

Reporte de investigación empírica: Los efectos de la política gubernamental sobre pequeñas empresas y sus consecuencias macroeconómicas

SCOTT LAYNE GRAVILLE¹
TRAVIS CALDER CHAPMAN²

Introducción

Charles y Steve llegaron a Monterrey, México, en el otoño de 2008. Charles tenía antecedentes en finanzas y había asesorado a grandes empresas minoristas durante varios años. Steve tenía experiencia en ventas y *marketing*. Charles y Steve entablaron amistad rápidamente y no pasó mucho tiempo antes de que sus pláticas comenzaran a generar ideas de negocios. Ambos habían estado interesados durante varios años en comenzar su propio negocio, pero no habían dado aún el paso. Después de debatir e investigar varias ideas, decidieron intentar algo en el país recién adoptado. Los requisitos principales para los negocios eran: tener el potencial para funcionar independientemente en algún momento, en el futuro próximo, y que ello tuviera una ventaja inherente sobre competidores locales.

Decidieron centrarse en el mercado de vivienda para estudiantes en los programas de intercambio universitario en la ciudad de Monterrey, basados en sus experiencias personales y las dificultades para encontrar vivienda adecuada a corto plazo, en la ciudad, a un precio razonable. Empezaron a investigar las variables de oferta y demanda por medio de visitas a las universidades locales y muchos de los alojamientos de corto plazo disponibles para estudiantes extranjeros, incluyendo estancias en hogares, viviendas administradas por universidades y varios operadores independientes ya dirigidos a este mercado. Lo que descubrieron fue que los estudiantes no estaban contentos con

-
1. Profesor-investigador del Centro Universitario de Ciencias Económico Administrativas de la Universidad de Guadalajara.
 2. Profesor de la Universidad de Calgary, Canadá.

sus opciones y generalmente se cansaban de las experiencias de estancia en hogares tras el primer mes. Lo que realmente quieren los estudiantes es un lugar limpio, moderno, con todas las comodidades que ellos esperan de una vivienda universitaria fuera de casa, similar a las que encuentran en las universidades de sus propios países.

Ante esto, Charles y Steve comenzaron a investigar los precios de las propiedades, las tasas hipotecarias, los precios de alquiler y las rentas que los estudiantes estaban pagando por alojamiento en Monterrey. Después de varios meses de llevar a cabo esta investigación, Charles y Steve decidieron que podían fundar un negocio razonablemente rentable para abarcar este nicho de mercado. Nunca sería un gran negocio, pero podría aportarles un gran aprendizaje y generar liquidez. Así, comenzó la búsqueda de su primera ubicación y el desarrollo de materiales de mercadeo para acceder a sus clientes potenciales.

Lo que rápidamente aprendieron fue que el intentar cumplir cabalmente con la ley mexicana, para conformar una pequeña empresa y sobre todo una extranjera, puede dar lugar a muchos gastos inesperados, retrasos y contratiempos.

Sin embargo, Charles y Steve tuvieron éxito en la formación de una empresa rentable legal en México. Lo que sigue es una descripción de los pasos que deben dar los emprendedores con el fin de formar y operar una empresa de estas características y algunos de los escollos que se encontraron en el camino. Naturalmente esto se presta a varias observaciones en relación con la política pública mexicana y sus consecuencias macroeconómicas.

Formación de corporaciones: legales y notariadas

Después de investigar suficientemente el mercado, Charles y Steve dieron el primer paso hacia la formación de una empresa: se reunieron con una abogada. Vanessa, antigua amiga, era competente en materia de derecho corporativo. Dado que Charles y Steve estaban interesados en limitar su responsabilidad y que el número de inversionistas en el negocio probablemente permanecería reducido, decidieron formar el equivalente mexicano de una sociedad de responsabilidad limitada, conocida en español como una *S. de R. L. de C. V.*

