

870109

15  
29

# UNIVERSIDAD AUTONOMA DE GUADALAJARA

INCORPORADA A LA UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

## FACULTAD DE DERECHO



TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

LA PLANEACION JURIDICA DE LA  
EMPRESA EXPORTADORA MEXICANA

1980

**TESIS PROFESIONAL**  
 QUE PARA OBTENER EL TITULO DE  
 LICENCIADO EN DERECHO  
 P R E S E N T A  
 JOSE ALONSO PARRA GONZALEZ  
 GUADALAJARA, JALISCO. 1986



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 está 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.

**\* \* \* I N D I C E G E N E R A L \* \* \***

	<b>I N D I C E A N A L I T I C O .....</b>	<b>1.</b>
	<b>I N T R O D U C C I O N .....</b>	<b>7.</b>
<b>CAPITULO PRELIMINAR</b>	<b>PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA, HIPOTESIS Y PLANEACION DE LA INVESTIGACION .....</b>	<b>15.</b>
<b>CAPITULO I</b>	<b>PROBLEMATICA ACTUAL DE LA DIRECCION EMPRESARIAL EN MEXICO.....</b>	<b>26.</b>
<b>CAPITULO II</b>	<b>LA PLANEACION JURIDICA EN LA EMPRESA EXPORTADORA MEXICANA.....</b>	<b>33.</b>
<b>CAPITULO III</b>	<b>FORMALIZACION DE LA PLANEACION JURIDICA...</b>	<b>57.</b>
<b>CAPITULO IV</b>	<b>LA PLANEACION JURIDICA COMO INSTRUMENTO PARA MEJORAR LA EFICIENCIA EMPRESARIAL....</b>	<b>74.</b>
<b>CAPITULO V</b>	<b>MOTIVOS DE LA FALTA DE IMPLEMENTACION DE LA PLANEACION JURIDICA Y CAUSAS DEL FRACASO EN LA EMPRESA EXPORTADORA MEXICANA.....</b>	<b>106.</b>
	<b>C O N C L U S I O N E S .....</b>	<b>114.</b>
	<b>R E C O M E N D A C I O N E S .....</b>	<b>125.</b>
	<b>B I B L I O G R A F I A .....</b>	<b>130.</b>

\* \* \* I N D I C E A N A L I T I C O \* \* \*

CAPITULO  
PRELIMINAR

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA, HIPOTESIS  
Y PLANEACION DE LA INVESTIGACION

TEMA	1.-	OBJETIVOS DE LA TESIS .....	15.
	1.1)	OBJETIVOS GENERALES .....	15.
	1.2)	OBJETIVOS ESPECIFICOS .....	16.
TEMA	2.-	PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA .....	17.
TEMA	3.-	HIPOTESIS .....	21.
	3.1)	HIPOTESIS GENERAL .....	21.
	3.2)	HIPOTESIS ESPECIFICA .....	22.
TEMA	4.-	PLANEACION DE LA INVESTIGACION .....	24.

**CAPITULO I            PROBLEMATICA ACTUAL DE LA DIRECCION  
EMPRESARIAL EN MEXICO .**

<b>TEMA</b>	<b>1.-</b>	<b>PROBLEMATICA ACTUAL DE LA DIRECCION EMPRESARIAL EN MEXICO .....</b>	<b>26.</b>
<b>TEMA</b>	<b>2.-</b>	<b>CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....</b>	<b>30.</b>
	<b>2.1)</b>	<b>CONCLUSIONES.....</b>	<b>30.</b>
	<b>2.2)</b>	<b>RECOMENDACIONES.....</b>	<b>32.</b>

CAPITULO II LA PLANEACION JURIDICA EN LA EMPRESA EXPORTADORA MEXICANA.

TEMA	1.-	TIPOS DE PLANEACION JURIDICA .....	33.
TEMA	2.-	CONCEPTOS .....	34.
	2.1)	PLANEACION JURIDICA GENERAL.....	34.
	2.2)	PLANEACION JURIDICA ESTRATEGICA.....	36.
	2.3)	PLANEACION JURIDICA TACTICA.....	37.
	2.4)	PLANEACION JURIDICA OPERATIVA.....	38.
TEMA	3.-	CARACTERISTICAS .....	39.
	3.1)	PLANEACION JURIDICA GENERAL.....	39.
	3.2)	PLANEACION JURIDICA ESTRATEGICA.....	41.
	3.3)	PLANEACION JURIDICA TACTICA.....	47.
	3.4)	PLANEACION JURIDICA OPERATIVA.....	49.
TEMA	4.-	ELEMENTOS.....	50.
	4.1)	PLANEACION JURIDICA ESTRATEGICA.....	50.
	4.2)	PLANEACION JURIDICA TACTICA.....	51.
	4.3)	PLANEACION JURIDICA OPERATIVA.....	53.
TEMA	5.-	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	54.
	5.1)	CONCLUSIONES.....	54.
	5.2)	RECOMENDACIONES.....	56.

**CAPITULO III      FORMALIZACION DE LA PLANEACION JURIDICA**

<b>TEMA</b>	<b>1.- FORMALIZACION DE LA PLANEACION JURIDICA .....</b>	<b>57.</b>
	1.1) UBICACION DEL AREA.....	57.
	1.2) ORGANIZACION DEL AREA.....	58.
	1.3) ESPECIFICACION FUNCIONES, RESPONSABILIDADES Y OBLIGACIONES.....	59.
	1.4) DELEGACION DE AUTORIDAD.....	59.
	1.5) PROGRAMAS DE PLANEACION JURIDICA.....	59.
<b>TEMA</b>	<b>2.- FUNCIONES PRINCIPALES DE LAS UNIDADES DE PLANEACION JURIDICA EN LA EMPRESA EXPORTADORA MEXICANA .....</b>	<b>65.</b>
<b>TEMA</b>	<b>3.- RESPONSABLES DE LAS UNIDADES DE PLANEACION JURIDICA EN LA EMPRESA EXPORTADORA MEXICANA .....</b>	<b>68.</b>
<b>TEMA</b>	<b>4.- CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....</b>	<b>72.</b>
	4.1) CONCLUSIONES.....	72.
	4.2) RECOMENDACIONES.....	73.

**CAPITULO IV LA PLANEACION JURIDICA COMO INSTRUMENTO  
PARA MEJORAR LA EFICIENCIA EMPRESARIAL**

<b>TEMA:</b>	<b>1.-</b>	<b>IMPORTANCIA DE LA PLANEACION JURIDICA EN LA EMPRESA EXPORTADORA MEXICANA.....</b>	<b>74.</b>
	1.1)	CONCEPCION Y GESTACION.....	78.
	1.2)	NACIMIENTO.....	80.
	1.3)	DESARROLLO.....	83.
	1.4)	MUERTE.....	90.
<b>TEMA</b>	<b>2.-</b>	<b>LA PLANEACION JURIDICA COMO INSTRUMENTO PARA MEJORAR LA EFICIENCIA EMPRESARIAL....</b>	<b>94.</b>
<b>TEMA</b>	<b>3.-</b>	<b>CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....</b>	<b>103.</b>
	3.1)	CONCLUSIONES.....	103.
	3.2)	RECOMENDACIONES.....	105.



**CAPITULO V MOTIVOS DE LA FALTA DE IMPLEMENTACION DE LA PLANEACION JURIDICA Y CAUSAS DEL FRACASO EN LA EMPRESA EXPORTADORA MEXICANA**

<b>TEMA</b>	<b>1.-</b>	<b>MOTIVOS POR LOS CUALES NO SE IMPLEMENTA LA ACTIVIDAD DE PLANEACION JURIDICA EN LA EMPRESA EXPORTADORA MEXICANA.....</b>	<b>106.</b>
<b>TEMA</b>	<b>2.-</b>	<b>CAUSAS DEL FRACASO DE LA PLANEACION JURIDICA EN LA EMPRESA EXPORTADORA MEXICANA.....</b>	<b>109.</b>
<b>TEMA</b>	<b>3.-</b>	<b>CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....</b>	<b>111.</b>
	<b>3.1)</b>	<b>CONCLUSIONES.....</b>	<b>111.</b>
	<b>3.2)</b>	<b>RECOMENDACIONES.....</b>	<b>113.</b>

\* \* \* I N T R O D U C C I O N \* \* \*

## I N T R O D U C C I O N :

Como resultado de la aguda crisis económico-financiera por la que actualmente atraviesa nuestro país, México, generada en buena medida por las fugas constantes de divisas, por la devaluación sistemática de nuestra moneda, por la creciente deuda externa pública y privada así como por una serie muy variada de factores de índole económico, político y social, surge el COMERCIO EXTERIOR, como una posibilidad de poder reconstruir nuestra golpeada economía nacional.

El Gobierno Federal, los industriales, los comerciantes y diversos prestadores de servicios, se encuentran en este momento reorientando su rumbo, reestructurando políticas, cambiando de mentalidad a una más positiva y productiva, fijándose nuevas METAS y OBJETIVOS, buscando diferentes alternativas de solución al problema económico-financiero que afecta su actividad.

De toda una variada gama de alternativas, el COMERCIO INTERNACIONAL enfocado básicamente a la ACTIVIDAD EXPORTADORA ha estado últimamente tomando un auge impresionante, debido probablemente a:

- A ) Los apoyos financieros, fiscales y administrativos que el Gobierno Federal ha estado proporcionando para fortalecer y promover esta actividad.

- B ) La fuerte presión que ejercen las propias deudas-  
contraídas tanto por el Gobierno Federal, como por  
los industriales, comerciantes y prestadores de --  
servicios con financiadores extranjeros.
- C ) Las oportunidades y ventajas que ofrece tener un  
precio competitivo en el mercado internacional,-  
como consecuencia de:
- 1.- La devaluación sistemática de nuestra  
moneda Mexicana, el PESO.
  - 2.- La mano de obra mas barata que en otras  
partes del mundo (MAQUILA).
  - 3.- Los apoyos gubernamentales. y
  - 4.- La creciente demanda extranjera de  
nuestros productos nacionales.

Como señalamos anteriormente las causas que  
dieron origen a su auge han sido muy variadas, lo cierto es que  
actualmente muchos Mexicanos se encuentran involucrados en esta  
actividad, y como es natural al iniciarse en cualquier nuevo campo  
de acción surgen los problemas, los desaciertos, los éxitos fugaces  
y efimeros, así como los fracasos que dejan desde la huella de una  
experiencia desagradable, hasta la más lamentable pérdida  
patrimonial, generada la mayoría de las veces por los siguientes

FACTORES :

PRIMERO .- El DESCONOCIMIENTO de la PROBLEMÁTICA a la que debe --  
enfrentarse todo EXPORTADOR MEXICANO, como lo son el -  
ESTRICTO CONTROL de CALIDAD, una CAPACIDAD de PRODUCCION  
suficiente para SATISFACER la DEMANDA del MERCADO ---  
EXTERIOR, la PUNTUALIDAD, FORMALIDAD y CONSTANCIA en la  
ENTREGA de sus PEDIDOS, un PRECIO COMPETITIVO, un EMPA-  
QUE ADECUADO que cumpla con las especificaciones exigidas por el PAIS IMPORTADOR, el FLETE correcto, el tipo de MERCADO, la COMPETENCIA, las DISTANCIAS, las VIAS de COMUNICACION, las LEYES, los REGLAMENTOS, las NORMAS y DISPOSICIONES que rigen tanto la actividad EXPORTADORA en NUESTRO PAIS como la actividad IMPORTADORA del PAIS-COMPRADOR, los USOS y COSTUMBRES COMERCIALES, las FORMAS INTERNACIONALES de PAGO , los CREDITOS, los SEGUROS, etc....

SEGUNDO .- La FALTA de ASESORIA ESPECIALIZADA para efectuar todos los TRAMITES y PAPELEO necesario exigidos por México -- para EXPORTAR y VENDER en el extranjero, así como los-- que el país COMPRADOR impone a la actividad IMPORTADORA

TERCERO .- El MAS IMPORTANTE para efectos del presente estudio, que es la FALTA de PLANEACION JURIDICA, antes, durante y --- después del PROCESO de EXPORTACION, -----

( entendida como el USO y la PRACTICA del DERECHO en --  
forma PREVENTIVA, ( ESTUDIOS, ANALISIS y PROYECTOS ---  
JURIDICOS PREVIOS) EVITANDO, DETECTANDO y PREVIENDO --  
PROBLEMAS y POSIBLES CONTINGENCIAS FUTURAS, REPRESENTAN --  
TANDO para la EMPRESA EXPORTADORA GARANTIA, SEGURIDAD, -  
EFECTIVIDAD Y AHORRO en sus OPERACIONES MERCANTILES IN--  
TERNACIONALES.) trayendo consigo inevitablemente a cor--  
to, mediano y largo plazo, problemas de trascendencia -  
tal, que acaban en el mejor de los casos con PERDIDAS -  
ECONOMICAS y de TIEMPO considerables, mientras que en -  
otros genera no solo la PERDIDA de la TRANSACCION COMER--  
CIAL, del CLIENTE o del PROVEEDOR, sino hasta la PERDIDA  
TOTAL de su propia EMPRESA y PATRIMONIO PERSONAL, te --  
niendo que USARSE en este caso el DERECHO CORRECTIVO,-  
( LITIGIOS, SUSPENSIONES DE PAGOS, QUIEBRAS, ect.) acen--  
tuando AUN MAS la PERDIDA de TIEMPO y DINERO que sufre -  
dicha EMPRESA EXPORTADORA MEXICANA.

Por tal motivo es de suma importancia de que antes de iniciar una OPERACION de EXPORTACION, la PLANEEMOS JURIDICAMENTE , con la FINALIDAD de que durante nuestras NEGOCIACIONES tengamos FUNDAMENTOS y ELEMENTOS LEGALES suficientes para cerrar una buena OPERACION MERCANTIL INTERNACIONAL, así mismo para que durante el proceso mismo de la EXPORTACION se encuentren previstos todos los posibles problemas y riesgos, que puedan surgir, estableciendo claramente quién deberá ser responsable de los mismos y bajo que circunstancias, ASEGURANDONOS de que al terminar nuestros NEGOCIOS MERCANTILES INTERNACIONALES, NO surgan problemas o situaciones que NO hayan sido debidamente previstos, negociados, reglamentados o acordados y que impidan un finiquito adecuado, conveniente y justo para todas las partes.

Es muy importante que el EXPORTADOR MEXICANO POTENCIAL que pretende iniciarse en esta actividad, así como del EXPORTADOR MEXICANO que ACTUALMENTE la PRACTICA, REVISEN su SITUACION JURIDICA PRESENTE, para corregir defectos, omisiones y fallas que más adelante puedan convertirse en un problema de fondo que impida en forma transitoria o definitiva , practicar o seguir practicando con éxito dicha actividad EXPORTADORA, así mismo que FORMULEN y PLANEEN una ESTRATEGIA JURIDICA de CONSTITUCION, ORGANIZACION, OPERACION, NEGOCIACION, CONTRATACION, COMERCIALIZACION, FINIQUITO y CONTROL de todas sus TRANSACCIONES MERCANTILES INTERNACIONALES, en beneficio de ellos mismos, de sus proveedores, de sus clientes y sus NEGOCIOS CONCERTADOS, así como de la IMAGEN y PRESTIGIO de su propia EMPRESA, y de MEXICO, ante el MUNDO del COMERCIO INTERNACIONAL.

Por lo anterior, SOSTENEMOS que una adecuada e inteligente PLANEACION JURIDICA de :

- 1.- CONSTITUCION EMPRESARIAL
- 2.- COMERCIALIZACION
- 3.- NEGOCIACION
- 4.- CONTRATACION
- 5.- FINIQUITO Y
- 6.- COBRO

de todas sus OPERACIONES MERCANTILES INTERNACIONALES, es una GARANTIA ABSOLUTA de SEGURIDAD TOTAL que los PROTEJERA y CONDUCIRA hacia el EXITO COMERCIAL, ELIMINANDO los RIESGOS innecesarios y PROBLEMAS previsibles relacionados con la presente actividad .

Para DEMOSTRAR lo que SOSTENEMOS en el PRESENTE TRABAJO de TESIS PROFESIONAL de GRADO en DERECHO, hemos sistematizado la exposicion de nuestro estudio de la siguiente forma:

Iniciamos con un CAPITULO PRELIMINAR haciendo una EXPOSICION CLARA Y ORDENADA de los OBJETIVOS que perseguimos en nuestra TESIS, asi como del CORRECTO PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA OBJETO de INVESTIGACION, hacemos de igual forma la PRESENTACION de nuestras HIPOTESIS de las cuales partimos para la ELABORACION del ESTUDIO y lo concluimos con la PLANEACION de la INVESTIGACION, todo esto con la FINALIDAD de UBICAR a nuestros lectores dentro del tema que estamos tratando y que sepa desde antes con mayor FACILIDAD hacia donde DIRIGIMOS nuestro TRABAJO y a donde lo queremos CONDUCIR.



En el CAPITULO PRIMERO presentamos a nuestro lector los PROBLEMAS PRINCIPALES que ACTUALMENTE tiene el EMPRESARIO MEXICANO para DIRIGIR con EXITO Y EFECTIVIDAD los DESTINOS de su CORPORACION, además le hacemos RECOMENDACIONES para que evite caer en ellos y que los combata de manera EFICAZ.

En el CAPITULO SEGUNDO presentamos a la PLANEACION JURIDICA, como un punto importante a estudiar dentro de la DOCTRINA del DERECHO EMPRESARIAL ( PREVENTIVO ), exponiendo sus CONCEPTOS, CLASIFICACION, CARACTERISTICAS Y ELEMENTOS más IMPORTANTES que la conforman.

En el CAPITULO TERCERO hacemos especial ENFASIS en que la PLANEACION JURIDICA DEBE SER FORMALIZADA PERMANENTEMENTE, dentro de la EMPRESA EXPORTADORA MEXICANA , para que su ACTIVIDAD se DESARROLLE con EFECTIVIDAD, EVITANDO PROBLEMAS Y RIESGOS INNECESARIOS GARANTIZANDOLE un ALTO PORCENTAJE de EXITO, señalamos asimismo las FUNCIONES de las UNIDADES de PLANEACION en la mencionada CORPORACION y quienes son los RESPONSABLES de que se ejecute.

En el CAPITULO CUARTO, el más relevante para efectos del presente trabajo de TESIS, exponemos la IMPORTANCIA de la PLANEACION JURIDICA en la EMPRESA EXPORTADORA MEXICANA como INSTRUMENTO para MEJORAR su EFICIENCIA, CREANDO las CONDICIONES LEGALES APROPIADAS para que pueda CONSTITUISE, DESARROLLARSE y LIQUIDARSE PROFESIONAL, ADECUADA y SANAMENTE, EVITANDO PROBLEMAS Y CONTINGENCIAS futuras INNECESARIAS, GENERANDOLE AHORROS de TIEMPO, DINERO y ESFUERZO, en todas sus OPERACIONES MERCANTILES INTERNACIONALES.

En el CAPITULO QUINTO presentamos al lector los MOTIVOS de la FALTA de IMPLEMENTACION de la PLANEACION JURIDICA en la EMPRESA EXPORTADORA MEXICANA, así como las CAUSAS de su FRACASO; proponemos RECOMENDACIONES PERTINENTES para hacerla menos DIFICIL y COSTOSA, procurando siempre que exista una continuidad en los PLANES previamente ESTRUCTURADOS para conducir a dicha CORPORACION hacia una EFICACIA EMPRESARIAL INTERNACIONAL más COMPLETA.

TERMINAMOS nuestro trabajo de investigación presentando al lector los RESULTADOS en forma de CONCLUSIONES que nos arrojó el presente estudio, partiendo de nuestras HIPOTESIS INICIALES, COMPROBANDO que todas son AFIRMATIVAS y por tal motivo hacemos una serie de RECOMENDACIONES a las EMPRESAS EXPORTADORAS MEXICANAS para EVITAR que los ERRORES que debieran ser del PASADO se vuelvan a cometer HOY.

CONCLUIAMOS la presente INTRODUCCION RESALTANDO que es FINALIDAD de la presente TESIS, DEMOSTRAR a NUESTRAS EMPRESAS EXPORTADORAS MEXICANAS, tanto POTENCIALES, como en EJERCICIO, que una PLANEACION JURIDICA, DESARROLLANDO una ESTRATEGIA LEGAL ADECUADA y PROFESIONAL de CONSTITUCION, COMERCIALIZACION, NEGOCIACION, CONTRATACION, FINIQUITO y COBRO de sus OPERACIONES MERCANTILES TRASNACIONALES, les brindará como AFIRMAMOS anteriormente, una GARANTIA ABSOLUTA de EFECTIVIDAD y SEGURIDAD que los PROTEJERA y CONDUCIRA hacia el EXITO COMERCIAL, ELIMINANDO los RIESGOS innecesarios y PROBLEMAS previsibles relacionados con el extenso e interesante mundo del COMERCIO INTERNACIONAL.

