R**RENTABILIDAD:**

Incremento porcentual de riqueza.

REVALUACIÓN :

Incremento, por parte de la autoridad monetaria de un país, del valor de la moneda propia respecto a las extranjeras. Es la operación opuesta a la devaluación.

RIESGO DE CAMBIO:

Riesgo derivado de la volatilidad en el tipo de cambio de una divisa.

ROE:

Rentabilidad sobre recursos propios. Mide lo que gana la empresa por cada unidad monetaria invertida en fondos propios. Se calcula dividiendo los beneficios entre los recursos propios.

S

SOPORTE:

Nivel de precios en el que en una tendencia bajista las compras superan a las ventas y hacen que la cotización no baje de dicho nivel de precios línea de soporte.

I

TASA DE DESCUENTO:

Coefficiente matemático utilizado para obtener el valor presente de unos flujos de fondos futuros, esta tasa está relacionada con los tipos de interés, la inflación y la fecha futura de los flujos.

TENDENCIA:

Dirección que toma un mercado (alcista, bajista o lateral).

TIPO DE CAMBIO:

Precio relativo de las monedas. Precio de la moneda de un país expresado en términos de la moneda de otro país.

TIPO DE CAMBIO FIJO:

Tipo de cambio entre dos divisas fijado por la autoridad monetaria central como fruto de un compromiso legal de la misma.

TIPO DE CAMBIO FLEXIBLE:

Tipo de cambio entre dos divisas que pueden fluctuar libremente de acuerdo con la oferta y la demanda del mercado.

TIPO DE CAMBIO FORWARD:

Tipo de cambio a plazo en el que el pago y la entrega de la divisa se produce con fecha posterior a la que se fija el precio.

TIPO DE CAMBIO SPOT:

Tipo de cambio al contado cuya transacción consiste en una compra o venta de una cantidad de divisa al tipo actual de cotización, para entrega en el plazo de dos días laborales.

TIPO DE INTERÉS:

Precio del dinero. Precio que cobra un acreedor por prestar, y paga un deudor por recibir, una cierta cantidad de dinero durante un determinado periodo de tiempo. Generalmente se expresa en porcentaje y hace referencia a un periodo de tiempo.

TIR (Tasa interna de rentabilidad):

Tasa que iguala la inversión inicial al valor presente de los flujos futuros provenientes de dicha inversión.

V**VALOR FUTURO:**

Es la cantidad de dinero que se tendría en una fecha futura si se invirtiese hoy una cantidad.

VARIANZA:

Es la media aritmética de la suma de los cuadrados de las desviaciones de una variable con respecto a su media. Por tanto, cuanto mayor sea esta medida, menos representativa de la realidad será la media de dicha variable.

VENCIMIENTO:

Es la fecha de pago de una obligación financiera.

VENTA EN DESCUBIERTO:

En la bolsa, es una operación de venta en la que no se posee el bien intercambiado pero en la que se adquiere la obligación de entregarlo en un momento posterior. De este modo se obtiene un beneficio si en el momento de la entrega, el precio de mercado de las acciones es inferior al precio que existía en el momento de la venta.

ANEXOS

La Universidad Nacional Autónoma de México, a través de alumnos de la Facultad de Contaduría y Administración (FCA) está realizando una encuesta sobre el conocimiento de los indicadores macroeconómicos y su aplicación en el sector comercio en la actividad de ventas al por menor rama tiendas de abarrotes, le agradecemos sus respuestas a este cuestionario, que sean utilizadas para fines de estudio en este tema.

1. Tipo de organización legal:

- a) Único propietario _____
- b) Asociación _____
- c) Sociedad mercantil _____-
- d) Cooperativa _____-
- e) Otro (especifique) _____-

2. Antecedentes académicos del empresario:

- a) Sin estudios formales _____
- b) Primaria _____
- c) Secundaria _____-
- d) Preparatoria _____
- e) Otros (especificar) _____

3. Ocupación anterior del empresario:

- a) Comerciante _____
- b) Empresario _____
- c) Empleado _____
- d) Agricultura _____
- e) Otro (especifique) _____

4. ¿Cuáles fueron las razones más importantes para entrar en el negocio?