Este proceso implicó decidir la inversión inicial, cómo asignar la distribución de la propiedad y el poder de decisión de los socios. De principio a fin, la formación de una empresa en México puede tomar hasta un mes. Las demoras incluyen la lenta respuesta por parte de los abogados, de los socios fundadores al intentar localizar y recibir la aprobación de todos los datos requeridos por la ley mexicana. Específicamente, la residencia de los individuos de la corporación, que deben ser comprobados por medio de recibos de servicios de su residencia personal en México; su ciudadanía o estado de inmigración, la cual debe ser aprobada con la documentación correspondiente, y también deben registrarse como individuos económicamente activos en la Secretaría de Hacienda (que es la oficina de recaudación de impuestos mexicana) para que puedan recibir, tanto individual como corporativamente, un número de identificación de pago de impuestos.

Ninguna parte de este proceso es desmedidamente gravosa. De hecho, refleja los criterios utilizados en los países más desarrollados. Sin embargo, como ocurre a menudo en los países en desarrollo, es en la brecha entre el principio y la práctica donde se encuentran generalmente los mayores desafíos. Éste fue sin duda el caso de Charles y Steve cuando tuvieron que llenar los requisitos de los diferentes organismos: la ineficiencia del proceso y la inconsistencia de información fueron los obstáculos más grandes para la formación oportuna de una corporación.

Una vez que los datos mencionados anteriormente habían sido solicitados, recopilados para los diversos organismos y luego presentados para su aprobación, la corporación estaba lista para constituirse legalmente. Para la preparación del acta constitutiva, Charles y Steve contrataron un segundo abogado. Según la norma, también se les pidió que incurrieran en el pago adicional de un *notario* para abrir un expediente con la documentación apropiada ante el gobierno. Sorprendentemente este proceso es mucho más caro que en muchos otros países, tanto respecto a la media de ingresos como en términos absolutos (el PIB per cápita de 2010 fue de 13,800 dólares). Aquí el costo legal total, sólo para formar la corporación, puede llegar fácilmente a 25,000 pesos (más de 2,000 dólares), que es bastante oneroso para el inicio de una pequeña corporación. En Estados Unidos, dependiendo del estado federado en que se constituya una corporación, incluidos los honorarios y los costos de abogado, es generalmente de entre 500 y 1,000 dólares. Tan sólo el notario puede, en México, cobrar más de 500 dólares por su firma y por la presentación del documento. Una firma notarial en Estados Unidos rutinariamente cuesta alrededor de 25 dólares. Además, los costos, los gastos y el tiempo empleado en solicitar, adquirir y presentar la diversa documentación requerida por ley eleva aún más la carga de este proceso. Es más, se crea muy poco valor económico real como resultado.

El acta constitutiva y la diligencia exigida por parte del gobierno cuando se forma una corporación, son aspectos importantes del funcionamiento de la sociedad. Sin embargo, como Charles y Steve descubrieron, ese proceso puede resultar costoso, lento e infructuoso a través de mecanismos reglamentarios demasiado pesados e ineficientes.

A veces Charles y Steve se preguntaron dónde, entre estos costos reglamentarios, se encuentran los incentivos para muchos de los pequeños y financieramente limitados negocios para realizar sus operaciones legalmente en México. Tal vez, pensaron, estas relativamente menores barreras son la razón para que 43% de la economía mexicana pueda describirse eufemísticamente como la *economía informal*.³ Como Charles y Steve aprenderían, las cuestiones que obstaculizan el desarrollo de pequeñas empresas son más profundas e institucionalizadas de lo que cualquiera de los más escépticos socios pudiera imaginar.

3. De Soto, Hernando (2000). *The Mystery of Capital: Why Capitalism Triumphs in the West and Fails Everywhere Else*. Nueva York: Basic Books. Véase también *The Institute for Liberty and Democracy-Country Diagnosis*, México.