CAPITULO            \* PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA, HIPOTESIS Y  
PRELIMINAR            PLANEACION DE LA INVESTIGACION \*

T E M A    1        \* OBJETIVOS DE LA TESIS.\*

1.1) OBJETIVOS GENERALES.-

a) ANALIZAR a la EMPRESA EXPORTADORA MEXICANA,  
para DETECTAR las FALLAS, PROBLEMAS y CONTINGENCIAS que desde el punto  
de vista práctico puedan AFECTAR el EXITO de nuestros ACTUALES y  
POTENCIALES EXPORTADORES en una actividad tan importante, como es el  
COMERCIO INTERNACIONAL

b) PROPONER a las EMPRESAS EXPORTADORAS  
MEXICANAS el USO inteligente, profesional y adecuado de la PLANEACION  
JURIDICA, como HERRAMIENTA ESENCIAL del DERECHO PREVENTIVO  
EMPRESARIAL para VISUALIZAR y SOLUCIONAR SATISFACTORIAMENTE las  
POSIBLES FALLAS, PROBLEMAS y CONTINGENCIAS de cualquier tipo que se  
le pudieran presentar, para que las conduzca al EXITO COMERCIAL  
INTERNACIONAL.

1.2) OBJETIVOS ESPECIFICOS.-

a) Hacer un ESTUDIO COMPARATIVO entre las EMPRESAS EXPORTADORAS MEXICANAS que practican la actividad de PLANEACION JURIDICA y las que no lo hacen, con la FINALIDAD de detectar las FALLAS, PROBLEMAS y CONTINGENCIAS más importantes que AFECTAN su EFICACIA como CORPORACIONES.

b) Proponer a la EMPRESA EXPORTADORA MEXICANA la FORMALIZACION, USO y PRACTICA PERMANENTE de la PLANEACION JURIDICA como INSTRUMENTO del DERECHO PREVENTIVO EMPRESARIAL para mejorar la EFICIENCIA de la mencionada CORPORACION DISMINUYENDO considerablemente los RIESGOS, AMENAZAS, PROBLEMAS, FALLAS y CONTINGENCIAS que se ciernen continuamente sobre ella

c) DEMOSTRAR a la EMPRESA EXPORTADORA MEXICANA que es necesario un cambio de mentalidad en la forma de UTILIZAR y APLICAR nuestra LEGISLACION MEXICANA y la EXTRANJERA, CAMBIANDO de un DERECHO TRADICIONALMENTE CORRECTIVO a uno eminentemente PREVENTIVO MEDIANTE la PRACTICA FORMAL de LA PLANEACION JURIDICA CORPORATIVA.

d) PRESENTAR a la EMPRESA EXPORTADORA MEXICANA los MOTIVOS de la FALTA de IMPLEMENTACION de LA PLANEACION JURIDICA en NUESTRO PAIS y las CAUSAS que originan su FRACASO para EVITAR COMETER los mismos errores del ayer que hoy debieran ser del pasado.

**T E M A 2 " PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA "**

Seleccionamos como TEMA de INVESTIGACION para el presente trabajo de TESIS PROFESIONAL de GRADO en DERECHO :  
" LA PLANEACION JURIDICA EN LA EMPRESA EXPORTADORA MEXICANA " ; y  
Como resultado de una lectura previa realizada en obras generales, textos, manuales de DERECHO y LEYES que tratan nuestro tema, lo convertimos PROBLEMA de TESIS.

El PLANTEAMIENTO del PROBLEMA en nuestra TESIS PROFESIONAL lo ubicamos dentro de los siguientes cuestionamientos :

Existe verdaderamente una PLANEACION en la EMPRESA MEXICANA involucrada en la actividad de comercio exterior ?

Cuenta la EMPRESA EXPORTADORA MEXICANA con una verdadera PLANEACION JURIDICA de todas sus actividades y operaciones mercantiles internacionales ?

Cuenta la EMPRESA EXPORTADORA MEXICANA con los MEDIOS JURIDICOS SUFICIENTES y apropiados para ejecutar en forma efectiva su actividad de comercio internacional, y los está usando actualmente ?

Cuéntan con el APOYO y ESTRUCTURA JURIDICA adecuada para practicar eficazmente su actividad ?

Existe la legislación mercantil mexicana vigente suficiente para PLANEAR y CONSTITUIR JURIDICAMENTE una EMPRESA EXPORTADORA que cumpla con eficacia su función ?

Cuál será la PROBLEMÁTICA ACTUAL que enfrenta la DIRECCION EMPRESARIAL en México ?

Cuál es el ENFOQUE que se debe darse a la PLANEACION JURIDICA de la EMPRESA EXPORTADORA MEXICANA ?

Cuál será la IMPORTANCIA que reviste la PLANEACION JURIDICA en el desarrollo de una EMPRESA EXPORTADORA MEXICANA ?

Porqué RAZONES es necesario llevar a cabo la ACTIVIDAD de PLANEACION JURIDICA ?

Cuáles son las CAUSAS PRICIPALES que hacen NECESARIA la PLANEACION JURIDICA FORMAL en la EMPRESA EXPORTADORA MEXICANA ?

Qué se entiende por PLANEACION JURIDICA ?

Cuántos TIPOS de PLANEACION JURIDICA  
existen y Cuáles son sus CARACTERISTICAS ?

QUIEN debe ELABORAR y Quién EJECUTAR la  
PLANEACION JURIDICA ?

Cómo, cuándo y dónde debe EJECUTARSE ?

Porqué RAZONES debe APLICARSE en la EMPRESA  
MEXICANA ?

Porqué es importante que se FORMALIZE la  
PLANEACION JURIDICA de la EMPRESA EXPORTADORA MEXICANA ?

Es la PLANEACION JURIDICA un INSTRUMENTO  
valioso para AUMENTAR la EFICIENCIA en la EMPRESA EXPORTADORA  
MEXICANA?

Cuál es la IMPORTANCIA que tiene la  
PLANEACION JURIDICA en la EMPRESA EXPORTADORA MEXICANA ?

Cuáles son los MOTIVOS por los cuáles no  
se implementa la ACTIVIDAD de PLANEACION JURIDICA en la EMPRESA  
EXPORTADORA MEXICANA ?

Cuáles son las CAUSAS que generan el FRACASO de la ACTIVIDAD de PLANEACION JURIDICA en la EMPRESA EXPORTADORA MEXICANA ?

Con estas interrogantes, nuestro tema elegido se ha transformado en problema.



### T E M A 3 " HIPOTESIS "

#### 3.1) HIPOTESIS GENERAL.-

Nuestra HIPOTESIS GENERAL la podemos sintetizar de la siguiente forma :

SI EFECTUA una PLANEACION JURIDICA ( DERECHO PREVENTIVO EMPRESARIAL ) adecuada, inteligente y profesional, antes, durante y después de CONSTITUIRSE e INICIAR OPERACIONES, la EMPRESA EXPORTADORA MEXICANA se EVITARA tener PROBLEMAS con las AUTORIDADES, con sus PROVEEDORES, con sus CLIENTES, con sus COMPETIDORES y con propios RECURSOS humanos, económicos, técnicos y tecnológicos.

EFECTUADA dicha actividad, la EMPRESA EXPORTADORA MEXICANA, tendrá VISUALIZADAS y PREVISTAS todas las posibles CONTINGENCIAS, estando SIEMPRE PREPARADA para hacer frente a cualquier PROBLEMA que pueda surgir durante la concepción, gestación, constitución, desarrollo y liquidación de dicha corporación, siendo este uno de los FACTORES más IMPORTANTES para LOGRAR un EXITO duradero, permanente y constante en el mundo del COMERCIO INTERNACIONAL.

### 3.2) HIPOTESIS ESPECIFICAS.-

Nuestras HIPOTESIS ESPECIFICAS en el presente trabajo de TESIS son las siguientes :

1.- DEMOSTRAR que uno de los PROBLEMAS PRINCIPALES en la DIRECCION EMPRESARIAL en MEXICO es la FALTA de PLANEACION JURIDICA en las EMPRESAS EXPORTADORAS MEXICANAS, AFECTANDO GRAVEMENTE la EFECTIVIDAD de su ACTIVIDAD, CONDUCIENDOLAS a MEDIANO y LARGO PLAZO a un FRACASO COMERCIAL INTERNACIONAL si no corrigen a tiempo esa deficiencia.

2.- PRESENTAR a la PLANEACION JURIDICA, como una ACTIVIDAD FORMAL dentro de la DOCTRINA JURIDICA del DERECHO EMPRESARIAL ( PREVENTIVO ), UBICANDOLA dentro de la FASE ADMINISTRATIVA de PLANEACION en la EMPRESA EXPORTADORA MEXICANA, EXPONIENDO los CONCEPTOS que las DEFINEN, sus CARACTERISTICAS, y ELEMENTOS más IMPORTANTES.

3.- COMPROBAR que FORMALIZANDO una ADECUADA PLANEACION JURIDICA en forma PERMANENTE y PROFESIONAL, la EMPRESA EXPORTADORA MEXICANA podrá hacer que sus ACTIVIDADES y OPERACIONES MERCANTILES INTERNACIONALES sean EJECUTADAS con MAYOR EFECTIVIDAD EVITANDOSE PROBLEMAS y RIESGOS INNECESARIOS GARANTIZANDOLES un ALTO PORCENTAJE de EXITO en materia de COMERCIO INTERNACIONAL.

4.- DEMOSTRAR que llevando a cabo una PLANEACION JURIDICA PROFESIONAL inteligente y conveniente estaremos CREANDO las CONDICIONES LEGALES apropiadas para que la CORPORACION pueda CONSTITUIRSE, OPERAR, DESARROLLARSE y LIQUIDARSE sana y adecuadamente, EVITANDO PROBLEMAS y CONTINGENCIAS futuras INNECESARIAS, empezando desde ese momento a DIRIGIR en forma EXITOSA y EFICIENTE los DESTINOS de la EMPRESA EXPORTADORA MEXICANA en el MUNDO del COMERCIO INTERNACIONAL.

5.- DEMOSTRAR que la FALTA DE IMPLEMENTACION de la PLANEACION JURIDICA y las causas de su FRACASO en la EMPRESA EXPORTADORA MEXICANA se han generado por la AUSENCIA de una ASESORIA PROFESIONAL ADECUADA que haga MENOS DIFICIL y COSTOSA dicha ACTIVIDAD, ORIENTANDO a la señalada EMPRESA para que DEFINA ADECUADAMENTE los FINES que persigue cada tipo de PLAN y EXISTA una VERDADERA CONTINUIDAD en su EJECUCION que la conduzca al EXITO COMERCIAL INTERNACIONAL.

#### T E M A 4 " PLANEACION DE LA INVESTIGACION "

Para el presente trabajo de TESIS PROFESIONAL en DERECHO usamos el siguiente MATERIAL de TRABAJO DOCUMENTAL:

##### 1.- La LEY.-

Que constituye la FUENTE FORMAL SUPREMA de nuestro SISTEMA JURIDICO NACIONAL, la usamos como HERRAMIENTA IMPORTANTE de TRABAJO consultando las LEYES APLICABLES AL TEMA.

##### 2.- LA JURISPRUDENCIA:

El cuerpo de LEYES en paises de derecho escrito como MEXICO, tienden a SATISFACER las NECESIDADES SOCIALES y JURIDICAS de la COLECTIVIDAD, CREANDO INSTITUCIONES NUEVAS o PERFECCIONADO las EXISTENTES, como consecuencia de las RESOLUCIONES de CARACTER JURIDICO emitidas por el PODER JUDICIAL al RESOLVER CONFLICTOS especificos APLICANDO la LEY.

##### 3.- LA DOCTRINA JURIDICA:

Conocemos como DOCTRINA JURIDICA aquellos ESTUDIOS TECNICO-JURIDICOS de CARACTER CIENTIFICO que los tratadistas realizan acerca del DERECHO, para SISTEMATIZAR sus PRECEPTOS y ENSEMANZA, para ESTUDIAR, ANALIZAR, INTERPRETAR y COMENTAR sus DISPOSICIONES señalando sus las reglas de su aplicaci3n.

4.- EL DIARIO OFICIAL, REVISTAS, PERIODICOS, ARTICULOS, REPORTAJES, LIBROS y FUENTES DE INFORMACION en general RELATIVA AL TEMA TRATADO EN EL PRESENTE TRABAJO DE TESIS.

5.- LA REALIDAD SOCIO-JURIDICA:

Que fue la OBSERVACION PRACTICA de los FENOMENOS, FALLAS, ADELANTOS, e INNOVACIONES que surgen a través de la praxis cotidiana de la PLANEACION JURIDICA, así como de la aplicación del DERECHO en la EMPRESA EXPORTADORA MEXICANA.

## B I B L I O G R A F I A :

- 1.- MENDIETA ALATORRE, Angeles. Tesis Profesionales.  
Ed. Porrúa, S.A., México, 1982. 282 pags.
- 2.- TABORGA TORRIGO, Huáscar. Cómo hacer una tesis.  
Ed. Grijalbo, S.A., México, 1982. 220 pags.
- 3.- VILLASENOR DAVALOS, José Luis. Apuntes del  
seminario sobre la elaboración de tesis profesionales,  
México, Guadalajara Jalisco, UAG. EDUCON, 1981.
- 4.- WITKER, Jorge. Cómo elaborar una tesis de grado  
en Derecho., Ed. PAC, México, 1983. 149 pags.  
Pags. 48 a 53.
- 5.- ZUBIZARRETA G., Armando f., La Aventura del Trabajo  
Intelectual., Ed. Fondo Educativo Panamericano,  
México, 1979, ( 1969 " c " ). 184 pags.

CAPITULO I PROBLEMATICA ACTUAL DE LA DIRECCION  
EMPRESARIAL EN MEXICO.

T E M A 1 PROBLEMATICA ACTUAL DE LA DIRECCION  
EMPRESARIAL EN MEXICO

El ejercicio jurídico profesional permite enriquecer con infinidad de experiencias sobre el éxito y el fracaso de los negocios de exportación a todas aquellas personas que se desenvuelven dentro del ámbito empresarial internacional, por lo tanto si bien es cierto que en buena medida los resultados que es posible apreciar son aceptables, también existen contrastes muy frecuentes que causan asombro y tristeza por la magnitud de las catástrofes que diariamente vemos.

Muchos han sido los casos en donde empresas exportadoras mexicanas progresistas han sufrido lamentables cambios de ruta del éxito al fracaso, teniendo como principal causa de ello la inadecuada o inexistente planeación.

La PLANEACION es una actividad que tiene como FINALIDAD evitar que los ejecutivos mexicanos de cualquier nivel y aquellas personas que en la actualidad se encuentran involucradas en la importante tarea de tomar decisiones en los altos niveles directivos, hayan o no padecido descalabros como consecuencia de sus decisiones, cometan el día de hoy y de mañana los errores que ya debieran en el presente ser del pasado.

El tamaño y complejidad que han adquirido las empresas exportadoras mexicanas en los últimos años, motivado fundamentalmente por la gran diversidad de actividades que realizan, ha provocado una serie de problemas en la administración de las organizaciones, situación que se refleja en una DEFICIENTE TOMA de DECISIONES, por lo anterior, los ejecutivos mexicanos actuales se preocupan por REALIZAR ESTUDIOS tendientes a cimentar una infraestructura adecuada que les ayude a conducir eficientemente las actividades de sus empresas.

Del igual forma se deben llevar a cabo esfuerzos por implementar metodologías y técnicas modernas de PLANEACION JURIDICA que permitan una mejor asignación de recursos, ya que una de las PRINCIPALES ACTIVIDADES DIRECTIVAS que debe desarrollar la EMPRESA EXPORTADORA MEXICANA es la PLANEACION JURIDICA a CORTO, MEDIANO Y LARGO PLAZOS para poder DETECTAR CON ANTICIPACION los MEDIOS, MECANISMOS, FALLAS y POSIBLES PROBLEMAS que pudiesen presentarse, todo esto con la FINALIDAD de ALCANZAR los PROPOSITOS y OBJETIVOS fijados.

Pero nosotros planteamos la siguiente interrogante :

- Cuáles son los PROBLEMAS PRINCIPALES que se presentan en la DIRECCION de EMPRESAS EXPORTADORAS MEXICANAS ?



Para darle contestación precisa y real a la interrogante planteada presentaremos el RESULTADO obtenido de las INVESTIGACIONES publicadas por el Centro de Investigación Científica y Tecnológica de la Universidad del Valle de México que en materia de PLANEACION CORPORATIVA, se llevaron a cabo en un número aproximado de DOSCIENTAS EMPRESAS MEXICANAS pequeñas, medianas y grandes tanto Públicas como Privadas, de la siguiente forma :

• 1) OBJETIVO DE LA INVESTIGACION :

Identificar los PROBLEMAS PRINCIPALES que con mayor frecuencia se presentan en materia de DIRECCION de EMPRESAS en MEXICO.

2) PERFIL DE LA INVESTIGACION :

a) SUJETO DE INVESTIGACION :

Ejecutivos Mexicanos.

b) MUESTRA :

104 Ejecutivos Mexicanos de alto nivel de diferentes empresas.

c) TIPO DE EJECUTIVO INVESTIGADO :

Directores Generales.  
Directores de Ventas.  
Directores de Finanzas.  
Directores de Planeación.  
Consultores Ejecutivos.

3) ANALISIS DE LA INVESTIACION :

** DESCRIPCION DEL PROBLEMA :	E M P R E S A	
	PUBLICA	PRIVADA
1.- Deficientes sistemas de información.	7	5
2.- Estructura organizacional inadecuada	6	4
3.- Controles obsoletos.	8	9
4.- Limitada capacidad de decisión del personal	4	3
5.- Poco espíritu de participación del personal	9	6
6.- Conflictos organizacionales	3	7
7.- Resistencia al cambio	5	8
8.- Sistemas de planeación antifuncionales	1	2
9.- Carencia de planes a largo plazo	2	1

JERARQUIA ASIGNADA

3) RESULTADOS :

De acuerdo con la presente investigación tanto la empresa Pública como la Privada conceptúan como PROBLEMAS PRINCIPALES para la EFICIENTE y ACERTADA TOMA de DECISIONES EJECUTIVAS, los siguientes :

- 1.- La CARENCIA de PLANES a LARGO PLAZO en al EMPRESA MEXICANA.
- 2.- Los DEFICIENTES SISTEMAS de PLANEACION existentes actualmente.\* (1)

**T E M A 2 ) CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.**

**2.1 ) CONCLUSIONES :**

**1.- Los DIRIGENTES de la EMPRESA EXPORTADORA MEXICANA tanto Publica como la Privada tienen PROBLEMAS SIMILARES en cuanto a la EFECTIVA DIRECCION que debe darse a sus CORPORACIONES. AFIRMAMOS por lo tanto que dichos CONFLICTOS en buena medida pueden ser EVITADOS al ser ESTUDIADOS, ANALIZADOS y PREVISTOS a la LUZ del DERECHO EMPRESARIAL PREVENTIVO mediante el USO PROFESIONAL, ADECUADO y PERMANENTE de la HERRAMIENTA por nosotros PROPUESTA que es LA PLANEACION JURIDICA.**

**2.- AFIRMAMOS que PROBLEMAS como :**

**2.1.- DEFICIENTES SISTEMAS de INFORMACION JURIDICA.**

**2.2.- SISTEMAS ORGANIZACIONALES DEFICIENTES que no tengan PREVISTO un DEPARTAMENTO JURIDICO INTERNO con algún ESPECIALISTA en COMERCIO INTERNACIONAL o sean ASESORADOS por ABOGADOS CORPORATIVOS EXTERNOS ESPECIALISTAS en la materia mencionada.**

**2.3.- CONTROLES JURIDICOS OBSOLETOS.**

**2.4.- CONFLICTOS ORGANIZACIONALES de TIPO LEGAL.**

2.5.- SISTEMAS DE PLANEACION JURIDICA INEXISTENTES  
O ANTIFUNCIONALES.

2.6.- CARENCIA de PLANES JURIDICOS ESTRATEGICOS,  
TACTICOS Y OPERATIVOS a LARGO PLAZO,

entre otros, AFECTAN en forma trascendente la  
EFECTIVIDAD de la DIRECCION EMPRESARIAL en la ACTIVIDAD EXPORTADORA  
de la CORPORACION MEXICANA, CORRIENDO RIESGOS PREVISIBLES  
INNECESARIOS que le GENERAN PERDIDA de TIEMPO, DINERO y ESFUERZO.

3.- CONCLUIMOS que los PROBLEMAS PRINCIPALES en  
la EFICIENTE y ACERTADA TOMA de DECISIONES EJECUTIVAS que MARCAN la  
PAUTA de la DIRECCION en las EMPRESAS EXPORTADORAS MEXICANAS, son los  
siguientes :

3.1.- La CARENCIA de PLANES JURIDICOS ESTRATEGICOS,  
TACTICOS y OPERATIVOS a LARGO PLAZO.