- a) Consejo de amigos, parientes o socios _____
- b) Consejos de banqueros _____
- c) Herencia _____
- d) Conocimiento del negocio / antecedentes _____
- e) Otros (especifique) _____

5. Es miembro de alguna asociación:

- a) Cámara de comercio _____
- b) Cooperativa _____
- c) Asociación de comerciantes _____
- d) Ninguna _____
- e) Otras (especifique) _____

6. ¿Qué tan útiles son estas asociaciones para usted y su negocio?

- a) Oportunidad para relaciones sociales _____
- b) Obtención de mercancía _____
- c) Posibilidades de ventas _____
- d) Asesoría administrativa / contable _____
- e) Otras (especifique) _____ NINGUNA AYUDA _____

7. ¿Cuáles son las principales medidas que usted adopta ante un aumento de costos?

- a) Reducción de trabajadores _____
- b) Materia prima más barata _____
- c) Sustitución de mercancía _____
- d) Sustitución de marca _____
- e) Otra (especifique) _____

8. ¿Cómo obtiene dinero cuando lo requiere para su negocio?

- a) Recursos propios _____
- b) Recursos de parientes y amigos _____
- c) Bancos _____
- d) De los proveedores _____
- e) Otras (especifique) _____

9. ¿Cuáles son las principales dificultades para obtener préstamos?

- a) Inaccesibilidad a los créditos bancarios _____
- b) Altas tasa de intereses _____
- c) Exceso de trámites y papelería _____
- d) Dificultad de pagar el préstamo _____
- e) Otros (especifique) _____

10. ¿Cómo realiza sus compras?

- a) Al contado _____
- b) A crédito de 30 a 60 días _____
- c) A crédito de 61 a 90 días _____
- d) Ambas _____
- e) Otra forma _____

11. ¿En qué lugar o lugares efectúa sus compras?

- a) Supermercados _____
- b) Fabricantes _____
- c) Central de abastos _____
- d) La Merced _____
- e) Otros (especifique) _____

12. Conoce los indicadores macroeconómicos como él:

- a) tipo de cambio (TC) _____
- b) Producto interno bruto (PIB) _____
- c) Producto nacional bruto (PNB) _____
- d) Inflación _____
- e) Tasa de interés (TI) _____
- f) Índice de precios al consumidor (INPC) _____
- g) Índice de la Bolsa de Valores de México _____
- h) Ninguno de los anteriores _____

13. De los siguientes indicadores señale cuáles cree son útiles en su negocio:

- a) tipo de cambio (TC) _____
- b) Producto interno bruto (PIB) _____
- c) Producto nacional bruto (PNB) _____
- d) Inflación _____
- e) Tasa de interés (TI) _____
- f) Índice de precios al consumidor (IPC) _____

g) Índice de la Bolsa de valores de México ____

h) Ninguno _____

14. ¿Porqué no los utiliza?

a) No sabe interpretarlos _____

b) Piensa que no son útiles. _____

c) Le son indiferentes _____

d) No los conoce _____

e) Otra (especifique) _____

15. ¿Le tiene confianza a los indicadores macroeconómicos que emite el Gobierno Federal?

a) Mucha _____

b) Poca _____

c) Nada _____

16. ¿Porqué no les tiene confianza?

a) Por que cree que no reflejan la realidad _____

b) Por que cree que son manipulados _____

c) Otra causa _____

17. ¿Cree usted que los indicadores macroeconómicos le puedan servir si supiera interpretarlos?

a) Mucho ____

b) Poco ____

c) Nada ____

18. ¿Estaria interesado en aprender a interpretar los indicadores macroeconómicos?

a) Muy interesado ____

b) Poco interesado ____

c) Nada interesado ____

COMENTARIOS U OBSERVACIONES