Hacienda

Hacienda es una institución del gobierno mexicano cuya función oficial es recaudar impuestos e ingresos dentro de los Estados Unidos Mexicanos. Como cualquier burocracia en cualquier país, desarrollado o no, las revisiones pueden ser desagradables o placenteras, dependiendo de qué tan bien preparado e informado esté un individuo. Sin embargo, para Charles y Steve la falta de transparencia y la inconsistencia en la aplicación de las normas de Hacienda, hace que una preparación adecuada sea una tarea casi imposible. A pesar de los múltiples cambios recientes de México hacia un buen gobierno y la transparencia de las instituciones, una gran falta de claridad es aún una calamidad por parte de Hacienda. A veces sus propios empleados no parecen respetar su protocolo. Por ejemplo, en ocasiones Charles y Steve presentaron documentos que fueron aprobados por un oficial, y más tarde rechazados por otro, dentro de la misma oficina. El carácter contradictorio del proceso de la presentación de solicitudes, así como de apelación, fomentó una situación en la que apearse a la ley requiere mucho esfuerzo por parte del ciudadano contribuyente, de los inversionistas o de empresas extranjeras.

Además, es preciso visitar Hacienda muchas veces. Hubo muchos procedimientos que Charles y Steve tuvieron que seguir cuando recibieron su número de identificación de contribuyente individual con el fin de utilizarlo en línea con los nuevos pero ineficientes sistemas electrónicos.

En primer lugar, un individuo debe solicitar lo que se conoce como CIEC, que sirve esencialmente para demostrar su identidad con el fin de acceder al sistema en línea, para lo cual tiene que repetir el proceso. A continuación, para poder firmar y enviar la documentación en línea, uno debe regresar a Hacienda para lo que se denomina un FIEL que, una vez más, es básicamente una tercera forma para demostrar su identidad a Hacienda.

Este procedimiento hace que todo sea más complicado, porque uno debe presentar literalmente copias de todas las páginas de su visa, pasaporte, artículos del acta constitutiva y pruebas de residencia, y regresar a Hacienda cada vez! En general, la asesoría inconsistente del personal de Hacienda, junto con el viciado proceso de presentación, que para ser completamente funcional y compatible con Hacienda crea un sistema de registro del contribuyente y el cumplimiento de normas que no es ni muy eficiente ni justo ni transparente.

Una vez registrados Charles, Steve y su compañía, se abocaron a dar un primer vistazo a la estructura fiscal mexicana. Teniendo en cuenta sus diferentes orígenes, surgieron algunas conversaciones interesantes; se acordó una observación en particular: el sistema fiscal mexicano es demasiado complicado y oneroso para la mayoría de las empresas pequeñas. De esta manera, paradójicamente el propio sistema fomenta en la realidad el crecimiento de la economía informal.

Algunos expertos estiman que en México el sector informal representa más de 43% de la economía mexicana. Las razones de esto son matizadas y diversas. Sin embargo, Charles y Steve encontraron varias razones creíbles para considerar que la

estructura fiscal mexicana (al momento de escribir este artículo) pudiera mejorarse drásticamente para reducir el tamaño del sector ilegal y aumentar los recursos públicos, la equidad y el cumplimiento con el sistema.

En primer lugar, los informes mensuales requieren un gasto mensual mínimo de entre aproximadamente 100 y 250 dólares (o 1,000 y 2,500 pesos) sólo para mantener una contabilidad básica y presentarla en Hacienda. Se debe contratar a un contador para garantizar que no se cometan errores y que no haya multas costosas; y se debe tener en cuenta que también las declaraciones anuales tienen costos adicionales. Para la presentación del pago de impuestos de una típica pequeña empresa estadounidense, que se realiza una vez por año, en general los costos son de entre 600 y 1,000 dólares, lo cual resulta mucho menos gravoso para un pequeño negocio. En el primer año estos gastos representan aproximadamente 5% de los ingresos de la industria de Charles y Steve; este porcentaje fácilmente podría ser mucho mayor para muchos propietarios de pequeñas empresas en México (especialmente en su primer año de operaciones). En el caso de Charles y Steve, incluso invertir en un contador muy recomendado y supuestamente competente, no los salvó de incurrir en aproximadamente 250 dólares de multas por presentaciones de fin de año incorrectas y tardías.