3.2.- Los DEFICIENTES o INEXISTENTES SISTEMAS de  
PLANEACION JURIDICA,

mismos que AFECTAN GRAVEMENTE la EFICIENCIA y  
FUNCIONAMIENTO de toda la CORPORACION en GENERAL, pero concretamente  
en todas las OPERACIONES MERCANTILES INTERNACIONALES que realice o  
pretenda realizar IMPIDIENDO cumplir fielmente con las METAS,  
OBJETIVOS y PROPOSITOS que persiga, CONDUCIENDOLAS a MEDIANO y LARGO  
PLAZO a un FRACASO en el MUNDO de los NEGOCIOS INTERNACIONALES, si no  
corrige a tiempo las mencionas fallas.

2.2 ) RECOMENDACIONES :

1.- RECOMENDAMOS a las EMPRESAS EXPORTADORAS MEXICANAS para SOLUCIONAR los CONFLICTOS descritos en las CONCLUSIONES anteriormente expuestas, que los ESTUDIEN, ANALICEN y PREVEAN a la LUZ del DERECHO EMPRESARIAL ( PREVENTIVO ) mediante el USO PROFESIONAL, ADECUADO y PERMANENTE de la HERRAMIENTA por nosotros PROPUESTA que es LA PLANEACION JURIDICA, con la FINALIDAD de EVITAR CORRER RIESGOS PREVISIBLES INNECESARIOS y SER más EFECTIVOS al DESARROLLAR la ACTIVIDAD de EXPORTACION y por consecuencia tener un considerable AHORRO de TIEMPO y DINERO.

2.- RECOMENDAMOS que las EMPRESA EXPORTADORAS MEXICANAS que se INICIAN en esta ACTIVIDAD o las que actualmente ya se encuentran en envueltas en ella, tengan dentro de su ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL un DEPARTAMENTO JURIDICO INTERNO o recurran a la CONSULTORIA EXTERNA de un ABOGADO CORPORATIVO ESPECIALISTA en COMERCIO INTERNACIONAL, que las ASESORE, ORIENTE y CONDUZCA con PROFESIONALISMO dentro del CAMPO del DERECHO EMPRESARIAL (PREVENTIVO) USANDO la PLANEACION JURIDICA como INSTRUMENTO de EFICIENCIA en la DIRECCION de sus NEGOCIOS, y en el CUMPLIMIENTO fiel de sus METAS, OBJETIVOS y PROPOSITOS que se hayan trazado, para que FINALMENTE consigan el EXITO esperado dentro del interesante MUNDO de los NEGOCIOS INTERNACIONALES.

## CAPITULO II PLANEACION JURIDICA

### T E M A I TIPOS DE PLANEACION JURIDICA:

Podemos afirmar que haciendo una división Estructural, Esquemática y ordenada de la forma en que se desarrolla la PLANEACION JURIDICA, en la Empresa Exportadora Mexicana, existen tres tipos de PLANEACION JURIDICA :

I ) PLANEACION JURIDICA ESTRATEGICA.

II ) PLANEACION JURIDICA TACTICA.

III ) PLANEACION JURIDICA OPERATIVA.

de las cuales presentaremos de cada una, sus CONCEPTOS, CARACTERISTICAS y ELEMENTOS que les dan forma y vida dentro del DERECHO EMPRESARIAL ( PREVENTIVO ) que toda CORPORACION dedicada al COMERCIO INTERNACIONAL DEBE PRACTICAR en FORMA PROFESIONAL y PERMANENTE.

**T E M A 2      C O N C E P T O S  D E  C A D A  T I P O  
D E  P L A N E A C I O N  J U R I D I C A  :**

**2.1 )  P L A N E A C I O N  J U R I D I C A  G E N E R A L . -**

- 1. - Es la VISION INTEGRAL del PANORAMA JURIDICO.**
- 2. - Es el Analisis, Estudio, Evaluación y Marco Legal que servirá de fundamento de peso en el proceso de DECIDIR qué se va a hacer, cómo se hará, quién y cuándo, se hará mediante la implementación de PLANES ESTRATEGICOS, TACTICOS y OPERATIVOS de CARACTER JURIDICO.**
- 3. - Es el conjunto de PLANES JURIDICOS INTEGRALES de la Empresa Exportadora Mexicana, que normarán su comportamiento futuro.**
- 4. - Es la Actividad Directiva de tipo legal que tiene como finalidad primordial analizar y evaluar la situación Jurídica del medio ambiente económico, político y social que afecta en forma directa o indirecta a la Empresa Exportadora Mexicana, tanto de México, como de los países con los cuales desea entablar una relación comercial internacional.**

- 5.- Es la actividad de tipo técnico - jurídico que tiene como propósito principal influenciar el medio ambiente para crear un futuro agradable a la Empresa Exportadora Mexicana.
- 6.- El desarrollo correcto y oportuno de esta actividad, genera la optimización de los fines que tiene fijados y los medios con los que cuenta para lograrlos la Empresa Exportadora Mexicana.
- 7.- En la ETAPA administrativa de PLANEACION, juega un papel decisivo para definir las ESPECTATIVAS, CAMINOS, OPORTUNIDADES y PROYECCION que tiene la Empresa Exportadora Mexicana.
- 8.- De una Buena, Adecuada e Inteligente PLANEACION JURIDICA, depende el éxito o fracaso de la Empresa Exportadora Mexicana.



**2.2 ) PLANEACION JURIDICA ESTRATEGICA.-**

- 1.- Es el QUE se va HACER y PORQUE JURIDICAMENTE.**
- 2.- Es el MARCO JURIDICO profesionalmente PLANEADO y previsto dentro del cual deberán ubicarse aquellos PLANES que tienen MAYOR IMPORTANCIA en la ASIGNACION DE RECURSOS de la Empresa Exportadora Mexicana.**
- 3.- Es el PROCESO de Análisis, Estudio y Previsión de carácter Legal, mediante el cual se FIJAN los PROPOSITOS, se DEFINEN las políticas, objetivos y estrategias de CARACTER JURIDICO en PLANES DETALLADOS, para establecer una ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL adecuada que permita una correcta y continua toma de decisiones, en la Empresa Exportadora Mexicana.**
- 4.- Es el FUNDAMENTO JURIDICO que respalda el Proceso Sistemático de TOMA de DECISIONES RELEVANTES, en el cual se MIDEN los RESULTADOS OBTENIDOS al COMPARARLOS con los FINES ESPERADOS a través de un SISTEMA de RETROALIMENTACION .**
- 5.- Es el PROCESO de Análisis, Estudio, Revisión y Fundamentación Jurídica que PERMITE DETERMINAR los PROPOSITOS PRINCIPALES de una EMPRESA EXPORTADORA MEXICANA y los CRITERIOS que DEFINIRAN la ADQUISICION y el USO de RECURSOS para LOGRARLOS.**

2.3 ) PLANEACION JURIDICA TACTICA.-

- 1.- Es el COMO HACERLO JURIDICAMENTE y el CUANTO.
- 2.- Son aquellos PLANES de caracter JURIDICO que se enfocan básicamente a cada AREA ESPECIFICA de la CORPORACION MEXICANA EXPORTADORA y su proyección es a MEDIANO y a CORTO PLAZO.
- 3.- Es la HERRAMIENTA JURIDICA que permite al EXPORTADOR MEXICANO visualizar el ESTADO FUTURO de los PUNTOS CLAVES de su EMPRESA.
- 4.- Es el momento en que se DEFINEN ;
  - a ) Objetivos Jurídicos.
  - b ) Programas.
  - c ) y Presupuestos.que desarrollará y ejercerá la EMPRESA EXPORTADORA MEXICANA, dentro del ambito legal que le señalan las leyes mexicanas y extranjeras de los países donde tiene PROYECTADO OPERAR.
- 5.- Es un PROCESO dentro del cual se ELABORAN PLANES JURIDICOS DETALLADOS para cada una de las AREAS más IMPORTANTES de la EMPRESA EXPORTADORA MEXICANA.

6.- Es una técnica que ayuda a SOLUCIONAR los CONFLICTOS JURIDICOS que estan vigentes en la ESTRUCTURA INTERNA de la Empresa Exportadora Mexicana.

#### 2.4 ) PLANEACION JURIDICA OPERATIVA

Para darle un efectivo apoyo a la PLANEACION ESTRATEGICA y TACTICA JURIDICA desarrollada dentro de la EMPRESA EXPORTADORA MEXICANA, se hace necesario efectuar la PLANEACION JURIDICA OPERATIVA.

1.- Es el QUIEN, CUANDO y DONDE.

2.- La PLANEACION JURIDICA OPERATIVA, es el conjunto de PLANES JURIDICOS elaborados para ejecutarse A CORTO PLAZO, tendientes a DESARROLLAR las ACTIVIDADES de CARACTER JURIDICO que requiere la Empresa Exportadora Mexicana para el logro de sus fines y objetivos.

**T. E M A 3    C A R A C T E R I S T I C A S   D E   C A D A   T I P O  
D E   P L A N E A C I O N   J U R I D I C A   :**

**3.1 )    P L A N E A C I O N   J U R I D I C A   G E N E R A L .**

- 1.- Describe JURIDICAMENTE en el presente, el futuro de una organización de exportación.
- 2.- Permite ver, evaluar, aceptar y rechazar un determinado número de alternativas jurídicas, que determinan el rumbo de acción que la Empresa Exportadora Mexicana debe seguir.
- 3.- Otorga una capacitación jurídica adicional especializada al cuerpo directivo de una organización exportadora por la participación de éste en el proceso de planeación.
- 4.- Induce a los ejecutivos a especificar sus objetivos y la forma en que lograrán los mismos, tomando siempre en consideración el entorno jurídico que los rodea.
- 5.- DETECTA anticipadamente el conjunto de OPORTUNIDADES y AMENAZAS de CARACTER JURIDICO que se ciernen sobre la empresa exportadora mexicana y constituye una valiosa herramienta legal para la delegación de responsabilidades de los administradores.

- 6.- Aprovecha la capacidad de diseño, imaginación y creatividad del director jurídico al participar en la elaboración de los planes institucionales.
- 7.- Proporciona un instrumento jurídico de control de las Áreas claves de la Corporación Exportadora Mexicana.
- 8.- Estimula la comunicación de los altos niveles directivos de la organización.
- 9.- Especifica los factores jurídicos básicos que marcan el éxito o fracaso de una empresa que desea incursionar en los Mercados Internacionales.
- 10.- Contribuye a reducir los conflictos legales organizacionales.
- 11.- Tiende a limitar arbitrariedades de las autoridades gubernamentales.
- 12.- Reduce la incertidumbre Jurídica dentro de la organización.
- 13.- Produce una mayor capacidad para manejar la incertidumbre Jurídica del ambiente externo de la Empresa Exportadora.
- 14.- Proporciona puntos de referencia jurídica para tomar decisiones de todo el ámbito Empresarial.

### 3.2 ) PLANEACION JURIDICA ESTRATEGICA.-

- 1.- Es una actividad intelectual especializada que debe ser desarrollada por personas profesional y técnicamente preparadas, es decir, por abogados corporativos especialistas en comercio internacional internos o externos, facilitando el logro de fines y objetivos, en la corporación mexicana de exportación.
  
- 2.- Se encuentra orientada a las AREAS de MAYOR IMPORTANCIA de la EMPRESA EXPORTADORA MEXICANA, concentrandose en el DESARROLLO de PLANES JURIDICOS ESTRATEGICOS a LARGO PLAZO, DEFINIENDO tanto los FINES y los MEDIOS Jurídicos que se UTILIZARAN para cumplir con sus objetivos, AJUSTANDOSE a las CONDICIONES CAMBIANTES según sea necesario ya que se trata de un PROCESO DINAMICO.
  
- 3.- Se efectúa A CORTO PLAZO cuando existe una determinada situación jurídica, que por la importancia que representa, AFECTA INTEGRALMENTE a la EMPRESA EXPORTADORA MEXICANA, como pueden ser los DIVERSOS PROBLEMAS de CARACTER JURIDICO que pueden cambiar el rumbo, actividad o vida de la empresa.  
  
Ejemplo : un emplazamiento a Huelga.

4.- La elaboración de los PLANES JURIDICOS ESTRATEGICOS se efectúa siempre analizando, estudiando y evaluando las OPORTUNIDADES, AMENAZAS, CONTINGENCIAS y PROBLEMAS de carácter legal que tiene o pudiese llegar a tener la EMPRESA EXPORTADORA MEXICANA, manejando y eliminando al máximo el FACTOR de INCERTIDUMBRE, siendo precisamente en este punto donde juega un papel determinante y decisivo la PLANEACION JURIDICA.

5.- EL DESARROLLO de PLANES JURIDICOS ESTRATEGICOS requiere de una INFORMACION veráz, real, oportuna y actualizada de los FACTORES JURIDICOS que permitan PREVER las SITUACIONES FUTURAS que puedan afectar a la EMPRESA EXPORTADORA MEXICANA, en el logro de sus FINES, METAS y OBJETIVOS.

Los mencionados FACTORES que deben considerarse son los siguientes :

5.1.- LA SITUACION JURIDICA DE EL MEDIO AMBIENTE DONDE SE DESARROLLARA LA EMPRESA EXPORTADORA MEXICANA :

Comprende el Marco Jurídico, Político, el esquema Social y el entorno Económico que prevalecen en México y en los Países donde pretenda penetrar.

### 5.2.- EL ENTORNO JURIDICO DE LA MERCADOTECNIA :

Quedan englobados dentro de este factor :

- a ) La SITUACION JURIDICA en que se encuentra la EMPRESA EXPORTADORA MEXICANA en los mercados internacionales, debiendo conocer y analizar aquellas contingencias de carácter legal que puedan afectar a todos y cada uno de sus competidores tanto nacionales como extranjeros, con la finalidad de determinar su situación competitiva.
- b ) La INVESTIGACION JURIDICA de MERCADOS INTERNACIONALES, donde pretende penetrar el EXPORTADOR MEXICANO con sus productos nacionales.
- c ) El SOPORTE JURIDICO de la PROYECCION DEL MERCADO INTERNACIONAL, que pretende tener LA CORPORACION MEXICANA EXPORTADORA para lograr sus fines y metas fijados.
- d ) El ANALISIS JURIDICO de las DIFERENTES FORMAS de COMERCIALIZAR su PRODUCTO en los MERCADOS INTERNACIONALES, ya que cada una de ellas REPRESENTA diferentes GRADOS de RIESGO, RESPONSABILIDADES, DERECHOS, OBLIGACIONES, VENTAJAS Y DESVENTAJAS, que deben ser visualizados con la debida anticipación para poder tomar la decisión más conveniente, segura, y que brinde las mayores ventajas para la EMPRESA EXPORTADORA MEXICANA.



Volvemos a reiterar nuevamente que resulta conveniente resaltar que es precisamente dentro de este punto donde LA PLANEACION JURIDICA JUEGA UN PAPEL MUY IMPORTANTE para TOMAR LA DECISION CORRECTA, ya que los GRADOS DE RIESGO, RESPONSABILIDADES, DERECHOS, OBLIGACIONES, VENTAJAS y DESVENTAJAS QUE REPRESENTA cada una de las formas de COMERCIALIZACION del producto en los MERCADOS INTERNACIONALES, deben ser estudiadas, analizadas, y evaluadas por un ESPECIALISTA, es decir, un ABOGADO CORPORATIVO ESPECIALISTA en COMERCIO INTERNACIONAL, para que la DECISION que debe tomar el EMPRESARIO MEXICANO descansa en bases firmes y claras, que den mayor fortaleza eliminando al máximo la incertidumbre de si es o no el canal de comercialización adecuado, de acuerdo con las circunstancias especiales del caso concreto.

- e ) Las limitaciones y alcances que las leyes permiten para la FIJACION DE PRECIOS, que sean acordes con la realidad, competitivos, justos y convenientes tanto para la EMPRESA EXPORTADORA MEXICANA y nuestro país, como para los IMPORTADORES EXTRANJEROS y su país.

### 5.3.- EL MARCO JURIDICO PRODUCTIVO :

Se deben considerar dentro de este factor lo siguiente :

- a ) Las limitaciones y estímulos de carácter legal respecto a los NIVELES DE PRODUCCION, de nuestro producto en los mercados internacionales.

- b ) Las leyes que regulan la TECNOLOGIA, y su TRANSFERENCIA en nuestro país y el de los países a los cuales deseamos penetrar.
- c ) Las PROTECCIONES LEGALES de los SISTEMAS TECNOLOGICOS, que LA EMPRESA EXPORTADORA MEXICANA va a usar y los que usan nuestros competidores y los que se usan en los países donde pretendemos penetrar.
- d ) Las PROTECCIONES JURIDICAS a los NUEVOS PRODUCTOS, que debe la EMPRESA EXPORTADORA MEXICANA desarrollar para penetrar y mantenerse siempre en los MERCADOS INTERNACIONALES
- e ) La PROTECCION JURIDICA de sus PATENTES y MARCAS

#### 5.4.- EL MARCO JURIDICO FINANCIERO :

Dentro de este factor encontramos los siguientes puntos :

- a ) La PROTECCION JURIDICA de las INVERSIONES a REALIZAR, dependiendo de las circunstancias especiales en que se encuentre la EMPRESA EXPORTADORA MEXICANA, así como de las oportunidades que se presenten y se requieran.
- b ) ESTUDIO y ANALISIS JURIDICO para determinar las FUENTES DE FINANCIAMIENTO, que más convengan al EXPORTADOR MEXICANO, y representen mayor seguridad.
- c ) ESTUDIO y ANALISIS JURIDICO de los NUEVOS PROYECTOS, que la CORPORACION MEXICANA EXPORTADORA pretende desarrollar.

**5.5.- EL MARCO JURIDICO MERCANTIL, tanto del país  
IMPORTADOR EXTRANJERO, como del nuestro.**

**5.6.- EL REGIMEN JURIDICO ADMINISTRATIVO DEL  
GOBIERNO,**

Tanto MEXICANO como de los PAISES a los  
cuales pretendemos penetrar, dentro del cual se encuentran  
comprendidas todas las LIMITACIONES, APOYOS, TRAMITES, y en general  
las leyes que el PODER EJECUTIVO de cada país debe observar,  
vigilar y hacer cumplir. En este punto encontramos comprendido al  
DERECHO FISCAL.

**5.7.- La LEGISLACION LABORAL,**

Que contempla la situación laboral de la  
propia EMPRESA EXPORTADORA MEXICANA, en su país y los países  
importadores con los cuales tendrán nexos comerciales  
internacionales.

**5.8.- El MARCO JURIDICO GENERAL,**

Que afecta a la CORPORACION MEXICANA  
EXPORTADORA, en los diferentes campos de acción donde se desarrolla  
o pretende desarrollar, tanto en MEXICO como en los PAISES  
IMPORTADORES.

Ahondaremos con mayor énfasis en el análisis de este FACTOR al desarrollar el tema " Importancia de la Planeación Jurídica de la Empresa Exportadora Mexicana ".

### 3.3 ) PLANEACION JURIDICA TACTICA.-

- 1.- Se encarga de la COORDINACION Jurídica de las FUNCIONES MAS IMPORTANTES existentes en la CORPORACION MEXICANA EXPORTADORA.
- 2.- La RESPONSABILIDAD de la ELABORACION de PLANES de CARACTER JURIDICO recae sobre los ABOGADOS CORPORATIVOS ESPECIALISTAS en comercio internacional internos ó externos de la Empresa Exportadora Mexicana.
- 3.- Se ocupará de IDENTIFICAR los MEDIOS de carácter jurídico NECESARIOS para el efectivo LOGRO de los FINES y OBJETIVOS de la EMPRESA EXPORTADORA MEXICANA.
- 4.- La PLANEACION TACTICA JURIDICA hace mucho más sencilla la EVALUACION de las ACTIVIDADES FUNCIONALES de la CORPORACION MEXICANA de EXPORTACION.
- 5.- La INCERTIDUMBRE JURIDICA dentro de este tipo de planeación tiene la tendencia a disminuir de nivel en forma progresiva.
- 6.- Su aplicación esta proyectada al MEDIANO y CORTO PLAZO..

7.- La PLANEACION TACTICA JURIDICA se encuentra cimentada en valores más objetivos que subjetivos.

8.- Una serie de PLANES TACTICOS JURIDICOS son los que dan soporte y complementan un PLAN ESTRATEGICO.

9.- Toda la INFORMACION que se hace necesaria para la ELABORACION de la PLANEACION TACTICA JURIDICA se produce en la propia ESTRUCTURA INTERNA de la EMPRESA EXPORTADORA MEXICANA.

### 3.4 ) PLANEACION JURIDICA OPERATIVA

- 1.- Se enfoca a las ACTIVIDADES JURIDICAS especificas de organización de la Empresa Exportadora Mexicana.
- 2.- Sus planes juridicos operativos normalmente están PROGRAMADOS A CORTO PLAZO constituyendo un apoyo importante a la planeación jurídica táctica.
- 3.- Los Ejecutivos RESPONSABLES de la realización de los PLANES JURIDICOS OPERATIVOS son los encargados del DEPARTAMENTO JURIDICO de la Empresa Exportadora Mexicana.
- 4.- Constituye una herramienta jurídica para EVALUAR los RESULTADOS obtenidos por la Corporación Exportadora Mexicana.
- 5.- Es un instrumento jurídico que FACILITA la mejor, adecuada y efectiva TOMA DE DECISIONES, proyectando la situación futura y estableciendo una guía para la ejecución de acciones concretas.
- 6.- Se utiliza generalmente en la SOLUCION de los PROBLEMAS de CARACTER LEGAL contingentes que enfrenta o puede enfrentar la CORPORACION MEXICANA EXPORTADORA.
- 7.- Permite elaborar una MEJOR ASIGNACION de los RECURSOS humanos, tecnológicos, materiales y técnicos que debe utilizar la multicitada Empresa Mexicana.

**T E M A 4 ELEMENTOS INTEGRANTES DE CADA TIPO  
DE PLANEACION JURIDICA.**

**4.1 ) PLANEACION JURIDICA ESTRATEGICA.-**

Los ELEMENTOS integrantes de todo PLAN JURIDICO ESTRATEGICO son los siguientes :

**1.- PROPOSITOS JURIDICOS INSTITUCIONALES :**

Estan constituidos por el conjunto de metas y objetivos que quiere lograr la Empresa Exportadora Mexicana, dentro del Régimen Jurídico Nacional y Extranjero donde se desarrollará la Empresa Mexicana de Exportación.

**2.- POLITICAS JURIDICAS INTEGRALES :**

Es el MARCO JURIDICO de referencia mediante el cuál se irá desarrollando la Corporación Mexicana de Exportación.

**3.- OBJETIVOS JURIDICOS ESTRATEGICOS :**

Son el conjunto de RESULTADOS CUANTITATIVOS que pretende alcanzar la Empresa Exportadora Mexicana en un periodo de tiempo a largo plazo, apegados siempre al derecho.

#### 4.- ESTRATEGIAS JURIDICAS CORPORATIVAS :

Son el conjunto de ACCIONES JURIDICAS indispensables para alcanzar los OBJETIVOS ESTRATEGICOS establecidos por la Organización Exportadora Mexicana.

#### 4.2 ) PLANEACION JURIDICA TACTICA .

Los ELEMENTOS que integran un PLAN JURIDICO TACTICO son los siguientes :

##### 1.- OBJETIVOS JURIDICOS TACTICOS :

Son la EXPRESION en FORMA CUANTITATIVA de las METAS Y OBJETIVOS que se desean alcanzar a corto plazo, utilizando los planes jurídicos tácticos; son aquellos RESULTADOS que cada una de las AREAS FUNCIONALES de la EMPRESA EXPORTADORA MEXICANA DEBE ALCANZAR a CORTO PLAZO, respaldados por el Marco Jurídico proyectado.

##### 2.- TACTICAS JURIDICAS :

Son fundamentalmente aquellas ACCIONES de tipo Jurídico que DEBERAN EFECTUARSE para ALCANZAR todos los OBJETIVOS TACTICOS CUANTITATIVOS y FUNCIONALES que la ORGANIZACION EXPORTADORA MEXICANA se ha trazado.



### 3.- PROGRAMAS TACTICOS JURIDICOS :

Son todas aquellas ACTIVIDADES JURIDICAS INDISPENSABLES para alcanzar los OBJETIVOS JURIDICOS TACTICOS fijados siguiendo una secuencia cronológica y ordenada, estableciendo fecha para su ejecución, al mismo tiempo que se establecen dichas ACCIONES se deben ELABORAR los PROGRAMAS TACTICOS JURIDICOS, es decir, que son los documentos en donde a dichas ACCIONES se les asigna una SECUENCIA CRONOLOGICA fijandosele una DURACION a cada actividad.

### 4.- PRESUPUESTOS :

Son la EXPRESION CUANTITATIVA que existe necesariamente en toda elaboración de un PROGRAMA TACTICO JURIDICO, es decir, son programas para definir en TERMINOS MONETARIOS, la SECUENCIA y FORMA en que se van a OBTENER y ASIGNAR los RECURSOS para lograr los FINES y OBJETIVOS JURIDICOS trazados por la EMPRESA EXPORTADORA MEXICANA.

#### 4.3 ) PLANEACION JURIDICA OPERATIVA.

Los ELEMENTOS integrantes de todo PLAN JURIDICO OPERATIVO son los siguientes :

##### 1.- LOS SUBOBJETIVOS :

Son aquellos RESULTADOS CUANTIFICADOS que desea alcanzar CADA AREA especifica dentro de la EMPRESA EXPORTADORA MEXICANA en un periodo de tiempo a corto plazo, apegados a las disposiciones jurídicas vigentes en México y en los países donde pretende entablar relaciones, comerciales internacionales.

##### 2.- TACTICAS JURIDICAS OPERATIVAS :

Son aquellas ACCIONES de CARACTER JURIDICO que deben ejecutarse para el LOGRO de los SUBOBJETIVOS establecidos con anterioridad.

##### 3.- PROGRAMAS JURIDICOS OPERATIVOS :

Son las ACTIVIDADES de CARACTER JURIDICO indispensables para ALCANZAR los SUBOBJETIVOS fijados siguiendo un ORDEN CRONOLOGICO determinado y una SECUENCIA donde se determine claramente las FECHAS en que DEBERA REALIZARSE.

**T E M A 5 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES :**

**5.1 ) CONCLUSIONES :**

1.- AFIRMAMOS que la PLANEACION JURIDICA se DESARROLLA ANALIZANDO, ESTUDIANDO y EVALUANDO LEGALMENTE a la EMPRESA EXPORTADORA MEXICANA, tanto en lo INTERNO como en lo EXTERNO, es decir, en su INTERRELACION con el MEDIO AMBIENTE JURIDICO, POLITICO, ECONOMICO y SOCIAL VIGENTE que la afecta, DETERMINANDO sus ESPECTATIVAS mediante la CREACION e IMPLEMENTACION de PLANES JURIDICOS ESTRATEGICOS, TACTICOS y OPERATIVOS, que sirvan de FUNDAMENTO en la CORRECTA y EFICAZ TOMA de DECISIONES, con el OBJETIVO de INFLUENCIAR dicho MEDIO AMBIENTE para CREAR un FUTURO AGRADABLE a la señalada empresa, OPTIMIZANDO fines y medios para el LOGRO de sus OBJETIVOS FINALES.

2.- SOSTENEMOS que este tipo de PLANEACION se DESARROLLA VIENDO a la EMPRESA EXPORTADORA MEXICANA en FORMA INTEGRAL, PANORAMICA y GENERICA, ABARCANDO todos los ASPECTOS tanto INTERNOS como EXTERNOS que INFLUYEN en ella y en su rumbo tanto en forma DIRECTA como INDIRECTA, para lograr un EXITO PERMANENTE en su ACTIVIDAD de EXPORTACION.

3.- SOSTENEMOS que la PLANEACION JURIDICA como una ACTIVIDAD FORMAL en la EMPRESA EXPORTADORA MEXICANA, DEBE ser INCLUIDA dentro de la DOCTRINA del DERECHO EMPRESARIAL ( PREVENTIVO), para ser ANALIZADA, ESTUDIADA, DISCUTIDA, COMENTADA, AMPLIADA, COMPLETADA y FINALMENTE RECOMENDADA por los ESPECIALISTAS de esta MATERIA para que se PRACTIQUE PERMANENTEMENTE.

5.2 ) RECOMENDACIONES :

1.- RECOMENDAMOS que la PLANEACION JURIDICA SEA INCLUIDA como una INSTITUCION FUNDAMENTAL dentro de la DOCTRINA del DERECHO EMPRESARIAL ( PREVENTIVO ), siendo COMENTADA, DISCUTIDA, AMPLIADA, COMPLETADA y ENRIQUECIDA para que la EMPRESA EXPORTADORA MEXICANA la PRACTIQUE PERMANENTEMENTE.

2.- RECOMENDAMOS a los ABOGADOS CORPORATIVOS en general y PARTICULARMENTE a los ESPECIALISTAS en COMERCIO INTERNACIONAL que PRACTIQUEN FORMALMENTE y ENRIQUEZCAN la PLANEACION JURIDICA en las EMPRESAS EXPORTADORAS MEXICANAS que se encuentren a su cargo o que estén ASESORANDO, ASEGURANDOLES que aumentarán la EFICIENCIA y EFICACIA de las mismas conduciendolas por el sendero del EXITO COMERCIAL.

3.- Nosotros en este breve estudio estamos haciendo una modesta APORTACION en cuanto a CONCEPTOS, CARACTERISTICAS Y ELEMENTOS con la FINALIDAD de SEMBRAR la INQUIETUD TECNICA INTELLECTUAL en los ESTUDIOSOS de esta INTERESANTE y EXTENSA RAMA del DERECHO, RECOMENDANDOLES INICIAR futuras INVESTIGACIONES que APORTEN CONOCIMIENTOS UTILES a nuestros EMPRESARIOS MEXICANOS.

**CAPITULO III FORMALIZACION DE LA PLANEACION  
JURIDICA**

**T E M A 1 FORMALIZACION DE LA PLANEACION  
JURIDICA.**

Los principales FACTORES que INFLUYEN en la ESTRUCTURACION y ELABORACION del PROCESO FORMAL de PLANEACION JURIDICA en la EMPRESA EXPORTADORA MEXICANA son los siguientes:

**1.1) UBICACION DEL AREA DE PLANEACION  
JURIDICA.**

Es de suma importancia CONCRETAR el AREA de PLANEACION JURIDICA en la ESTRUCTURA FORMAL de la EMPRESA EXPORTADORA MEXICANA, de la siguiente forma :

- 1) Primero, debemos DEFINIR el AREA FUNCIONAL, que vamos a PLANEAR JURIDICAMENTE.
- 2) Luego, debemos DEFINIR el AREA dentro de la ESTRUCTURA FORMAL en la EMPRESA EXPORTADORA MEXICANA.

**EJEMPLO I.-**

- 1) AREA FUNCIONAL: MERCADOTECNIA
- 2) AREA dentro de la ESTRUCTURA FORMAL :  
DIRECCION DE VENTAS Y MERCADOTECNIA INTERNACIONAL.

EJEMPLO II.- 1) AREA FUNCIONAL: JURIDICA

2) AREA dentro de la ESTRUCTURA FORMAL :

DIRECCION JURIDICA, DEPARTAMENTO DE ESTRATEGIA Y  
CONTRATACION INTERNACIONAL.

1.2) ORGANIZACION DEL AREA DE PLANEACION

JURIDICA ELEGIDA .-

El desarrollo de la PLANEACION JURIDICA

FORMAL comprende los siguientes aspectos:

1.- DESIGNACION de los RESPONSABLES de la PLANEACION  
JURIDICA.

EJEMPLO I.- DIRECTOR de VENTAS Y MERCADOTECNIA INTERNACIONAL  
Y DIRECTOR JURIDICO y/o ASESOR EXTERNO ESPECIALIS-  
TA.

EJEMPLO II.- DIRECTOR JURIDICO y/o ASESOR EXTERNO ESPECIALISTA.

2.- DESIGNACION de los ENCARGADOS de EJECUTAR  
directamente la ACTIVIDAD de PLANEACION  
JURIDICA dentro de la EMPRESA EXPORTADORA  
MEXICANA.

EJEMPLO I.- GERENTE de Ventas y Mercadotecnia Internacional  
Y GERENTE JURIDICO de Estrategia y Contratación  
Internacional.

**EJEMPLO II.- GERENTE JURIDICO de Estrategia y Contratación Internacional.**

**1.3.- ESPECIFICACION clara y precisa de las FUNCIONES, RESPONSABILIDADES y OBLIGACIONES que tendrán las PERSONAS encargadas de la PLANEACION JURIDICA.**

**EJEMPLO I.- MANUAL de PLANEACION JURIDICA y ORGANIZACION del DEPARTAMENTO de VENTAS y MERCADOTECNIA INTERNACIONAL.**

**EJEMPLO II.- MANUAL de PLANEACION JURIDICA y ORGANIZACION del DEPARTAMENTO JURIDICO de Estrategia y Contratación Internacional.**

**1.4.- La adecuada DELEGACION de AUTORIDAD en el PERSONAL RESPONSABLE de EJECUTAR la Actividad de PLANEACION JURIDICA.**

**1.5.- Elaboración de un PROGRAMA de PLANEACION JURIDICA donde se especifiquen claramente el TIEMPO de DURACION y la FECHA EXACTA de REALIZACION de todas y cada una de las ACTIVIDADES de PLANEACION.**

**\* Ver EJEMPLOS siguientes páginas.**



EJEMPLO I.-

PROGRAMA DE PLANEACION  
DEL  
DEPARTAMENTO DE VENTAS Y MERCADOTECNIA  
INTERNACIONAL .

ACTIVIDAD	TIEMPO DURACION	FECHA INICIO	FECHA REALIZACION	RESPONSABLE:  DIRECTOR DE VENTAS Y MERCADOTECNIA INTERNACIONAL
<b>O B J E T I V O :</b>				
1.- AUMENTAR VENTAS de EXPORTACION en un 50% para 1986.	9 MESES	17 Mar 86	17 Dic 86	EJECUTOR:  CVG
<b>P R O G R A M A :</b>				
1.1).- CONTRATACION 15 vendedores especializados.	2 MESES	17 Mar 86	13 May 86	CMM
1.2).- IMPLEMENTAR el AUMENTO de COMISIONES a vendedores internacionales en un 20%	45 DIAS aprox.	17 Mar 86	2 May 86	CVG
1.3).- Duplicar PUBLICIDAD actual de nuestros productos	5 MESES	17 Mar 86	17 Ago 86	JRS
1.4).- CONTRATAR y hacer ANUNCIOS:				
a) RADIO	2 MESES	2 Jun 86	4 Ago 86	JRS
b) TELEVISION	3 MESES	2 May 86	4 Ago 86	JRS
para nuestra PUBLICIDAD durante 1986.				

EJEMPLO I.-

PROGRAMA DE PLANEACION JURIDICA

DEL

DEPARTAMENTO DE VENTAS Y MERCADOTECNIA

INTERNACIONAL .

ACTIVIDAD	TIEMPO DURACION	FECHA INICIO	FECHA REALIZACION	RESPONSABLE: DIRECTOR JURIDICO
<b>O B J E T I V O :</b>				
1.- Elaborar Estrategia juridica y contratos para AUMENTAR VENTAS de EXPORTACION en un 50% para 1986.	3 MESES	9 Ene 86	18 Mar 86	JAPG
<b>EJECUTOR:</b>				
<b>P R O G R A M A :</b>				
1.1).- Elaborar contratos para la CONTRATACION 15 vendedores especializados.	1 semana	13 Ene 86	17 Ene 86	JAPG
1.2).- ESTRATEGIA JURIDICA para IMPLEMENTAR el AUMENTO de COMISIONES a vendedores internacionales en un 20%	1 semana	2 Ene 86	9 Ene 86	JAPG
1.3).- Modificar contratos para Duplicar PUBLICIDAD actual de nuestros productos con publimedios, S.A.	3 DIAS	9 Ene 86	11 Ene 86	OHM

1.4 ).-  
Elaborar  
contratos para  
hacer ANUNCIOS  
CON :

a) RADIOVISION,SA	1 semana	9 Ene 86	16 Feb 86	GYM
b) TELEVISION MEXICANA,SA.	1 semana	9 Ene 86	16 Ene 86	JAPG

para nuestra  
PUBLICIDAD  
durante 1986.

1.5 ).-  
Negociación  
contratos.

1.5.1 ).- Vendedores.	2 MESES	17 Mar 86	13 May 86	JAPG CMM
--------------------------	---------	-----------	-----------	-------------

1.5.2 ).- Publicidad	1 MES	20 Ene 86	20 Feb 86	JAPG JRS
-------------------------	-------	-----------	-----------	-------------

a) RADIO	15 DIAS	20 Ene 86	31 Ene 86	"
b) TELEVISION	15 DIAS	3 Feb 86	20 Feb 86	"

1.6 ).-  
Firma contratos

1.6.1 ).- Vendedores	2 MESES	17 Mar 86	13 May 86	JAPG CMM
-------------------------	---------	-----------	-----------	-------------

1.6.2 ).- Publicidad				
a) RADIO	1 semana	27 Ene 86	31 Ene 86	JAPG JRS
b) TELEVISION	1 semana	17 Feb 86	20 Feb 86	

1.7 ).-  
Registro

1.7.1 ).- Vendedores	2 MESES	17 Mar 86	13 May 86	RCO
-------------------------	---------	-----------	-----------	-----

1.7.2 ).- Publicidad				
a) RADIO	1 semana	3 Feb 86	7 Feb 86	RCO JRS
b) TELEVISION	1 semana	24 Feb 86	28 Feb 86	

EJEMPLO II.-

PROGRAMA DE PLANEACION JURIDICA  
DEL  
DEPARTAMENTO JURIDICO DE ESTRATEGIA Y  
CONTRATACION INTERNACIONAL .

ACTIVIDAD	TIEMPO DURACION	FECHA INICIO	FECHA REALIZACION	RESPONSABLE:  DIRECTOR JURIDICO
<b>OBJETIVO :</b>				
1.-				
CONSTITUCION de una EMPRESA COMERCIALIZADORA INTERNACIONAL MEXICANA de nuestros productos.	3 MESES	2 Ene 86	3 Mar 86	<b>EJECUTOR:</b>  JAPG
<b>PROGRAMA :</b>				
1.1 ).- ELABORACION PROYECTO DE CONSTITUCION	1 SEMANA	2 Ene 86	9 Ene 86	OMH
1.2 ).- CONSTITUCION ante NOTARIO	1 SEMANA	10 Ene 86	17 Ene 86	NOT.8
1.3 ).- TRAMITES de PERMISOS, AVISOS, y REGISTROS.	2 MESES	17 Ene 86	17 Mar 86	JAP
<b>OBJETIVO :</b>				
2.-				
IMPLEMENTACION JURIDICA OPERATIVA de la COMERCIALIZADORA.	3 MESES	9 Ene 86	18 Mar 86	JAP

**PROGRAMA :**

**2.1 ).-**

**PROYECTOS de**            **1 MES**            **9 Ene 86**            **3 Feb 86**            **JAP**  
**CONTRATOS :**

**2.1.1 ).-**

**De DISTRIBUCION**

**y SUB-**            **1 SEMANA**            **13 Ene 86**            **17 Ene 86**            **GDH**  
**DISTRIBUCION.**

**2.1.2 ).-**

**De AGENCIA y**

**PRESENTACION**            **1 SEMANA**            **20 Ene 86**            **24 Ene 86**            **EOB**

**2.1.3 ).-**

**De COMISION**            **1 SEMANA**            **27 Ene 86**            **3 Feb 86**            **RCB**

**2.2 ).-**

**NEGOCIACION**

**de CONTRATOS.**            **1 MES**            **4 Feb 86**            **4 Mar 86**            **JAP**

**2.3 ).-**

**FIRMA.**            **1 SEMANA**            **4 Mar 86**            **11 Mar 86**            **JAP**

**2.4 ).-**

**REGISTRO.**            **1 SEMANA**            **11 Mar 86**            **19 Mar 86**            **NOT**

**T E M A 2    FUNCIONES PRINCIPALES DE LAS UNIDADES  
DE PLANEACION EN LA EMPRESA EXPORTADORA  
MEXICANA.**

Para señalar las **FUNCIONES PRINCIPALES** que cada **UNIDAD de PLANEACION** elabora en la **EMPRESA EXPORTADORA MEXICANA**, consideramos más convincente y real, presentar los **RESULTADOS** de una **INVESTIGACION** elaborada en 92 Empresas Mexicanas a propósito de este tema :

**1) OBJETIVO DE LA INVESTIGACION :**

Determinar la **FORMA** en que está organizada el área de **PLANEACION CORPORATIVA** en la **EMPRESA MEXICANA**

**2) PERFIL DE LA INVESTIGACION :**

**a) SUJETO DE INVESTIGACION :**

Empresas Mexicanas.

**b) MUESTRA :**

92 Empresas.

**c) TIPO DE EMPRESA :**

Pública y Privada.

**d) TAMAÑO DE EMPRESA en función  
a VENTAS ANUALES :**

- 1.- GRANDE : Más de 100 millones de pesos.
- 2.- MEDIANA : De 50 a 100 millones de pesos.