En segundo lugar, una prueba de pago, conocida como *factura*, se utiliza en lugar de un recibo normal común en la mayoría de los países. En Estados Unidos el equivalente de una factura sería una forma de IRS 1099 emitida para bienes o servicios. Una factura es un recibo registrado por el gobierno. No se emiten automáticamente a la compra de un producto o servicio, sino que tienen que ser solicitados, independientemente de lo insignificante que pueda ser un gasto. El proveedor debe escribir un número de identificación de contribuyente, el nombre y la dirección del comprador. Al recopilar esta información el proveedor ofrece, a continuación, al comprador una copia de la factura, individualmente fechada y numerada. Si el proveedor cometió un error al introducir la información del comprador, la factura no es válida. Aparte de la evidente molestia de tener que pagar un empleado en la tienda y verificar la información cada vez que se solicita una factura, el hecho de que uno deba solicitar una factura a un comprador promueve el crecimiento de la economía informal. Una solución política fácil sería establecer un nivel mínimo para la necesidad de una factura, para los gastos superiores a los 5,000 pesos.

En el momento de escribir este documento hay dos niveles de impuestos que se aplican a las pequeñas empresas en México. El primero es el impuesto de ventas nacional, reconocido por su acrónimo IVA (16% actualmente) y el impuesto corporativo (31% en estos momentos). Aparentemente el IVA es pagado por los consumidores; sin embargo, como ocurre a menudo con un impuesto, el lugar donde recae exactamente la carga del impuesto es altamente dependiente de la presión ejercida por el vendedor sobre el consumidor. En la mayoría de los casos al menos es compartido por las dos partes en una transacción, que lleva a tener una tasa de onerosos impuestos generales para la empresa en México, de 47%. Esto naturalmente proporciona un fuerte incentivo para que las empresas oculten o resguarden ganancias, para evitar penalizaciones en las contribuciones. Aun más, el consumidor en la mayoría de los casos está más que

dispuesto a no solicitar una factura (por la que tendría que pagar el IVA). El resultado es: menores ingresos reportables para el vendedor, menos impuestos para el comprador, así como un país con un sistema de impuestos que paradójicamente desalienta la recaudación de impuestos. Además, en gran medida muchos de los gastos comerciales legítimos no son deducibles. El gobierno tiene que decidir si prefiere asegurar la recepción general de 16% del IVA o la captura de 30% de los impuestos ISR.

Esto lleva a una recolección de impuestos estimada generalmente inferior a 50% de las tasas de cumplimiento; muchos miles de millones de pesos no son cobrados, y se traslada la carga a otros sectores de la economía. El sistema actual, según lo que Charles y Steve encontraron repetidamente en sus relaciones con otras pequeñas empresas, tiene numerosos retos por superar con el fin de mejorar la eficiencia y equidad para todos los ciudadanos y empresarios en México.

En suma, las dificultades que se presentan en el registro y cumplimiento de todas las actividades relacionadas con impuestos no es favorable para reducir el amplio sector de economía informal que México tiene; por el contrario, esos trámites burocráticos fastidiosos y costosos repercuten en el hecho de que menos gente se registre y pague impuestos.

Tomando en cuenta el nivel de educación en México y las ineficiencias del actual sistema de registro, creemos que un cambio de política hacia un sistema impositivo más simple fomentaría mayores niveles de participación; esto ayudaría a capturar parte del estimado 43% de la economía mexicana de impuestos que se evaden: el reducir el pesado papeleo para todas las deducciones, establecer un valor de piso para facturas, reducir las tasas generales de impuestos para estimular el cumplimiento. La actual tasa combinada de 47% conduce a un exceso de recursos que se aplican para evitar impuestos y a una economía nacional menos eficiente. La curva de Laffer⁴ demuestra en forma consistente en la práctica que, paradójicamente, la reducción de las tasas eleva los ingresos fiscales debido al cumplimiento en tiempo; quitar los incentivos para evitar la evasión haría que las personas pagaran su parte de impuestos. También reducir la carga de la declaración mensual a trimestral, puede reducir algunos de los costos del cumplimiento del sistema actual.