**e) UBICACION GEOGRAFICA :**

- 1.- Distrito Federal : 65 %
- 2.- Zona Centro : 15 %
- 3.- Zona Bajío : 10 %
- 4.- Zona Norte : 10 %

**3) ANALISIS DE LA INVESTIGACION :**

**NIVEL de la PLANEACION en la  
ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL :**

**DIRECCION FUNCIONAL.**

**DEPENDENCIA del AREA de  
PLANEACION :**

**DIRECCION GENERAL.**

**UNIDADES INTERORANTES :**

**INFORMACION y ANALISIS.  
PLANEACION ESTRATEGICA.  
PLANEACION TACTICA  
COORDINACION y EVALUA-  
CION.**

**FUNCIONES PRINCIPALES DE LAS UNIDADES DE PLANEACION**

**INFORMACION  
Y ANALISIS**

**PLANEACION  
ESTRATEGICA**

**PLANEACION  
TACTICA Y  
OPERATIVA**

**COORDINACION  
Y EVALUACION**

**1) RECOPIACION  
de la INFORMACION  
necesaria.**

**FORMULACION  
de PLANES  
ESTRATEGICOS**

**FORMULACION  
de PLANES  
TACTICOS y  
OPERATIVOS**

**COORDINACION  
con las  
AREAS  
FUNCIONALES.**

**2) SELECCION y  
ANALISIS de  
los datos  
recopilados.**

**IMPLEMENTACION  
de PLANES**

**IMPLEMENTACION  
de PLANES**

**EVALUACION  
del  
DESARROLLO  
de PLANES.**

**3) PONDERACION  
de la  
INFORMACION.**

**REVISION y  
ADECUACION**

**REVISION y  
ADECUACION.**

4) RESULTADOS :

De acuerdo a la investigación realizada en las diversas empresas tomadas como muestra, las FUNCIONES CARACTERISTICAS, más COMUNES de la FORMA que está INTEGRADA el AREA de PLANEACION, son las descritas previamente.\* (2)

Interpretando los resultados obtenidos y llevandolos al campo del DERECHO EMPRESARIAL ( PREVENTIVO ) podemos concluir que las FUNCIONES CARACTERISTICAS, más COMUNES de la FORMA DEBE estar INTEGRADA el AREA de PLANEACION JURIDICA, en la EMPRESA EXPORTADORA MEXICANA son las siguientes :

INFORMACION Y ANALISIS JURIDICO	PLANEACION JURIDICA ESTRATEGICA	PLANEACION JURIDICA TACTICA Y OPERATIVA	COORDINACION Y EVALUACION
1) RECOPIACION de la INFORMACION necesaria.	FORMULACION de PLANES JURIDICOS ESTRATEGICOS	FORMULACION de PLANES JURIDICOS TACTICOS y OPERATIVOS	COORDINACION con las AREAS FUNCIONALES.
2) SELECCION y ANALISIS de los datos recopilados.	IMPLEMENTACION de PLANES JURIDICOS	IMPLEMENTACION de PLANES JURIDICOS	EVALUACION del DESARROLLO de PLANES JURIDICOS.
3) PONDERACION de la INFORMACION.	REVISION y JURIDICA ADECUACION de PLANES	REVISION y JURIDICA ADECUACION de PLANES.	

(2) opus cit. pag. 214 y 215



**T E M A 3      R E S P O N S A B L E S   D E   L A   P L A N E A C I O N   J U R I D I C A**  
**E N   L A   E M P R E S A   E X P O R T A D O R A   M E X I C A N A**

Para conocer sobre quienes RECAE la RESPONSABILIDAD de ESTABLECER LINEAMIENTOS en materia de PLANEACION JURIDICA CORPORATIVA, dividida por tipos de PLANEACION, es decir, ESTRATEGIA, TACTICA, y OPERATIVA; en la EMPRESA EXPORTADORA MEXICANA GRANDE y MEDIANA, presentaremos de igual forma datos reales mediante los RESULTADOS obtenidos en la siguiente INVESTIGACION de CAMPO que por el mismo se explica y desarrolla el presente punto :

**\* 1) OBJETIVO :**

Conocer el PERSONAL encargado de establecer los lineamientos en materia de PLANEACION.

**2) PERFIL DE LA INVESTIGACION :**

**a) SUJETO DE INVESTIGACION :**

Empresas Mexicanas.

**b) MUESTRA :**

54 Empresas.

**c) TIPO DE EMPRESA :**

33 grandes y 21 medianas.

**d) DEFINICION DE TIPO DE EMPRESA en función a VENTAS ANUALES :**

- 1.- GRANDE : Mas de 100 millones de pesos.
- 2.- MEDIANA : De 50 a 100 millones de pesos.

3) ANALISIS DE LA INVESTIGACION :

EMPRESA GRANDE

RESPONSABLE :	P L A N E A C I O N		E S T R A T E G I C A	
	PROPOSITOS	POLITICAS	OBJETIVOS	ESTRATEGIAS
CONSEJEROS :	100%	50%	10%	---
GERENTE GRAL:	---	15%	25%	5%
GERENTES FUNCIONALES :	---	13%	30%	35%
EJECUTIVOS de PLANEACION :	---	12%	30%	45%
CONSULTORES EXTERNOS :	---	---	3%	10%
Otros :	---	---	2%	5%
	-----	-----	-----	-----
	100%	100%	100%	100%

RESPONSABLE :	P L A N E A C I O N		T A C T I C A		
	OBJETIVOS	TACTICAS	PROGRAMAS	PRESUPUESTOS	
CONSEJEROS :	---	---	---	---	---
GERENTE GRAL:	3%	3%	---	---	---
GERENTES FUNCIONALES :	35%	35%	35%	30%	20%
EJECUTIVOS de PLANEACION :	40%	40%	40%	50%	40%
CONSULTORES EXTERNOS :	15%	10%	8%	---	13%
Otros :	7%	12%	17%	20%	27%
	-----	-----	-----	-----	-----
	100%	100%	100%	100%	100%

EMPRESA MEDIANA

PLANEACION ESTRATEGICA

RESPONSABLE :	OBJETIVOS	TACTICAS	PROGRAMAS	PRESUPUESTOS
CONSEJEROS :	100%	90%	82%	50%
GERENTE GRAL:	---	10%	18%	33%
GERENTES FUNCIONALES :	---	---	3%	5%
EJECUTIVOS de PLANEACION :	---	---	2%	5%
CONSULTORES EXTERNOS :	---	---	---	7%
Otros :	---	---	---	---
	-----	-----	-----	-----
	100%	100%	100%	100%

PLANEACION TACTICA

PLANEACION

OPERATIVA

RESPONSABLE :	OBJETIVOS	TACTICAS	PROGRAMAS	PRESUPUESTOS	
CONSEJEROS :	50%	3%	---	---	---
GERENTE GRAL:	27%	5%	---	---	12%
GERENTES FUNCIONALES :	11%	48%	45%	41%	20%
EJECUTIVOS de PLANEACION :	6%	36%	40%	49%	43%
CONSULTORES EXTERNOS :	4%	6%	---	---	11%
Otros :	2%	2%	5%	10%	14%
	-----	-----	-----	-----	-----
	100%	100%	100%	100%	100%

4) RESULTADOS :

La definición de los PROPOSITOS INSTITUCIONALES en la EMPRESA EXPORTADORA MEXICANA GRANDE y MEDIANA es hecha por los CONSEJEROS.

Existe una mayor DELEGACION de AUTORIDAD para participar en la PLANEACION ESTRATEGICA en la EMPRESA EXPORTADORA MEXICANA GRANDE.

Los EJECUTIVOS de PLANEACION son los que INTERVIENEN en MAYOR GRADO en la PLANEACION TACTICA." (3)

Conocidos los RESULTADOS de la INVESTIGACION podemos AFIRMAR que los RESPONSABLES de las UNIDADES de PLANEACION JURIDICA en la EMPRESA EXPORTADORA MEXICANA son :

- 1.- Los CONSEJEROS JURIDICOS.
- 2.- El GERENTE o DIRECTOR GENERAL.
- 3.- Los GERENTES FUNCIONALES de AREA en COORDINACION con el GERENTE JURIDICO.
- 4.- Los EJECUTIVOS de PLANEACION en COORDINACION con el DIRECTOR JURIDICO, y
- 5.- Los CONSULTORES JURIDICOS EXTERNOS donde encontramos al ABOGADO CORPORATIVO ESPECIALISTA en COMERCIO INTERNACIONAL.

(3) opus cit., pag. 216, 217 y 218.

**T E M A 4 CONCLUSIONES y RECOMENDACIONES**

**4.1.- CONCLUSIONES :**

1.- CONCLUIMOS que FORMALIZANDO la ACTIVIDAD de PLANEACION JURIDICA en forma PERMANENTE y PROFESIONAL, la EMPRESA EXPORTADORA MEXICANA hara que sus ACTIVIDADES y OPERACIONES MERCANTILES INTERNACIONALES sean EJECUTADAS EFICAZMENTE, EVITANDOSE tener PROBLEMAS PREVISIBLES, COMETER los mismos ERRORES del PASADO, CORRIGIENDO FALLAS y DEFECTOS, asi como NO CORRER RIESGOS INNECESARIOS siendo esto una GARANTIA para OBTENER un EXITO PERMANENTE y SEGURO.

2.- Es muy IMPORTANTE que la EMPRESA EXPORTADORA MEXICANA FORMALICE la ACTIVIDAD de PLANEACION JURIDICA una vez que lo hemos EXPUESTO el CAMINO a SEGUIR, UBICANDO y ORGANIZANDO ADECUADAMENTE su AREA de PLANEACION, DELEGANDO AUTORIDAD correctamente en sus EJECUTIVOS, ELABORANDO y EJECUTANDO perfectamente sus PROGRAMAS de PLANEACION, una vez que ya CONOCE las FUNCIONES PRINCIPALES de las UNIDADES de la citada PLANEACION JURIDICA y a sus RESPONSABLES, todo esto con la FINALIDAD de que DIRIJA ACERTADAMENTE su DESTINO, CREANDO CONDICIONES FAVORABLES y DESEABLES para el LOGRO de sus METAS, FINES, OBJETIVOS y PROPOSITOS TRAZADOS.

**4.2.- RECOMENDACIONES :**

**1.- RECOMENDAMOS que la EMPRESA EXPORTADORA MEXICANA FORMALICE a la BREVEDAD POSIBLE la ACTIVIDAD de PLANEACION JURIDICA con la ASESORIA y ORIENTACION PROFESIONAL de PERSONAS ESPECIALIZADAS con la FINALIDAD de que DIRIJAN ACERTADAMENTE su DESTINO, CREANDO CONDICIONES FAVORABLES y DESEABLES para el LOGRO de sus METAS, FINES, OBJETIVOS y PROPOSITOS TRAZADOS, mediante la EJECUCION EFICAZ de sus ACTIVIDADES y OPERACIONES MERCANTILES INTERNACIONALES EVITANDO tener PROBLEMAS, y COMETER los mismos ERRORES del PASADO, CORRIGIENDO FALLAS y DEFECTOS, asi como NO CORRIENDO RIESGOS INNECESARIOS siendo esto una GARANTIA para OBTENER un EXITO PERMANENTE y SEGURO en tan INTERESANTE y COMPLEJA ACTIVIDAD.**

**CAPITULO IV LA PLANEACION JURIDICA COMO INSTRUMENTO  
PARA MEJORAR LA EFICIENCIA EMPRESARIAL.**

**T E M A I IMPORTANCIA DE LA PLANEACION  
JURIDICA EN LA EMPRESA EXPORTADORA  
MEXICANA.**

Una vez que hemos analizando paso a paso tópicos como la problemática existente en la dirección empresarial mexicana, cuál es la importancia de la planeación jurídica, cuáles son los conceptos y tipos que existen, porqué debe formalizarse dicha actividad, trataremos el punto más relevante del presente capítulo lanzando la siguiente interrogante :

**Porqué es importante la PLANEACION JURIDICA  
en la EMPRESA EXPORTADORA MEXICANA ?**

Consideramos que la PLANEACION tanto TACTICA, ESTRATEGICA y OPERATIVA, por más bien desarrollada, instrumentada, implementada, ejecutada y controlada en todos los departamentos y niveles directivos, ejecutivos y operativos, que cubran las áreas fundamentales de toda EMPRESA EXPORTADORA MEXICANA, como lo son producción, mercadotecnia, finanzas, técnica y administrativa, resulta ser INCOMPLETA, RIESGOSA y altamente PROBLEMATICA, si no se

desarrolló, instrumento, ejecutó y controló CONJUNTAMENTE con una inteligente, profesional y apropiada PLANEACION JURIDICA que sirva de BASE FUNDAMENTAL y SOPORTE firme para el APROPIADO DESARROLLO de la ACTIVIDAD EMPRESARIAL.

Todo EMPRESARIO, INDUSTRIAL y COMERCIANTE EXPORTADOR MEXICANO, tanto POTENCIAL como en EJERCICIO, EN FORMA INEVITABLE DEBE PREVER los posibles PROBLEMAS y CONTINGENCIAS de CARACTER JURIDICO que puedan presentarse en el ejercicio de su actividad.

Como sabemos todo SER HUMANO y toda INSTITUCION u ORGANIZACION, NACE, CRECE, SE DESARROLLA y MUERE sobre esa gran superficie cuadrículada que es el MUNDO DEL DERECHO.

Cada cuadrado representa una LEY, una NORMA, un REGLAMENTO, o una DISPOSICION GENERAL que nos CONFIERE una serie de DERECHOS y nos IMPONE por contrapartida una serie de OBLIGACIONES, a las que DEBEMOS SOMETERNOS.

Cabe señalar que cada uno de nosotros DELIMITAMOS nuestro campo de acción en forma tan grande y tan extensa como la PROYECCION que hagamos nosotros mismos de nuestra VIDA en el TIEMPO y en el ESPACIO con AUTODETERMINACION y RESPETO ABSOLUTO del AMBITO o CAMPO de ACCION de los demás SERES HUMANOS con quienes convivimos en el conglomerado social.



Es decir, que nosotros podemos ejercer nuestra LIBERTAD hasta donde nosotros mismos QUERAMOS y TENGAMOS PLANEADO, pero siempre cuidando no lesionar o violar la LIBERTAD y DERECHOS de los otros seres humanos con quienes convivimos en el mundo de ese gigantesco territorio cuadrículado que es el DERECHO.

Y precisamente toda EMPRESA MEXICANA que se dedique o desee dedicarse al ejercicio del COMERCIO INTERNACIONAL DEBE tener siempre muy en cuenta que su CONCEPCION, GESTACION, CONSTITUCION, DESARROLLO y LIQUIDACION debe deslizarse suavemente, en forma INTELIGENTE, PLANEADA, RESPONSABLE y CONCIENTE en el MUNDO del DERECHO.

Para DEMOSTRAR que esta TESIS es verdadera hagamos un breve recorrido del camino JURIDICO cuadrículado que DEBE NECESARIAMENTE recorrer toda EMPRESA EXPORTADORA MEXICANA, en términos muy generales.

Cuando se reúne un GRUPO de PERSONAS y se ponen de ACUERDO en forma VOLUNTARIA, OBLIGANDOSE mutuamente a combinar sus RECURSOS o sus ESFUERZOS para realizar un FIN LICITO, de CARACTER PREPONDERANTEMENTE ECONOMICO, y persiguiendo siempre el OBJETIVO de LUCRAR, es decir, de llevar a cabo OPERACIONES de CARACTER MERCANTIL para OBTENER a cambio una UTILIDAD, GANANCIA o DIVIDENDO, podemos afirmar que dicho grupo, al DESEAR CREAR un ENTE JURIDICO denominado SOCIEDAD ( EMPRESA ) se encuentra penetrando el MUNDO del DERECHO MERCANTIL.

Afirmamos anteriormente, que conciente o inconcientemente estan penetrando a ese mundo, porque para que pueda ese GRUPO de personas OPERAR dentro de un MARCO JURIDICO y sea reconocido por el conglomerado social FORMAL y VALIDAMENTE, como un ente JURIDICO con PERSONALIDAD LEGAL y patrimonio propios, debe darsele NACIMIENTO conforme la LEGISLACION lo señala.

Para comprender mejor esta idea compararemos a ese GRUPO de personas que desea formar un ente JURIDICO con PERSONALIDAD y PATRIMONIO propios, con la VIDA de todo SER HUMANO dentro del contexto JURIDICO POSITIVO.

Iniciaremos haciendo una DIVISION ESTRICTAMENTE TEORICA y GENERICA de las CUATRO ETAPAS más REPRESENTATIVAS de la VIDA de todo SER HUMANO y de todo ENTE JURIDICO que nos ayuden a ILUSTRAR nuestro ejemplo de la siguiente forma :

- 1.- CONCEPCION y GESTACION.
- 2.- NACIMIENTO.
- 3.- DESARROLLO, Y
- 4.- MUERTE.

1.1.- CONCEPCION Y GESTACION:

Imaginemos que ese GRUPO de PERSONAS que DESEAN COMBINAR sus RECURSOS y sus ESFUERZOS para REALIZAR un FIDELICITO y DETERMINADO, de CARACTER PREPONDERANTEMENTE ECONOMICO y LUCRATIVO, REPRESENTAN a los PADRES de un SER HUMANO que es CONCEBIDO con amor y cariño y que mediante sus CUIDADOS PERSONALES y la ORIENTACION, ASESORIA y TRABAJOS TECNICOS PROFESIONALES, PREVENTIVOS en primera instancia, del MEDICO ESPECIALISTA en GINECOLOGIA y OBSTETRICIA, durante todo el período de GESTACION, harán que NAZCA un HOMBRE SANO, FUERTE, SALUDABLE, SIN PROBLEMAS y CAPAZ de SOBREVIVIR en forma AUTONOMA sin aparatos, tratamientos o medicinas especiales.

Sigamos IMAGINANDO que ese SER HUMANO CONCEBIDO con amor y cariño y que GRACIAS a los CUIDADOS PERSONALES y la ORIENTACION, ASESORIA y TRABAJOS TECNICOS PROFESIONALES, PREVENTIVOS en primera instancia, del MEDICO ESPECIALISTA en GINECOLOGIA y OBSTETRICIA, durante todo el período de GESTACION, NACERA SANO, FUERTE, SALUDABLE, SIN PROBLEMAS y CAPAZ de SOBREVIVIR en forma AUTONOMA sin aparatos, tratamientos o medicinas especiales, se substituye por el ENTE JURIDICO que ese GRUPO de PERSONAS DESEAN que NAZCA, llamado EMPRESA EXPORTADORA MEXICANA.

ESTA EMPRESA  
SALIR DE LA  
GUERRA

La CONCEPCION y GESTACION de este ENTE JURIDICO con PERSONALIDAD y PATRIMONIO PROPIOS llamado EMPRESA EXPORTADORA MEXICANA, DEBE recibir los CUIDADOS PERSONALES EQUIPARABLES a los que los PADRES dan a su hijo en proceso de gestación, por parte de ese GRUPO de PERSONAS ( que serán los FUNDADORES ) mediante la ORIENTACION, ASESORIA y TRABAJOS TECNICOS PROFESIONALES, PREVENTIVOS en primera instancia, del ABOGADO CORPORATIVO ESPECIALISTA en COMERCIO INTERNACIONAL.

Dentro de una serie de CUIDADOS PERSONALES y la ORIENTACION, ASESORIA y TRABAJOS TECNICOS PROFESIONALES que DEBEN tener tanto el ESPECIALISTA como los FUNDADORES de la EMPRESA EXPORTADORA MEXICANA, durante todo el periodo de GESTACION, podemos mencionar en forma enunciativa y no limitada los siguientes :

- 1.- El Estudio, análisis y elección del TIPO de SOCIEDAD MERCANTIL más ADECUADA para el CUMPLIMIENTO EFECTIVO de sus OBJETIVOS, METAS y FINES.
- 2.- Elaborar un ANTEPROYECTO del tipo de EMPRESA EXPORTADORA MEXICANA que se desea CONSTITUIR.
- 3.- Correr todos los TRAMITES PREVIOS que DEBEN CUMPLIRSE para el CORRECTO, FORMAL y ADECUADO NACIMIENTO de la EMPRESA EXPORTADORA MEXICANA.

Una vez que se ha cumplido con las ORIENTACIONES, CONSEJOS, ASESORIA y TRABAJOS TECNICOS PROFESIONALES, PREVENTIVOS en primera instancia, del ESPECIALISTA y ha transcurrido el PERIODO de GESTACION COMPLETO y NORMAL, DEBEMOS PREPARARNOS ADECUADA y ANTICIPADAMENTE para el NACIMIENTO, PLANEANDO y PREVIENDO cualquier posible PROBLEMA o CONTINGENCIA que se nos pueda presentar, para AFRONTARLO con RAPIDEZ, EFECTIVIDAD, INTELIGENCIA, SEGURIDAD y ACERTADA DECISION garantizandonos esta forma de proceder un PORCENTAJE BASTANTE ELEVADO de EXITO, evitando PELIGROS y RIESGOS INNECESARIOS.

Cabe hacer notar que el SER HUMANO y el ENTE JURIDICO señalados anteriormente, desde el momento mismo de su CONCEPCION PROBADA mediante la EXTERIORIZACION de sus SIGNOS y MANIFESTACIONES vitales, son SUCEPTIBLES de ser SUJETOS de DERECHOS y OBLIGACIONES, GENERANDO además también para los PADRES y los FUNDADORES al mismo tiempo una serie de DERECHOS y OBLIGACIONES que pueden ser EJERCITADOS y EXIGIDOS LEGALMENTE en CUALQUIER MOMENTO.

#### 1.2.- N A C I M I E N T O :

Ya el ACONTECIMIENTO mismo del NACIMIENTO DEPENDE en un alto porcentaje de la CAPACIDAD, CONOCIMIENTOS, PREPARACION, EXPERIENCIA, DESTREZA, RESPONSABILIDAD y PROFESIONALISMO del ESPECIALISTA que hallamos elegido.

Dentro de la serie de CUIDADOS PERSONALES y la ORIENTACION, ASESORIA y TRABAJO TECNICO PROFESIONAL que DEBEN tener tanto el ESPECIALISTA como los FUNDADORES de la EMPRESA EXPORTADORA MEXICANA, se encuentran principalmente el EFECTUAR todos los TRANITES que DEREN CUMPLIRSE INMEDIATAMENTE DESPUES del NACIMIENTO (constitución) de la EMPRESA EXPORTADORA MEXICANA ANTES de su DESARROLLO ( OPERACION ).

Una vez que han NACIDO el SER HUMANO y el EN-TE JURIDICO denominado EMPRESA EXPORTADORA MEXICANA, SANOS, FUERTES, SALUDABLES, SIN PROBLEMAS y CAPACES de SOBREVIVIR en forma AUTONOMA, DEBEMOS COMUNICARLO OFICIAL y FORMALMENTE al conglomerado social para que los ACEPTE y RECONOZCA VALIDAMENTE como lo que son y representan para los diferentes sectores o ámbitos de actividad en que se encuentra dividido dicho conglomerado social.

La COMUNICACION FORMAL y VALIDA más IMPORTANTE al conglomerado social, es para el HOMBRE la inscripción en el REGISTRO CIVIL, como para la EMPRESA EXPORTADORA MEXICANA es la INSCRIPCION en el REGISTRO PUBLICO de COMERCIO.

Ejemplos enunciativos no limitativos de dicha COMUNICACION FORMAL y VALIDA al conglomerado social, en los diferentes sectores o ámbitos de actividad en que se encuentra dividido, son para la EMPRESA EXPORTADORA MEXICANA la INSCRIPCION en el REGISTRO FEDERAL y ESTATAL de CONTRIBUYENTES, en el EMPADRONAMIENTO

TO para el pago del I.V.A., en el del I.M.S.S., INFONAVIT, en el SANITARIO, de ESTADISTICA, en CAMARA de COMERCIO e INDUSTRIA, en el de IMPORTADORES y EXPORTADORES, en el MUNICIPIO, etc. NACIDOS SER HUMANO Y ENTE JURIDICO denominado EMPRESA EXPORTADORA MEXICANA, SANOS, FUERTES, SALUDABLES, SIN PROBLEMAS y con CAPACIDAD de SOBREVIVIR en forma AUTONOMA, podemos afirmar que estamos pasando suave y automáticamente a la segunda etapa genérica de la VIDA, que es el DESARROLLO.

### 1.3.- D E S A R R O L L O :

Esta ETAPA comprende el CRECIMIENTO, DESARROLLO y MADUREZ, de ambos, SER HUMANO y EMPRESA EXPORTADORA MEXICANA, en otras palabras, " LA GRANDIOSA OPORTUNIDAD de PODER CUMPLIR con la RAZON de su EXISTENCIA ".

#### 1.3.1) CRECIMIENTO Y DESARROLLO.

Es la ETAPA donde con los CUIDADOS ESPECIALES de sus PADRES y la ORIENTACION, ASESORIA Y TRABAJO TECNICO PROFESIONAL del MEDICO ESPECIALISTA en PEDIATRIA, ( PREVENTIVOS en primera instancia ) permitiran el CRECIMIENTO de un HOMBRE SANO, FUERTE, SALUDABLE, SIN PROBLEMAS y CAPAZ de SOBREVIVIR en forma AUTONOMA

Es para la Empresa Exportadora Mexicana la etapa donde los CUIDADOS ESPECIALES de los FUNDADORES y la orientación, asesoría y trabajo técnico profesional del ABOGADO CORPORATIVO ESPECIALISTA en COMERCIO INTERNACIONAL, empieza a PREPARAR el TERRENO JURIDICO para que la Empresa Mexicana de Exportación, siembre la semilla fértil de las TRANSACCIONES MERCANTILES INTERNACIONALES dentro de las relaciones básicas principales que toda empresa tiene en su etapa pre-operativa y de inicio de operaciones.

Es decir, que el ESPECIALISTA, DEBE PREPARAR el MARCO LEGAL de las RELACIONES JURIDICAS BASICAS con las que toda EMPRESA CRECERA y se DESARROLLARA que son :



1.- RELACION EMPRESA - ESTRUCTURA INTERNA

En esta primera RELACION JURIDICA BASICA que constituye la columna vertebral de todas las demás relaciones Jurídicas, encontramos englobados los siguientes aspectos :

AREA	TIPO DE DERECHO INVOLUCRADO	PROTEGE
1.- Estructura jurídica Empresa	Mercantil " Sociedades "	- Constitución - Modificaciones sociales.
2.- Socios	ECONOMICO	- Inversiones nacionales y extranjeras.
3.- Producto	Económico	- Transferencia de tecnología. - Tecnología nacional - Propiedad industrial. ( Patentes y marcas )
4.- Finanzas	Mercantil Económico - Bursátil - Monetario	- Relación con bancos - Relación bolsa, valores. - Operaciones Internacio- nales.

Aspectos que DEBEN ser PREVISTOS, PLANEADOS y DESARROLLADOS JURIDICAMENTE en forma INTEGRAL, para GARANTIZAR un CREDITO INTEGRAL sano y eficaz.

2.- RELACION EMPRESA - MEDIO AMBIENTE DONDE SE DESARROLLA LA EMPRESA EXPORTADORA MEXICANA.

En esta segunda RELACION JURIDICA BASICA encontramos comprendido el ENTORNO juridico, politico, económico y social que prevalece en nuestro país México y en los países extranjeros donde pretendemos penetrar, debiendo ser ESTUDIADO y ANALIZADO por el ABOGADO CORPORATIVO ESPECIALISTA en COMERCIO INTERNACIONAL, presentandole los RESULTADOS en forma analítica y sintética a la Empresa Exportadora Mexicana.

Entendemos por :

A ) ENTORNO JURIDICO :

El MARCO LEGAL general, que favorece ó limita las actividades de la empresa, tanto en nuestro país, como en los países extranjeros.

B ) ENTORNO POLITICO :

El SISTEMA de GOBIERNO existente en nuestro país y en el de los países objeto de nuestras operaciones mercantiles internacionales, y las TENDENCIAS que cada uno tiene, que

puedan en forma directa o indirecta AFECTAR o FAVORECER el CRECIMIENTO y DESARROLLO de la Empresa Exportadora Mexicana.

Así como las RELACIONES INTERNACIONALES de TIPO POLITICO que existe entre esos países y el nuestro.

C ) POR ECONOMICO :

La SITUACION FINANCIERA en que se encuentran nuestro país y los países donde pretendemos que opere la Empresa Exportadora Mexicana, así como su POLITICA ECONOMICA específica, que de alguna forma pueda representar VENTAJAS o DESVENTAJAS para el adecuado CRECIMIENTO y DESARROLLO de las actividades mercantiles internacionales.

3.- RELACION EMPRESA - CLIENTE :

Que en términos jurídicos la podemos enmarcar dentro del derecho mercantil.

Dentro de esta relación el ABOGADO CORPORATIVO ESPECIALISTA en COMERCIO INTERNACIONAL deberá elaborar la PLANEACION JURIDICA de los diferentes aspectos que abarca esta relación dentro de las etapas pre-operativas y de inicio de operaciones, destacando como los más relevantes los siguientes :

AREA	TIPO DE DERECHO INVOLUCRADO	PROTEGE
3.1 Cliente	Mercantil 1.- Titulos de crédito. 2.- Protección al consumidor. 3.- Contratos.	- Operaciones mercantiles internacionales, ordinarias. - Al cliente consumidor vs. abusos empresa.
3.2 Producto	Mercantil 1.- Contratos	- Operaciones mercantiles internacionales ordinarias, - Canales de distribución
3.3 Cobro	Mercantil 1.- Titulos de crédito. 2.- Derecho bancario.	- Formas internacionales de cobro

Que deben ser PLANEADOS y PREVISTOS por el ABOGADO CORPORATIVO ESPECIALISTA en COMERCIO INTERNACIONAL, en forma conjunta con la Empresa Exportadora Mexicana.

4.- RELACION EMPRESA - GOBIERNO :

Esta RELACION JURIDICA BASICA la podemos enmarcar dentro del ambito del derecho administrativo.

Dentro de esta relación también deberá el abogado corporativo hacer la PLANEACION JURIDICA CORPORATIVA respectiva abarcando en forma relevante los siguientes campos :

AREA	TIPO DE DERECHO INVOLUCRADO	PROTEGE
1.- SECRETARIAS de estado.	- Derecho administrativo.	- Relaciones, TRAMITES, permisos, concesiones, y servicios en general con el particular. - Contratos administrativos.
2.- Contribuciones al estado.	- Derecho fiscal.	- Contribuciones de la Empresa Exportadora Mexicana al estado.

5.- RELACION EMPRESA - TRABAJADOR :

En esta RELACION JURIDICA BASICA encontramos la legislación laboral, que contempla las RELACIONES EMPRESA-TRABAJADOR, en México y en los países extranjeros donde queremos operar mercantilmente comprendiendo los siguientes puntos :

AREA	TIPO DE DERECHO INVOLUCRADO	PROTEGE
1.- Trabajadores	Laboral seguridad social.	- Derechos e intereses individuales.
2.- Sindicatos	Laboral	- Derechos e intereses colectivos.

1.3.2 ) M A D U R E Z :

Esta etapa se CARACTERIZA por que la EMPRESA EXPORTADORA MEXICANA, ya tiene un prestigio sólido y fama, encontrandose en la cúspide de su actividad que es EL COMERCIO INTERNACIONAL.

Por lo que lucha dicha CORPORACION es por MANTENERSE en el lugar que ha logrado conquistar, por el periodo de tiempo más largo que pueda o lo permita el MERCADO INTERNACIONAL.

Otra CARACTERISTICA importante es que siguen AUMENTANDO pero a un ritmo menor que en la etapa anterior los posibles IMPORTADORES EXTRANJEROS tomados en cuenta en un principio ya que actualmente muchos se encuentran actualmente IMPORTANDO nuestros productos, por lo que resulta DIFICIL ENCONTRAR NUEVOS CLIENTES IMPORTADORES EXTRANJEROS.

El enfoque de la PLANEACION JURIDICA tiende ha lograr la PERMANENCIA en el mercado internacional, PREVIENDO los posibles PROBLEMAS y CONTINGENCIAS que pudieran presentarse en esta etapa, se sigue REVISANDO como en todas las etapas anteriores, en forma dinámica y permanente la actividad DE PLANEACION, mediante la retroalimentación de esta en todas y cada una de las relaciones básicas desarrolladas por dicha CORPORACION EXPORTADORA MEXICANA

#### 1.4.- M U E R T E :

Esta etapa la podemos subdividir en dos partes:

1.4.1) Decadencia.

1.4.2) Muerte.

#### 1.4.1) D E C A D E N C I A :

Esta etapa se CARACTERIZA por que en primera instancia las OPERACIONES MERCANTILES INTERNACIONALES PERMANECEN CONSTANTES con TENDENCIA A DISMINUIR, por razones especiales fuera del control de la EMPRESA EXPORTADORA MEXICANA, ya sea en México o en el extranjero.

Finalmente se nota una BAJA SENSIBLE en las citadas OPERACIONES MERCANTILES INTERNACIONALES, debido a la existencia de empresas más jóvenes, más competitivas, mejores, o sustitutas de nuestra actividad mercantil específica ( giro u objeto social ).

También esta etapa DEBE SER PLANEADA JURIDICAMENTE en forma minuciosa, por el ABOGADO ESPECIALISTA EN COMERCIO INTERNACIONAL, PREPARANDOSE para cuando la EMPRESA EXPORTADORA MEXICANA DECIDA apartarse EN FORMA DEFINITIVA de la actividad del COMERCIO INTERNACIONAL por así convenir a sus intereses.

Dicha PLANEACION JURIDICA tiene el OBJETIVO FINAL de que todas las RELACIONES JURIDICAS BASICAS de la EMPRESA EXPORTADORA MEXICANA mencionada que nacieron, crecieron, se desarrollaron y maduraron, tengan un finiquito sin problemas en buenos términos y de la forma más adecuada e inteligente posible.



#### 1.4.2) M U E R T E :

Acontece esta ETAPA FINAL cuando la EMPRESA EXPORTADORA MEXICANA DECIDE en forma DEFINITIVA RETIRARSE de la ACTIVIDAD de COMERCIO INTERNACIONAL, FINIQUITANDO en forma adecuada inteligente todas sus OPERACIONES MERCANTILES INTERNACIONALES así como las RELACIONES JURIDICAS BASICAS DESARROLLADAS durante toda su vida.

El papel del ABOGADO CORPORATIVO ESPECIALISTA EN COMERCIO INTERNACIONAL, es precisamente ayudarlo a morir en una forma digna, conciente, inteligente y responsable. (Liquidación)

En esta etapa deja de existir el ENTE JURIDICO concebido, gestado, creado, crecido, desarrollado y madurado CON EXITO, en la actividad del COMERCIO INTERNACIONAL, llamado EMPRESA EXPORTADORA MEXICANA, debiendo hacerse las comunicaciones oficiales correspondientes al conglomerado social en los diversos sectores en los que tuvo ingerencia durante toda su vida.

Esta Etapa desde el punto de vista Juridico se DENOMINA DISOLUCION y LIQUIDACION de la SOCIEDAD, de conformidad con lo establecido por el DERECHO MERCANTIL en la Ley General de Sociedades Mercantiles, que es el CUERPO LEGAL que señala las NORMAS que debe CUMPLIR y OBSERVAR la EMPRESA EXPORTADORA MEXICANA para FINIQUITAR la presente etapa. ( Ver CAPITULOS IX y X de la mencionada Ley ).

CONCLUIMOS FINALMENTE que es precisamente FUNCION FUNDAMENTAL del ABOGADO CORPORATIVO ESPECIALISTA en COMERCIO INTERNACIONAL, ORIENTAR, ASESORAR, y AUXILIAR siempre a la EMPRESA EXPORTADORA MEXICANA, antes, durante, y después de su vida mercantil, con la FINALIDAD de CONDUCIRLA hacia el EXITO TOTAL y PERMANENTE en esta interesante, compleja y satisfactoria actividad del COMERCIO INTERNACIONAL, dejando siempre en alto el NOMBRE, PRESTIGIO, FAMA y REPUTACION tanto de la propia CORPORACION, como la de nuestro país MEXICO.

Es IMPORTANTE hacer NOTAR que el citado ABOGADO CORPORATIVO ESPECIALISTA en COMERCIO INTERNACIONAL, para PODER CUMPLIR con la FINALIDAD expresada en el párrafo anterior, debe hacer un USO ADECUADO, OPORTUNO e INTELIGENTE de esa VALIOSA HERRAMIENTA que es la PLANEACION JURIDICA.

Por todo lo anterior, queda CONFIRMADA y DEMOSTRADA la TESIS sostenida en el presente trabajo de investigación, en el sentido de que la PLANEACION JURIDICA, constituye una HERRAMIENTA ESENCIAL para que la EMPRESA EXPORTADORA MEXICANA logre conseguir el EXITO TOTAL y PERMANENTE dentro del interesante MUNDO del COMERCIO INTERNACIONAL.

**T E M A 2 LA PLANEACION JURIDICA COMO INSTRUMENTO  
PARA MEJORAR LA EFICIENCIA EMPRESARIAL.**

Desde hace varios años México, nuestro país, se encuentra sufriendo una crisis económica de notable magnitud, donde el fenómeno que más se ha desarrollado es la INFLACION, pero a la par encontramos que sigue existiendo para fortuna de todos nosotros un CRECIMIENTO INDUSTRIAL y un esfuerzo importante por mantener nuestra planta productiva TRABAJANDO continuamente y es precisamente por estas razones que la EFICIENCIA tiene y juega un papel decisivo que impacta a todos los sectores del país, y estamos hablando tanto del sector público como del privado.

Podemos sostener como lo hacen la mayoría de los expertos en esta materia, que la EFICIENCIA aplicada a la Empresa Exportadora en México debe estar enfocada a los siguientes puntos :

- 1.- PRODUCIR más y mejor con los MISMOS RECURSOS con que cuenta la Empresa Exportadora Mexicana.
- 2.- APROVECHAR mejor las CAPACIDADES INSTALADAS.

Podemos afirmar que la EFICIENCIA es una de las SOLUCIONES ESCENCIALES para RESOLVER el PROBLEMA tan grave de la creciente INFLACION que impacta actualmente a nuestro país, México, independientemente de cual sea la causa que la origine, ya sea por :

- 1.- Un aumento inesperado de la demanda.
- 2.- Una presión en los costos.
- 3.- Por cambio estructurales de índole económico, político y social.

o por cualquier otro que se desee, lo cierto es que la EFICIENCIA adquiere una IMPORTANCIA FUNDAMENTAL en TIEMPOS de INFLACION especialmente en países en desarrollo donde existen tasas altísimas de la misma, como en México.

Cabe hacer notar que en el ALTO NIVEL DIRECTIVO de toda EMPRESA EXPORTADORA MEXICANA se TOMAN DECISIONES CRITICAS en momentos determinados, de las cuales DEPENDE el FUTURO COMPLETO de una Empresa, por esta razón se hace indispensable en forma urgente ELEVAR AL MAXIMO el NIVEL de EFICIENCIA para no poner en peligro su continuidad, por lo anterior cabe señalar que actualmente, se hace sumamente DIFICULTOSA la adecuada TOMA de DECISIONES para los DIRECTORES de las EMPRESAS MEXICANAS en EPOCAS INFLACIONARIAS, debiendo estar interesados en encontrar los medios y maneras efectivas de ELEVAR la EFICIENCIA dentro de su Empresa.

La elevación de la EFICIENCIA en la EMPRESA EXPORTADORA MEXICANA demanda necesariamente UN PLAN INTEGRAL ORDENADO, METODICO Y QUE ASEGURE BUENOS RESULTADOS A CORTO, MEDIANO Y LARGO PLAZOS, siendo precisamente la PLANEACION JURIDICA el instrumento necesario para cumplir con este propósito.

Todo ESFUERZO por INCREMENTAR la EFICIENCIA en la Empresa Exportadora Mexicana debe tener sus cimientos en una CONCEPCION de la misma COMO UN TODO, como un sistema completo, integrado por partes fuertemente enlazadas entre ellas, interactuando con el medio ambiente en forma coordinada, organizada, inteligente y responsable.

AFIRMAMOS que solamente son EFICACES aquellas medidas que entienden a la EFICIENCIA como un grupo de elementos interrelacionados entre sí, es decir como un SISTEMA, porque si se tratara de incrementar únicamente la eficiencia en una sola operación o de un departamento de la Empresa Exportadora Mexicana dicha eficiencia resultará ser totalmente estéril.

Para conocer y diagnosticar si la EMPRESA EXPORTADORA MEXICANA esta trabajando realmente bajo CONDICIONES de MAXIMA EFICIENCIA, se hace necesario ESTUDIAR y ANALIZAR todos y cada uno de los SISTEMAS, DEPARTAMENTOS y PROCESOS.

Al estar trabajando en el estudio y análisis mencionado debemos desarrollar en forma conjunta un SISTEMA de INFORMACION PRESCRIPTIVA, entendido como un FLUJO de DECISIONES que afectarán en forma directa el FUTURO de la EMPRESA, sus MERCADOS, sus PRODUCTOS BASICOS, la TECNOLOGIA que emplea y hasta las DECISIONES COTIDIANAS que se toman durante sus operaciones normales, ya que mientras más relevante sea una DECISION mayores serán los efectos que se dejen sentir sobre la estructura general de la corporación. POR EJEMPLO, las decisiones estratégicas relativas a una adecuada e inteligente combinación de PRODUCTO - MERCADO - TECNOLOGIA usada en la empresa, que definen claramente sus actividades, lógicamente tiene trascendencia mayor en la EFICIENCIA de la EMPRESA EXPORTADORA MEXICANA, que una decisión de sobre la cantidad de materia prima que debemos adquirir para surtir determinados pedidos el próximo martes.

De este sistema depende el establecimiento normas de calidad, cantidad, oportunidad y costo en cada uno de los sistemas de operación y dirección, así como todos los procesos en donde estos ocurren.