Secretaría de Economía (Departamento de Comercio)

Charles y Steve enfrentaron un proceso adicional de registro que deben cumplir solamente los inversionistas extranjeros con control de acciones: la *Secretaría de Economía*. Ésta es una oficina del gobierno, independiente de Hacienda, que se encarga, entre otras cosas, de la tarea de regular y dar seguimiento a las inversiones extranjeras y todas las actividades de negocios en México.

4. “En economía la curva de Laffer es una representación teórica de la relación entre los ingresos del gobierno por concepto de impuestos y todas las posibles tasas de contribución. Se utiliza para ilustrar el concepto de elasticidad del impuesto sobre los ingresos (este ingreso gravable cambia según la tasa de imposición)” (http://en.wikipedia.org/wiki/Laffer_curve).

Éste es un proceso que no se puede cumplir hasta que la empresa por abrir obtenga el número de registro de contribuyente. Sin embargo, no se puede emitir un número de identificación para el pago de impuestos corporativo, hasta que el gobierno federal apruebe la empresa y Hacienda emita el número de identificación de contribuyente. A pesar de ello, los 60 días de plazo para su inscripción en la Secretaría de Economía empiezan a contar tan pronto como la empresa legalmente constituida se registra ante el gobierno federal. Esto significa que sólo se cuenta con 60 días para completar la superabundancia de interacciones requeridas por Hacienda; hasta entonces, asumiendo que las cosas marchan, se presentan el número de identificación del contribuyente corporativo y los estados financieros a la Secretaría de Economía. *No hace falta* decir que esto se convierte inmediatamente una pesadilla kafkiana.

Charles y Steve se encontraron con dificultades con el calendario y el registro en esta oficina gubernamental. Por ejemplo, un retraso en el registro fue el resultado de tratos lentos con Hacienda y dio lugar a una multa de aproximadamente 250 dólares. La mayoría de los datos exigidos por la Secretaría de Economía son redundantes con el expediente entregado en Hacienda y el registro para las empresas ante el gobierno federal. Además, el acto de presentación fue, en el mejor de los casos, complejo y poco claro. Charles y Steve pidieron ayuda al personal para llenar los formularios, pero el mismo personal se mostró confundido con algunas de las preguntas. Gracias a su experiencia con Hacienda, esto no los sorprendió, pero fue muy desalentador.

En 2011 la Secretaría de Economía está programada para instrumentar un nuevo sistema de registro corporativo; sin embargo, esto aplicará sólo a las empresas que se formen después de los cambios. Qué tan drásticos serán estos cambios o cuál será su impacto, aún se desconoce. Los requisitos actuales para los accionistas extranjeros son los siguientes: si los ingresos trimestrales son de menos de un millón de pesos, sólo los informes anuales a la Secretaría del Economía son necesarios. Sin embargo, si una corporación rebasa este nivel modesto de un millón de pesos de ingresos (aproximadamente 83,000 dólares a la fecha), entonces el llenado de formas debe hacerse trimestralmente; y esto además de los informes mensuales y el informe anual presentado ya en Hacienda.

Normalmente estas declaraciones requieren que una empresa recurra a un contador de Hacienda para asegurarse de que se realicen correcta y consistentemente para todas las oficinas de gobierno; esto agrega un costo extra, una vez más, a las pequeñas empresas.

Además, si las declaraciones no se realizan a tiempo, están sujetas a multas adicionales impuestas por la Secretaría de Economía.