Resulta ser CONDICION FUNDAMENTAL para el lograr que exista un NIVEL de MAXIMA EFICIENCIA, el que dentro de la CORPORACION MEXICANA de EXPORTACION haya un conjunto de NORMAS, LINEAMIENTOS, POLITICAS y ESPECIFICACIONES que REGULEN cada uno de los SISTEMAS de OPERACION y DIRECCION en las operaciones de la

empresa a CORTO, MEDIANO, y LARGO PLAZO, ya que así estará en condiciones de saber en todo momento, por ejemplo, qué, quién, cómo, cuánto, dónde y en qué momento va a necesitar de mayores recursos humanos, técnicos, tecnológico y materiales en la organización. Su ausencia es un indicativo de INEFICACIA.

CONCLUIREMOS diciendo que para lograr que existan dichas normas, lineamientos, políticas y especificaciones, es necesario que HAYA EXISTIDO PREVIAMENTE un CONJUNTO DE PLANES JURIDICOS ESTRATEGICOS, TACTICOS y OPERATIVOS, es decir, que para QUE EXISTA UN BUEN NIVEL DE EFICIENCIA en la EMPRESA EXPORTADORA MEXICANA ES NECESARIO QUE PREVIAMENTE HALLAMOS LLEVADO A CABO UNA EXITOSA PLANEACION JURIDICA.

Es importante señalar que la ACTIVIDAD de PLANEACION JURIDICA NO ES FUNCION de UN SOLO INDIVIDUO, sino que es una actividad que DEBE DESARROLLARSE EN FORMA CONJUNTA, es decir, por TODO EL CUERPO EJECUTIVO de la CORPORACION MEXICANA EXPORTADORA AUXILIADA por CONSULTORES EXPERTOS en cada una de las materias.

Es también relevante indicar que la sola existencia de una correcta e inteligente PLANEACION JURIDICA NO ES SUFICIENTE para ELEVAR LA EFICIENCIA en LA EMPRESA MEXICANA DE EXPORTACION, sino que REQUIERE INDISPENSABLEMENTE del CUMPLIMIENTO EXACTO de todos los PLANES, de su CONTROL de una REVISION PERIODICA y RETROALIMENTACION CONTINUA, adaptandolos si las condiciones y circunstancias que los generaron cambian, conservando siempre la MENTALIDAD de que dichos PLANES SON LA MEDIDA DE LA EFICIENCIA que PRETENDE ALCANZAR.

Con la FINALIDAD de PROBAR nuestra TESIS  
expuesta en el presente capitulo presentamos el RESULTADO obtenido de  
la siguiente INVESTIGACION que nos dara una idea clara y objetiva de  
como CONTRIBUYE la PLANEACION JURIDICA al INCREMENTO de la EFICIENCIA  
en la EMPRESA EXPORTADORA MEXICANA.

1 ) OBJETIVO :

Determinar la manera en que el DESARROLLO de  
PLANES CORPORATIVOS INTEGRALES contribuye a  
mejorar la EFICIENCIA EMPRESARIAL.

2 ) PERFIL DE LA INVESTIGACION :

a) SUJETO DE INVESTIGACION :

Empresas Mexicanas.

b) MUESTRA :

42 Empresas.

c) TAMAÑO DE EMPRESA

en función a VENTAS ANUALES :

- 1.- GRANDE : Más de 100 millones de pesos.
- 2.- MEDIANA : De 50 a 100 millones de pesos.
- 3.- PEQUEÑA : Menos de 50 millones de pesos.



**d) UBICACION DE LAS EMPRESAS**

**INVESTIGADAS :**

1.- Distrito Federal :	65%
2.- Zona Bajío :	15%
3.- Zona Norte :	10%

**3 ) ANALISIS DE LA INVESTIGACION :**

**AREA FUNCIONAL**

**FUNDAMENTACIONES PRINCIPALES**

**VENTAS :**

Identificación de oportunidades para introducir nuevas líneas de producto.

Mejor aprovechamiento de la fuerza vendedora.

Incursión en nuevos segmentos de mercado.

**PRODUCCION :**

Disminución de costos operativos por aplicación de sistemas y procedimientos más eficaces.

**FINANZAS :**

Obtención de mejores condiciones de financiamiento.

Diversificación de fuentes de  
financiamiento.

Aprovechamiento de oportunidades  
de inversión.

Identificación de riesgos  
financieros.

**RECURSOS**

**HUMANOS :**

Obtención de una mayor  
productividad del personal  
operativo.

Mayor productividad y  
participación  
del personal ejecutivo.

**4) RESULTADOS :**

La obtención de MAYORES NIVELES de  
EFICIENCIA por la APLICACION de PLANES CORPORATIVOS, radica  
principalmente en que éstos MARCAN las PAUTAS para la TOMA de  
DECISIONES en las áreas funcionales aquí señalados." (4)

Como podemos OBSERVAR con el resultado que arroja la INVESTIGACION expuesta, la PLANEACION JURIDICA MARCA las PAUTAS para la CORRECTA y ACERTADA TOMA de DECISIONES de los DIRIGENTES de la EMPRESA EXPORTADORA MEXICANA en cada una de las AREAS FUNCIONALES por la CORRECTA APLICACION de los PLANES JURIDICOS CORPORATIVOS previa y PROFESIONALMENTE diseñados, OBTENIENDOSE un MAYOR NIVEL de EFICACIA y EFICENCIA, conduciendo a dicha empresa hacia el EXITO COMERCIAL INTERNACIONAL COMPLETO, SEGURO y PERMANENTE.

**T E M A 3 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.**

**3.1 ) CONCLUSIONES :**

1.- CONCLUIMOS que al EJECUTAR una PLANEACION JURIDICA INTELIGENTE y ADECUADA estaremos CREANDO las CONDICIONES LEGALES FAVORABLES para que la CORPORACION pueda CONSTITUIRSE, OPERAR, DESARROLLARSE y LIQUIDARSE sana y adecuadamente, EVITANDO PROBLEMAS y CONTINGENCIAS FUTURAS innecesarias, EMPEZANDO desde ese momento a DIRIJIR EXITOSA y EFICAZMENTE los DESTINOS de la EMPRESA EXPORTADORA MEXICANA en el MUNDO del COMERCIO INTERNACIONAL.

2.- CONCLUIMOS además que la PLANEACION JURIDICA MARCA las PAUTAS para la CORRECTA y ACERTADA TOMA de DECISIONES de los DIRIGENTES de la EMPRESA EXPORTADORA MEXICANA en cada una de las AREAS FUNCIONALES por la CORRECTA APLICACION de los PLANES JURIDICOS CORPORATIVOS previa y PROFESIONALMENTE diseñados, OBTENIENDOSE un MAYOR NIVEL de EFICACIA y EFICIENCIA.

3.- CONCLUIMOS FINALMENTE que es precisamente FUNCION FUNDAMENTAL del ABOGADO CORPORATIVO ESPECIALISTA en COMERCIO INTERNACIONAL, ORIENTAR, ASESORAR, y AUXILIAR siempre a la EMPRESA EXPORTADORA MEXICANA, antes, durante, y después de su vida mercantil, con la FINALIDAD de CONDUCIRLA hacia el EXITO TOTAL y PERMANENTE en esta interesante, compleja y satisfactoria actividad del COMERCIO INTERNACIONAL, dejando siempre en alto el NOMBRE, PRESTIGIO, FAMA y REPUTACION tanto de la propia CORPORACION, como la de nuestro país MEXICO.

Es IMPORTANTE hacer NOTAR que el citado ABOGADO CORPORATIVO ESPECIALISTA en COMERCIO INTERNACIONAL, para PODER CUMPLIR con la FINALIDAD expresada en el parrafo anterior, requiere hacer un USO ADECUADO, OPORTUNO e INTELIGENTE de esa VALIOSA HERRAMIENTA que es la PLANEACION JURIDICA.

Por todo lo anterior, queda CONFIRMADA y DEMOSTRADA la TESIS sostenida en el presente trabajo de investigación, en el sentido de que la PLANEACION JURIDICA, constituye una HERRAMIENTA ESENCIAL para que la EMPRESA EXPORTADORA MEXICANA logre conseguir el EXITO TOTAL y PERMANENTE dentro del interesante MUNDO del COMERCIO INTERNACIONAL.

3.2 ) RECOMENDACIONES :

1.- RECOMENDAMOS a la EMPRESA EXPORTADORA MEXICANA la PRACTICA PERMANENTE de la PLANEACION JURIDICA porque ayuda a CREAR un AMBIENTE y CONDICIONES JURIDICAS FAVORABLES para que pueda CONSTITUIRSE, OPERAR, DESARROLLARSE y LIQUIDARSE INTELIGENTE y ADECUADAMENTE, siendo un VALOSO AUXILIAR en la MAGNA TAREA de DIRIGIR EXITOSA y EFICAZMENTE su DESTINO previamente diseñado.

2.- Que durante TODA su VIDA la EMPRESA EXPORTADORA MEXICANA sea ORIENTADA, ASESORADA y ACOMPANADA por un ABOGADO CORPORATIVO ESPECIALISTA en COMERCIO INTERNACIONAL utilizando siempre el VALISO RECURSO de la PLANEACION JURIDICA.

3.- RECOMENDAMOS que los ESTUDIOSOS del DERECHO EMPRESARIAL ( PREVENTIVO ) INVESTIGUEN y PROFUNDICEN más sobre la PLANEACION JURIDICA para enriquecer y aportar mayores datos a la DOCTRINA JURIDICA CONTEMPORANEA y a nuestra EMPRESA EXPORTADORA MEXICANA.

**CAPITULO V      MOTIVOS DE LA FALTA DE IMPLEMENTACION  
LA ACTIVIDAD DE PLANEACION JURIDICA  
Y CAUSAS DE SU FRACASO EN LA EMPRESA  
EXPORTADORA MEXICANA**

**T E M A    1      MOTIVOS POR LOS CUALES NO SE IMPLEMENTA LA  
ACTIVIDAD DE PLANEACION JURIDICA EN LA EMPRE-  
SA EXPORTADORA MEXICANA :**

Para conocer en forma real y veraz las  
RAZONES por las cuales las EMPRESAS EXPORTADORAS MEXICANAS, Grandes,  
Medianas y Pequeñas NO LLEVAN A CABO, NI DESARROLLAN la ACTIVIDAD  
de PLANEACION JURIDICA, presentamos los siguientes DATOS que arroja  
la INVESTIGACION aqui expuesta :

• 1) OBJETIVO :

Determinar las CAUSAS por las cuales no se  
lleva a cabo la actividad de PLANEACION en la  
EMPRESA MEXICANA.

2) PERFIL DE LA INVESTIGACION :

a) SUJETO DE INVESTIGACION :

Empresa Mexicana.

b) MUESTRA :

182 Empresas.

c) TAMANO DE LA EMPRESA

En función a VENTAS ANUALES :

- 1.- GRANDE : Más de 100 millones de pesos.
- 2.- MEDIANA : Entre 50 y 100 millones de pesos.
- 3.- PEQUENA : Menos de 50 millones de pesos.

3) ANALISIS DE LA INVESTIGACION :

EMPRESA GRANDE MOTIVO :		EMPRESA MEDIANA MOTIVO :		EMPRESA PEQUENA MOTIVO :	
FALTA de TIEMPO	20%	EXPERIENCIAS DESAGRADABLES	10%	ALTO COSTO	60%
ACTIVIDAD DIFICIL	35%	POCA IMPORTANCIA en la PLANEACION	35%	DESCONOCIMIENTO de la TECNICA	20%
AUSENCIA de EJECUTIVOS para DESARROLLAR la PLANEACION	5%	DESCONFIANZA en PERSONAL	15%	DIRECCION CENTRALIZADA	10%
ELABORACION de un PRESUPUESTO FINANCIERO	10%	DESARROLLO INTUITIVO	15%	EXISTENCIA de NUMEROSOS PROBLEMAS	10%
ALTO COSTO	30%	Costo elevado	25%		
	-----		-----		-----
	100%		100%		100%

4) RESULTADOS

La CAUSA PRINCIPAL por la cual no se desarrolla la planeación corporativa en la empresa es :

EMPRESA GRANDE : Por considerar la realización de planeación una actividad difícil.

EMPRESA MEDIANA : Por darle poca importancia a la planeación.

EMPRESA PEQUENA : Por el alto costo que significa su desarrollo.\* (5)



Como podemos observar los MOTIVOS por los CUALES NO se IMPLEMENTA la ACTIVIDAD de PLANEACION JURIDICA en la EMPRESA EXPORTADORA MEXICANA son muy VARIADOS, pero los más IMPORTANTES son la POCA IMPORTANCIA que se le da a dicha actividad generado obviamente por el DESCONOCIMIENTO de los BENEFICIOS que REPRESENTA para la DIRECCION EFICAZ e INTELIGENTE de las CORPORACIONES, otro motivo es por que la CONSIDERAN una ACTIVIDAD DIFICIL, pero CREEMOS que es así considerada debido a que no recurren a personas PROFESIONALMENTE preparadas, ESPECIALISTAS en la MATERIA para que los ASESORE, DIRIJA y les FACILITE dicha tarea. Finalmente el último MOTIVO es por CONSIDERARLA una ACTIVIDAD COSTOSA, pero nosotros PREGUNTAMOS a las señaladas EMPRESAS EXPORTADORAS - NO RESULTA MAS COSTOSO un LARGO LITIGIO PARA RECUPERAR un COBRO INTERNACIONAL que REPRESENTA para ella PERDIDA de TIEMPO, DINERO ( INVERSION, y GANANCIAS ), ESFUERZO, CLIENTES, PROVEEDORES, AMIGOS Y FUTURAS OPERACIONES MERCANTILES INTERNACIONALES que lo que PUEDA COSTAR llevar a cabo la mencionada ACTIVIDAD ?

**T E M A 2 CAUSAS DE FRACASO DE LA PLANEACION JURIDICA  
EN LA EMPRESA EXPORTADORA MEXICANA :**

Con la FINALIDAD de DIFUNDIR entre los PROPIETARIOS, DIRECTIVOS y EJECUTIVOS que conducen el DESTINO de sus NEGOCIOS, las CAUSAS por las cuales ha FRACASADO la actividad de PLANEACION JURIDICA en la EMPRESA EXPORTADORA MEXICANA, para que las TOMEN en CONSIDERACION antes de desarrollar cualquier trabajo de PLANEACION, ESTUDIANDOLAS y ANALIZANDOLAS para NO cometer los MISMOS ERRORES, presentamos los DATOS que nos MUESTRAN la REALIDAD en MEXICO respecto a la mencionada ACTIVIDAD, con la siguiente INVESTIGACION de CAMPO :

**1) OBJETIVO :**

Determinar las CAUSAS por las cuales ha fracasado la actividad de PLANEACION en la EMPRESA MEXICANA.

**2) PERFIL DE LA INVESTIGACION :**

**a) SUJETO DE INVESTIGACION :**

Empresa Mexicana.

**b) MUESTRA :**

36 Empresas.

**c) TAMAÑO DE LA EMPRESA**

En función a VENTAS ANUALES :

Superior a : 50 millones de pesos.

3) ANALISIS DE LA INVESTIGACION :

DESCRIPCION DE LA CAUSA	PROPORCION (%)
FALTA de CONTINUIDAD de los planes	25%
FALTA de APOYO directivo en la IMPLEMENTACION	15%
RESISTENCIA del PERSONAL a la PARTICIPACION	5%
DEFICIENTE sistema de EVALUACION	10%
SOFISTICACION exagerada de los planes	15%
INADECUADA DEFINICION de los FINES del plan	30%
	-----
	100%

4) RESULTADOS :

Las CAUSAS PRINCIPALES por las cuales la APLICACION de la PLANEACION CORPORATIVA en la EMPRESA MEXICANA no llega a obtener el éxito deseado, es la INADECUADA DEFINICION de los FINES del PLAN y la FALTA de CONTINUIDAD de los mismos." (6)

Podemos CONCLUIR el presente CAPITULO AFIRMANDO que las CAUSAS del FRACASO de la PLANEACION JURIDICA en la EMPRESA EXPORTADORA MEXICANA son también muy variadas pero las que presentan una incidencia MAYOR son la INADECUADA DEFINICION de LOS FINES de los PLANES JURIDICOS generada por AUSENCIA de ASESORIA PROFESIONAL ESPECIALIZADA APROPIADA y la otra es la FALTA de CONTINUIDAD de dichos PLANES JURIDICOS motivado PRINCIPALMENTE por que fueron elaborados en forma demasiado complicada o utópica, (debiendo ser SIEMPRE REALISTAS y SENCILLOS) y por falta de apoyo directivo.

(6) opus. cit., pag. 231.

T E M A 3 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

3.1) CONCLUSIONES :

1.- CONCLUIMOS que los MOTIVOS por los CUALES NO se IMPLEMENTA la ACTIVIDAD de PLANEACION JURIDICA en la EMPRESA EXPORTADORA MEXICANA son muy VARIADOS, pero los más IMPORTANTES son: La POCA IMPORTANCIA que se le da a dicha actividad generado obviamente por el desconocimiento de los BENEFICIOS que REPRESENTA para la DIRECCION EFICAZ e INTELIGENTE de las CORPORACIONES. Otro motivo es por que la CONSIDERAN una ACTIVIDAD DIFICIL pero CREEMOS que es así considerada debido a que no recurren a personas PROFESIONALMENTE preparadas, ESPECIALISTAS en la MATERIA para que los ASESORE y DIRIJA FACILITANDOLES dicha tarea.

Finalmente el último MOTIVO, es por CONSIDERARLA una ACTIVIDAD COSTOSA, pero nosotros AFIRMAMOS que RESULTA MAS COSTOSO un LARGO LITIGIO PARA RECUPERAR un COBRO INTERNACIONAL que REPRESENTA para ella PERDIDA de TIEMPO, DINERO ( INVERSION y GANANCIAS ), ESFUERZO, CLIENTES, PROVEEDORES, AMIGOS Y FUTURAS OPERACIONES MERCANTILES INTERNACIONALES, que lo que PUEDA COSTAR llevar a cabo la mencionada ACTIVIDAD.

2.- CONCLUIMOS AFIRMANDO que las CAUSAS del FRACASO de la PLANEACION JURIDICA en la EMPRESA EXPORTADORA MEXICANA son también muy variadas pero las que presentan incidencia MAYOR son la INADECUADA DEFINICION de LOS FINES en los PLANES JURIDICOS, generada por la AUSENCIA de ASESORIA PROFESIONAL ESPECIALIZADA APROPIADA y la otra es la FALTA de CONTINUIDAD de dichos PLANES JURIDICOS motivado PRINCIPALMENTE por que fueron elaborados en forma demasiado complicada o utópica, debiendo hacerse SIEMPRE REALISTAS y SENCILLOS y contando con el APOYO DIRECTIVO TOTAL.

3.2) RECOMENDACIONES :

1.- RECOMENDAMOS a la EMPRESA EXPORTADORA MEXICANA que ESTUDIE, ANALICE y EVALUE DETENIDAMENTE el COSTO-BENEFICIO que para ella REPRESENTARIA la IMPLEMENTACION y PRACTICA PERMANENTE de la ACTIVIDAD de PLANEACION JURIDICA ASESORADA y DIRIGIDA por personas PROFESIONALMENTE CAPACITADAS ESPECIALISTAS en la MATERIA.

2.- RECOMENDAMOS que al DECIDIR IMPLEMENTAR y PRACTICAR la ACTIVIDAD de PLANEACION JURIDICA en FORMA PERIODICA y PERMANENTE, los PLANES JURIDICOS sean DEFINIDOS y ELABORADOS por un ABOGADO CORPORATIVO ESPECIALISTA en COMERCIO INTERNACIONAL que cuente con todo el APOYO DIRECTIVO de la EMPRESA EXPORTADORA MEXICANA para que exista la CONTINUIDAD INDISPENSABLE para CUMPLIR con EFICACIA las METAS, OBJETIVOS, FINES y PROPOSITOS trazados previamente.

\*\*\* CONCLUSIONS \*\*\*

**\* CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES \***

**CONCLUSIONES :**

**1.- Los DIRIGENTES de las EMPRESAS EXPORTADORAS MEXICANAS tanto Publicas como Privadas tienen PROBLEMAS SIMILARES en cuanto a la EFECTIVA DIRECCION que debe darsele a sus CORPORACIONES tales como :**

**1.1.- DEFICIENTES SISTEMAS de INFORMACION JURIDICA.**

**1.2.- SISTEMAS ORGANIZACIONALES DEFICIENTES que no tengan PREVISTO un DEPARTAMENTO JURIDICO INTERNO con algún ESPECIALISTA en COMERCIO INTERNACIONAL o sean ASESORADOS por ABOGADOS CORPORATIVOS EXTERNOS ESPECIALISTAS en la materia mencionada.**

**1.3.- CONTROLES JURIDICOS OBSOLETOS.**

**1.4.- CONFLICTOS ORGANIZACIONALES de TIPO LEGAL.**

**1.5.- SISTEMAS DE PLANEACION JURIDICA INEXISTENTES o ANTIFUNCIONALES.**



**1.6.- CARENCIA de PLANES JURIDICOS ESTRATEGICOS,  
TACTICOS Y OPERATIVOS a LARGO PLAZO,**

entre otros, que AFECTAN en forma trascendente la EFICACIA de dicha DIRECCION EMPRESARIAL MEXICANA en la ACTIVIDAD EXPORTADORA, CORRIENDO RIESGOS PREVISIBLES INNECESARIOS que le GENERAN PERDIDA de TIEMPO, DINERO y ESFUERZO.