Nos solidarizamos con la voluntad del gobierno para dar seguimiento a las inversiones extranjeras. Idealmente, esto pudiera lograrse mediante una casilla en Hacienda dirigida a las empresas con accionistas extranjeros. En lugar de crear una nueva burocracia, simplemente aprovechar la amplia información que ha sido recopilada por Hacienda. Dos cambios menos drásticos podrían ser de utilidad: en primer lugar expedientes anuales, en vez de trimestrales, sin tomar en cuenta el monto de los ingre-

sos, y en segundo lugar, permitir un periodo de gracia más largo para que las empresas recién formadas cumplan con su registro inicial ante la Secretaría de Economía.

IMSS

La historia de México es rica en revoluciones, tensiones sociales y varios coqueteos con lo que puede ser descrito como ideales socialistas. Un ámbito en el que tales tendencias socialistas son bastante desarrolladas es la legislación laboral. El sistema de asistencia social en México, el IMSS, está formado por mandato constitucional en el Artículo 123 de la Constitución Mexicana, y como tal proporciona cobertura para un gran porcentaje de los mexicanos con la atención de la salud, protección laboral y varios otros beneficios.⁵

Por desgracia estas leyes aumentan el riesgo y los costos para todas las empresas que tengan empleados. Con estas leyes laborales es más difícil despedir trabajadores improductivos y es costoso encontrar nuevos trabajadores ofreciendo salarios competitivos. Esto ha llevado a una gran proporción de mano de obra no registrada, representada básicamente en pagos en efectivo por servicio de trabajadores con escasa o nula protección laboral. De nuevo, en lugar de mejorar la calidad de vida de los trabajadores, el sistema actual crea un mercado alternativo de pagos en efectivo para servicios que resultan en un mayor desempleo oficial y, paradójicamente, en menos protección para los trabajadores menos calificados y cada vez menos registrados formalmente en una empresa. Como propietario de un negocio nuevo resulta difícil despedir a un trabajador improductivo sin incurrir en costos de indemnizaciones y correr el riesgo de responsabilidad legal. En México durante los años setenta los líderes empresariales eligieron el programa de despido con indemnización en lugar de aplicar un programa de seguro de desempleo nacional. Estos costos adicionales alentaron a los empresarios a contratar y no inscribir legalmente a sus empleados, dando lugar a algunos de los problemas mencionados anteriormente. Más allá de los problemas intrínsecos de estas políticas, el operador de una pequeña empresa inevitablemente encuentra dificultades al intentar seguir al pie de la letra la ley; el simple cumplimiento se hace absurdamente difícil por los costos adicionales y la incapacidad de competir con los empleadores que contratan a trabajadores sin registrarlos, agravando aún más el problema.

Para que los empleados sean registrados correctamente y reciban beneficios de salud, la empresa debe registrarse en el IMSS y registrar también a cada empleado. El IMSS recopilará los impuestos de la empresa con base en el salario de cada trabajador, y el negocio tendrá que pagar un impuesto adicional al IMSS para cubrir el servicio médico y el seguro de discapacidad. Esto suena como una situación razonable; sin embargo, es necesario considerar que estos impuestos pueden aumentar el costo de un trabajador legalmente inscrito, sobre uno ilegal, en más de 50%. Con una cultura de transacciones fuera de la ley que actualmente prevalece en México entre los compra-

5. Mayor información en el sitio web del IMSS: <http://www.imss.gob.mx>

dores y vendedores legales, no es de extrañar que la sobreregulación en el mercado laboral conduzca a un resultado similar. De hecho es común que un trabajador (particularmente los trabajadores más vulnerables, que son los menos calificados) solicite permanecer sin registro con el fin de recibir mayores ingresos en efectivo.

Quienes operan negocios pequeños buscan, como en el caso del IVA, evadir la ley: pagan menos impuestos por salarios y el empleado también recibe más ingresos en efectivo. Al combinar esto con el hecho de que habrá menores costos de administración y contabilidad, se obtendrá un sistema donde el vendedor y el comprador de servicios se motivan a desobedecer la ley. Lamentablemente, incentivos perversos como éste son demasiado comunes.

En algunas pequeñas empresas desean tener trabajadores legales; sin embargo, muchos trabajadores prefieren un empleo informal porque la vía legal reduce la cantidad de efectivo que perciben por su trabajo. Esto es común en todos los niveles de las pequeñas empresas y no es necesariamente limitado al empleo de bajo perfil (aunque con mayor frecuencia se dan los casos en los menos calificados). De aquí que se forme un mercado dual laboral con incentivos perversos tanto para el empleador como para el empleado, con el fin de crear puestos de trabajo fuera del mercado legítimo, lo cual reduce el impuesto general sobre el ingreso y deja a las familias mexicanas fuera de la red de seguridad social representada por el IMSS.

Ésta es una situación difícil de enfrentar; el tema de la seguridad pública frente a la privada está en el debate actual y es relevante, pero en efecto no queda claro cuál opción es la mejor para una sociedad desarrollada. La pertinencia del IMSS, según el nivel de sofisticación que actualmente tiene el gobierno mexicano, está fuera del alcance del presente artículo; sin embargo, creemos firmemente que si México elige tener un sistema popular de salud y/o el seguro de desempleo para todos sus ciudadanos, se necesita desarrollar un sistema donde los costos asociados al aseguramiento de un empleado no sean tan gravosos como para desalentar al empleado o a la empresa a participar en el programa.

Estado y municipio

La ley mexicana está centralizada a nivel federal, aun más que, por ejemplo, en Estados Unidos. Sin embargo, las leyes estatales y los reglamentos pueden tener consecuencias negativas para la pequeña empresa.

En el caso de Charles y Steve, puesto que su negocio se refiere al alquiler de alojamiento a corto plazo, se requiere una superficie mínima de estacionamiento vehicular para cada uno de los negocios. A pesar de que la mayoría de los clientes de la empresa que Charles y Steve formaron no tienen vehículo, fue necesario cumplir con este requisito. Las posibles consecuencias y complicaciones por no cumplir con estos reglamentos simplemente no garantizan que no se pueda abrir el negocio, de no cumplirse. Por lo tanto, una vez más debe de ser contratado un abogado, con los gastos adicionales que implica, tanto para asesoría legal como para los trámites de gobierno. Una vez más, esto no es necesariamente un caso de políticas erróneas, pero

sí de honorarios, que son relativamente elevados para el tipo de actividad económica, además de ser otro procedimiento burocrático que no produce valor real ni seguridad para los clientes, para la empresa, para sus empleados o para los ciudadanos mexicanos. Agregar algunas prácticas discrecionales a nivel local podría ayudar a aliviar este problema, pero el aumento de oportunidades para la corrupción es un contrapeso que limita la capacidad de la discrecionalidad.

Banca y crédito

El sistema bancario en México es algo arcaico, lleno de burocracia y a veces difícil de abordar incluso para transacciones aparentemente básicas. La corporación que Steve y Charles formaron trabajó con tres diferentes bancos mexicanos. Estas observaciones son algo generalizadas entre los clientes que tienen pequeños negocios. También refleja el contraste entre el sistema mexicano y las experiencias de los fundadores de la empresa con la banca en varios países desarrollados. Existe un reglamento molesto en la banca mexicana y culturas empresariales que a veces parecen oscurecer la eficiencia, especialmente cuando se trata de la interacción con el cliente.

Medidas simples como la apertura de una cuenta, recibir una chequera, un procesador de la tarjeta de crédito y una tarjeta de débito empresarial puede tomar de uno a tres meses, lo cual sería ridículo en la mayoría de otros países desarrollados. Por ejemplo, estos mismos servicios suelen tomar menos de cinco días laborales en un banco en los países desarrollados. Las razones de los retrasos son varias, incluyendo regulaciones restrictivas del gobierno, excesos de fraude financiero, incompetencia de los empleados y la burocracia de las oficinas internas de estos bancos. Hay poco que el propietario de un negocio pequeño puede hacer para corregir esta situación. Uno debe ser paciente, proactivo y debe tener toda la documentación preparada y organizada. Además, es conveniente hablar con el empleado del nivel más alto posible para asegurarse de que el banco satisfará las necesidades de la empresa, antes de iniciar cualquier proceso con el banco en cuestión. Steve y Charles literalmente se encontraron con directivos de banco que les mintieron acerca de los servicios que podrían proporcionarles y trataron de ocultar los costos asociados a estos servicios. Sin duda se trata de un ámbito en el cual el cliente debe mantenerse siempre alerta. El crédito real en términos de préstamos para pequeñas empresas por parte de las instituciones bancarias no se encuentra generalmente disponible, o sus costos son tan prohibitivos que obligan a la mayoría de las pequeñas empresas a crecer más lentamente mientras dependen de los recursos financieros de sus fundadores o de préstamos caros en el mercado privado.

Historial de la experiencia con el banco muestra xyz

El 1 de septiembre. Reunión con el gerente de la sucursal, plática sobre las tarifas y servicios ofrecidos. El gerente promete tarjetas de débito y la chequera en una semana, y una terminal para procesar tarjetas de crédito antes de finales de septiembre.

El 5 de octubre finalmente se reciben las tarjetas de débito y se activan.

El 10 de octubre la chequera es entregada en la sucursal. La administración de la empresa tiene que solicitarla y recogerla.

El 23 de noviembre se entrega el procesador de la tarjeta de crédito; sin embargo, el empleado bancario ordenó la máquina incorrecta y no se puede instalar.

El 25 de noviembre el procesador correcto para la tarjeta de crédito es finalmente instalado (la máquina falla en enero y debe sustituirse; el banco toma más de 48 horas para reemplazar la máquina y no se ofrece ninguna indemnización).

El 30 de noviembre, aunque el equipo fue entregado cinco días antes del fin de mes, se cobra al negocio la cuota por todo el mes de servicio. Después de un mes de esta anomalía se acreditó la diferencia a la cuenta, en gran parte gracias a las visitas personales a la sucursal y a entrevistas con el gerente de crédito, para asegurarse de que el error fuera corregido.

El 13 de enero la cuota mensual de la cuenta fue arbitrariamente aumentada a 200 pesos. El empleado de la sucursal sonríe irónicamente: “fue un error de nuestra parte, enviaremos los trámites para solicitar un crédito a favor de su cuenta. (El proceso de acreditación es generalmente muy lento, de semanas a meses.)”

Conclusión

Con base en las experiencias de Charles y Steve, está claro que varias de las políticas de gobierno en México relacionadas con la inversión de capital y con negocios no están logrando el efecto deseado por la política pública: el aumentar el crecimiento y generar mayor empleo. Es probable que más bien retrasen el crecimiento, causen que el desempleo siga siendo elevado, desalienten la participación pública en el pago de impuestos y otras actividades cívicas, y la causa de que una gran cantidad de capital mexicano se utilice con poca eficiencia, y se reduzca el potencial crecimiento del PIB.

México es un país fantástico, con potencial ilimitado e innumerables recursos naturales, que incluyen especialmente a su gente. Reducir la ineficiencia macroeconómica mediante la mejora de las políticas de gobierno y su aplicación microeconómica impulsaría las iniciativas privadas de crecimiento y aumentaría las oportunidades de empleo para todos los mexicanos. Este tema es de enorme importancia, ya que hay un lugar para este país entre las economías más grandes del mundo. Ahora surge la pregunta de si puede desatar su increíble potencial, o permanecerá sumido en un estado de crecimiento lento de capitalismo crónico, en sus políticas socialistas fallidas y la continua dependencia de las remesas de los mexicanos desde el extranjero para subsistir. Charles y Steve creen que México superará estos desafíos y surgirá como una de las más poderosas economías globales en el siglo XXI.

Fecha de recepción: Abril 25, 2011

Fecha de aceptación: Mayo 11, 2011