AFIRMAMOS por lo tanto que dichos CONFLICTOS en buena medida pueden ser EVITADOS al ser ESTUDIADOS, ANALIZADOS y PREVISTOS a la LUZ del DERECHO EMPRESARIAL PREVENTIVO mediante el USO PROFESIONAL, ADECUADO y PERMANENTE de la HERRAMIENTA por nosotros PROPUESTA que es LA PLANEACION JURIDICA.

2.- CONCLUIMOS que los PROBLEMAS PRINCIPALES en la EFICIENTE y ACERTADA TOMA de DECISIONES EJECUTIVAS que MARCAN la PAUTA de la DIRECCION en las EMPRESAS EXPORTADORAS MEXICANAS, son los siguientes :

2.1.- La CARENCIA de PLANES JURIDICOS ESTRATEGICOS, TACTICOS y OPERATIVOS a LARGO PLAZO.

2.2.- Los DEFICIENTES o INEXISTENTES SISTEMAS de PLANEACION JURIDICA,

mismos que AFECTAN GRAVEMENTE la EFICACIA y FUNCIONAMIENTO de toda la CORPORACION en GENERAL, pero concretamente en todas las OPERACIONES MERCANTILES INTERNACIONALES que realice o pretenda realizar IMPIDIENDO cumplir fielmente con las METAS, OBJETIVOS y PROPOSITOS que persiga, CONDUCIENDOLAS a MEDIANO y LARGO PLAZO a un FRACASO en el MUNDO de los NEGOCIOS INTERNACIONALES, si no corrige a tiempo las mencionas fallas.

3.- AFIRMAMOS que existe una MARCADA y CLARA DIFERENCIA en el GRADO de PROBLEMAS y NIVEL de CRECIMIENTO entre aquellas EMPRESAS EXPORTADORAS MEXICANAS que PRACTICAN, APLICAN, y DESARROLLAN la ACTIVIDAD de PLANEACION JURIDICA a diferentes niveles en forma PERMANENTE, CONTINUA Y PROFESIONAL.

En las CORPORACIONES dedicadas al COMERCIO INTERNACIONAL que PRACTICAN la MENCIONADA ACTIVIDAD se presenta un BAJO INDICE de PROBLEMAS siendo realmente INTRACENDENTES, de FACIL SOLUCION y un ALTO GRADO de CRECIMIENTO y DESARROLLO, mientras que en las que NO la PRACTICAN se presenta un ALTO INDICE de PROBLEMAS que en muchos casos se tornan en CRITICOS, AFECTANDO DIRECTAMENTE el NIVEL de CRECIMIENTO que es muy BAJO y en otros casos PRACTICAMENTE NULO.

4.- SOSTENEMOS que la INCERTIDUMBRE respecto al FUTURO de la EMPRESA EXPORTADORA MEXICANA, así como la DIFICULTAD de OPERAR en FORMA RAPIDA y EFECTIVA en todas sus ACTIVIDADES y OPERACIONES de COMERCIO INTERNACIONAL se PUEDEN ELIMINAR en forma DEFINITIVA mediante la IMPLEMENTACION y PRACTICA de la PLANEACION JURIDICA MEJORANDO NOTABLEMENTE la CALIDAD de la DIRECCION EMPRESARIAL.

5.- CONCLUIMOS que una PRACTICA ADECUADA, PROFESIONAL y CONSTANTE de la ACTIVIDAD de PLANEACION JURIDICA podrá hacer que la EMPRESA EXPORTADORA MEXICANA EJECUTE con MAYOR EFECTIVIDAD sus ACTIVIDADES y OPERACIONES de COMERCIO INTERNACIONAL EVITANDOSE PROBLEMAS y RIESGOS INNECESARIOS PREVISIBLES, GENERANDO un PROGRESO NOTABLE y PERMANENTE, en su ACTIVIDAD COMERCIAL.

6.- AFIRMAMOS que la PLANEACION JURIDICA se DESARROLLA ANALIZANDO, ESTUDIANDO y EVALUANDO LEGALMENTE a la EMPRESA EXPORTADORA MEXICANA, tanto en lo INTERNO como en lo EXTERNO, es decir, en su INTERRELACION con el MEDIO AMBIENTE JURIDICO, POLITICO, ECONOMICO y SOCIAL VIGENTE que la afecta, DETERMINANDO sus ESPECTATIVAS mediante la CREACION e IMPLEMENTACION de PLANES JURIDICOS ESTRATEGICOS, TACTICOS y OPERATIVOS, que sirvan de FUNDAMENTO en la CORRECTA y EFICAZ TOMA de DESCISIONES, con el OBJETIVO de INFLUENCIAR dicho MEDIO AMBIENTE para CREAR un FUTURO AGRADABLE a la señalada empresa, OPTIMIZANDO fines y medios para el LOGRO de sus OBJETIVOS FINALES.

7.- SOSTENEMOS que este tipo de PLANEACION JURIDICA se DESARROLLA VIENDO a la EMPRESA EXPORTADORA MEXICANA en FORMA, INTEGRAL, PANORAMICA y GENERICA, ABARCANDO todos los ASPECTOS tanto INTERNOS como EXTERNOS que INFLUYEN en ella y en su rumbo tanto en forma DIRECTA como INDIRECTA, para lograr un EXITO PERMANENTE en su ACTIVIDAD de EXPORTACION.

8.- SOSTENEMOS que la PLANEACION JURIDICA como una ACTIVIDAD FORMAL en la EMPRESA EXPORTADORA MEXICANA, DEBE ser INCLUIDA dentro de la DOCTRINA del DERECHO EMPRESARIAL (PREVENTIVO), para ser ANALIZADA, ESTUDIADA, DISCUTIDA, COMENTADA, AMPLIADA, COMPLETADA y FINALMENTE RECOMENDADA por los ESPECIALISTAS de esta MATERIA para que se PRACTIQUE PERMANENTEMENTE.

9.- CONCLUIMOS que FORMALIZANDO la ACTIVIDAD de PLANEACION JURIDICA en forma PERMANENTE y PROFESIONAL, la EMPRESA EXPORTADORA MEXICANA hara que sus ACTIVIDADES y OPERACIONES MERCANTILES INTERNACIONALES sean EJECUTADAS EFICAZMENTE, EVITANDOSE tener PROBLEMAS PREVISIBLES, COMETER los mismos ERRORES del PASADO, CORRIGIENDO FALLAS y DEFECTOS, asi como NO CORRER RIESGOS INNECESARIOS siendo esto una GARANTIA para OBTENER un EXITO PERMANENTE y SEGURO.

10.- Es muy IMPORTANTE que la EMPRESA EXPORTADORA MEXICANA FORMALICE la ACTIVIDAD de PLANEACION JURIDICA una vez que lo hemos EXPUESTO el CAMINO a SEGUIR, UBICANDO y ORGANIZANDO ADECUADAMENTE su AREA de PLANEACION, DELEGANDO AUTORIDAD correctamente en sus EJECUTIVOS, ELABORANDO y EJECUTANDO perfectamente sus PROGRAMAS de PLANEACION, una vez que ya CONOCE las FUNCIONES PRINCIPALES de las UNIDADES de la citada PLANEACION JURIDICA y a sus RESPONSABLES, todo esto con la FINALIDAD de que DIRIJA ACERTADAMENTE su DESTINO, CREANDO CONDICIONES FAVORABLES y DESEABLES para el LOGRO de sus METAS, FINES, OBJETIVOS y PROPOSITOS TRAZADOS.

11.- CONCLUIMOS que al EJECUTAR una PLANEACION JURIDICA INTELIGENTE y ADECUADA estaremos CREANDO las CONDICIONES LEGALES FAVORABLES para que la CORPORACION pueda CONSTITUIRSE, OPERAR, DESARROLLARSE y LIQUIDARSE adecuadamente, EVITANDO PROBLEMAS y CONTINGENCIAS FUTURAS innecesarias, EMPEZANDO desde ese momento a DIRIGIR EXITOSA y EFICAZMENTE los DESTINOS de la EMPRESA EXPORTADORA MEXICANA en el MUNDO del COMERCIO INTERNACIONAL.

12.- CONCLUIMOS además que la PLANEACION JURIDICA MARCA las PAUTAS para la CORRECTA y ACERTADA TOMA de DECISIONES de los DIRIGENTES de la EMPRESA EXPORTADORA MEXICANA en cada una de las AREAS FUNCIONALES por la CORRECTA APLICACION de los PLANES JURIDICOS previa y PROFESIONALMENTE diseñados, OBTENIENDOSE un MAYOR NIVEL de EFICACIA y EFICENCIA.

14.- CONCLUIMOS que los MOTIVOS por los CUALES NO se IMPLEMENTA la ACTIVIDAD de PLANEACION JURIDICA en la EMPRESA EXPORTADORA MEXICANA son muy VARIADOS, pero los más IMPORTANTES son: La POCA IMPORTANCIA que se le da a dicha actividad generado obviamente por el desconocimiento de los BENEFICIOS que REPRESENTA para la DIRECCION EFICAZ e INTELIGENTE de las CORPORACIONES. Otro motivo es por que la CONSIDERAN una ACTIVIDAD DIFICIL pero CREEMOS que es así considerada debido a que no recurren a personas PROFESIONALMENTE preparadas, ESPECIALISTAS en la MATERIA para que los ASESORE y DIRIJA FACILITANDOLES dicha tarea.

Finalmente el último MOTIVO, es por CONSIDERARLA una ACTIVIDAD COSTOSA, pero nosotros AFIRMAMOS que RESULTA MAS COSTOSO un LARGO LITIGIO PARA RECUPERAR un COBRO INTERNACIONAL que REPRESENTA para ella PERDIDA de TIEMPO, DINERO ( INVERSION, y GANANCIAS ), ESFUERZO, CLIENTES, PROVEEDORES, AMIGOS Y FUTURAS OPERACIONES MERCANTILES INTERNACIONALES, que lo que PUEDA COSTAR llevar a cabo la mencionada ACTIVIDAD.

15.- CONCLUIMOS AFIRMANDO que las CAUSAS del FRACASO de la PLANEACION JURIDICA en la EMPRESA EXPORTADORA MEXICANA son también muy variadas pero las que presentan incidencia MAYOR son la INADECUADA DEFINICION de LOS FINES en los PLANES JURIDICOS, generado por la AUSENCIA de ASESORIA PROFESIONAL ESPECIALIZADA APROPIADA y la otra es la FALTA de CONTINUIDAD de dichos PLANES JURIDICOS motivado PRINCIPALMENTE por que fueron elaborados en forma demasiado complicada o útópica, debiendo hacerse SIEMPRE REALISTAS y SENCILLOS y contando con el APOYO DIRECTIVO TOTAL.

Dejaremos señalada como CONCLUSION PRINCIPAL del desarrollo del presente ESTUDIO los RESULTADOS contundentes que presenta la INVESTIGACION que a continuación describimos :

1) OBJETIVO :

Identificar DIFERENCIAS entre la empresa que DESARROLLA PLANEACION CORPORATIVA y la empresa que hace su PLANEACION en FORMA INTUITIVA.

2) PERFIL DE LA INVESTIGACION :

a) SUJETO DE LA INVESTIGACION :

Empresas Mexicanas.

b) MUESTRA :

4 Empresas.

c) TIPO DE LA EMPRESA :

2 Grandes y 2 pequeñas.

d) PARAMETRO DE COMPARACION

Comportamiento de las ventas.  
Comportamiento de las utilidades.  
Margen de utilidad sobre ventas.  
Rendimiento sobre la inversión.  
Número de huelgas.  
Rotación de personal.

3) ANALISIS DE LA INVESTIGACION :

PARAMETROS DE EVALUACION	EMPRESAS CON PLANEACION FORMAL	EMPRESAS CON PLANES INTUITIVOS
EMPRESA GRANDE		
Crecimiento en ventas	89%	45%
Crecimiento de utilidades	63%	29%
Utilidad/ventas	9%	2%
RENDIMIENTO sobre la INVERSION	14%	5%
Número de huelgas ( 3 años )	-0-	2
Rotación de personal	3 al millar	35 al millar
EMPRESA MEDIANA		
Crecimiento en ventas	96%	11%
Crecimiento en utilidades	47%	2%
Utilidad/ventas	4%	1%
RENDIMIENTO sobre la INVERSION	10%	6%
Número de huelgas ( 3 años )	1	5
Rotación de personal	22 al millar	107 al millar*(7)

(7) opus cit., pag. 222.



**CONCLUSION FINAL :**

Los RESULTADOS del presente TRABAJO de INVESTIGACION ( TESIS ) DESARROLLADO son un tanto obvios, ya que las EMPRESAS que PLANEAN FORMALMENTE sus ACTIVIDADES se encuentran en CONDICIONES SUMAMENTE VENTAJOSAS respecto a aquellas que no lo hacen, CONFIRMANDO con esta CONCLUSION las HIPOTESIS que en todo este ESTUDIO hemos sostenido en el sentido de que la EMPRESA EXPORTADORA MEXICANA al desarrollar la ACTIVIDAD de PLANEACION JURIDICA será una EMPRESA más EFICAZ y EFICIENTE, con MAYORES VENTAS y UTILIDADES, y con un REDUCIDISIMO NUMERO de PROBLEMAS, que por estar previstos, son de poca importancia ya que pueden ser RESUELTOS en forma EFECTIVA y CORRECTA.

Como consecuencia tendrá ASEGURADO en un ALTO PORCENTAJE el EXITO de su actividad de COMERCIO INTERNACIONAL, ganando prestigio, fama y reconocimiento mundial.

CONCLUIMOS FINALMENTE que es precisamente FUNCION FUNDAMENTAL del ABOGADO CORPORATIVO ESPECIALISTA en COMERCIO INTERNACIONAL, ORIENTAR, ASESORAR, y AUXILIAR siempre a la EMPRESA EXPORTADORA MEXICANA, antes, durante, y después de su vida mercantil, con la FINALIDAD de CONDUCIRLA hacia el EXITO TOTAL y PERMANENTE en esta interesante, compleja y satisfactoria actividad del COMERCIO INTERNACIONAL, dejando siempre en alto el NOMBRE, PRESTIGIO, FAMA y REPUTACION tanto de la propia CORPORACION, como la de nuestro país MEXICO.

Es IMPORTANTE hacer NOTAR que el citado ABOGADO CORPORATIVO ESPECIALISTA en COMERCIO INTERNACIONAL, para PODER CUMPLIR con la FINALIDAD expresada en el parrafo anterior, requiere de hacer un USO ADECUADO, OPORTUNO e INTELIGENTE de esa VALIOSA HERRAMIENTA que es la PLANEACION JURIDICA.

AFIRMAMOS para concluir este TRABAJO, que la PLANEACION JURIDICA, constituye una HERRAMIENTA ESENCIAL para que la EMPRESA EXPORTADORA MEXICANA logre conseguir el EXITO TOTAL y PERMANENTE dentro del interesante MUNDO del COMERCIO INTERNACIONAL.

\* \* \* R E C O M E N D A C I O N E S \* \* \*

## R E C O M E N D A C I O N E S :

Las RECOMENDACIONES PRINCIPALES son las siguientes:

1.- RECOMENDAMOS a las EMPRESAS EXPORTADORAS MEXICANAS para SOLUCIONAR los CONFLICTOS descritos en las CONCLUSIONES anteriormente expuestas, que los ESTUDIEN, ANALICEN y PREVEAN a la LUZ del DERECHO EMPRESARIAL ( PREVENTIVO ) mediante el USO PROFESIONAL, ADECUADO y PERMANENTE de la HERRAMIENTA por nosotros PROPUESTA que es LA PLANEACION JURIDICA, con la FINALIDAD de EVITAR CORRER RIESGOS PREVISIBLES INNECESARIOS y SER más EFECTIVOS al DESARROLLAR la ACTIVIDAD de EXPORTACION y por consecuencia tener un considerable AHORRO de TIEMPO y DINERO.

2.- RECOMENDAMOS que las EMPRESA EXPORTADORAS MEXICANAS que se INICIAN en esta ACTIVIDAD o las que actualmente ya se encuentran en envueltas en ella, tengan dentro de su ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL un DEPARTAMENTO JURIDICO INTERNO o recurran a la CONSULTORIA EXTERNA de un ABOGADO CORPORATIVO ESPECIALISTA en COMERCIO INTERNACIONAL, que las ASESORE, ORIENTE y CONDUZCA con PROFESIONALISMO dentro del CAMPO del DERECHO EMPRESARIAL (PREVENTIVO), USANDO la PLANEACION JURIDICA como INSTRUMENTO de EFICIENCIA en la DIRECCION de sus NEGOCIOS, y en el CUMPLIMIENTO fiel de sus METAS, OBJETIVOS y PROPOSITOS que se hayan trazado, para que FINALMENTE consigan el EXITO esperado dentro del interesante MUNDO de los NEGOCIOS INTERNACIONALES.

3.- RECOMENDAMOS a la EMPRESA EXPORTADORA MEXICANA que PRACTIQUE, APLIQUE y DESARROLLE la ACTIVIDAD de PLANEACION JURIDICA a diferentes NIVELES en forma PERMANENTE y PROFESIONAL con la FINALIDAD de ELIMINAR PROBLEMAS y CONTINGENCIAS que al ser PREVISIBLES resultan ser INTRASCENDENTES y de FACIL SOLUCION, EVITANDO que se CONVIERTAN en CRITICOS, contribuyendo de esta forma a que registre un EXCELENTE NIVEL de CRECIMIENTO y DESARROLLO en el mundo del COMERCIO INTERNACIONAL.

4.- RECOMENDAMOS que la PLANEACION JURIDICA SEA INCLUIDA como una ACTIVIDAD FORMAL dentro de la DOCTRINA del DERECHO EMPRESARIAL ( PREVENTIVO ), siendo COMENTADA, DISCUTIDA, AMPLIADA, COMPLETADA y ENRIQUECIDA para que la EMPRESA EXPORTADORA MEXICANA la PRACTIQUE PERMANENTEMENTE.

5.- RECOMENDAMOS a los ABOGADOS CORPORATIVOS en general y PARTICULARMENTE a los ESPECIALISTAS en COMERCIO INTERNACIONAL que PRACTIQUEN FORMALMENTE y ENRIQUEZCAN la PLANEACION JURIDICA en las EMPRESAS EXPORTADORAS MEXICANAS que se encuentren a su cargo o que estén ASESORANDO, ASEGURANDOLES que aumentarán la EFICIENCIA y EFICACIA de las mismas conduciendolas por el sendero del EXITO COMERCIAL.

6.- Nosotros en este breve estudio estamos haciendo una modesta APORTACION en cuanto a CONCEPTOS, CARACTERISTICAS Y ELEMENTOS con la FINALIDAD de SEMBRAR la INQUIETUD TECNICA INTELLECTUAL en los ESTUDIOSOS de esta INTERESANTE y EXTENSA RAMA del DERECHO, RECOMENDANDOLES INICIAR futuras INVESTIGACIONES que APORTEN CONOCIMIENTOS UTILES a nuestros EMPRESARIOS MEXICANOS.

7.- RECOMENDAMOS que la EMPRESA EXPORTADORA MEXICANA FORMALICE a la BREVEDAD POSIBLE la ACTIVIDAD de PLANEACION JURIDICA con la ASESORIA y ORIENTACION PROFESIONAL de PERSONAS ESPECIALIZADAS con la FINALIDAD de que DIRIJAN ACERTADAMENTE su DESTINO, CREANDO CONDICIONES FAVORABLES y DESEABLES para el LOGRO de sus METAS, FINES, OBJETIVOS y PROPOSITOS TRAZADOS, mediante la EJECUCION EFICAZ de sus ACTIVIDADES y OPERACIONES MERCANTILES INTERNACIONALES EVITANDO tener PROBLEMAS, y COMETER los mismos ERRORES del PASADO, CORRIENDO FALLAS y DEFECTOS, así como NO CORRIENDO RIESGOS INNECESARIOS siendo esto una GARANTIA para OBTENER un EXITO PERMANENTE y SEGURO en tan INTERESANTE y COMPLEJA ACTIVIDAD.

8.- RECOMENDAMOS a la EMPRESA EXPORTADORA MEXICANA la PRACTICA PERMANENTE de la PLANEACION JURIDICA porque ayuda a CREAR en AMBIENTE y CONDICIONES JURIDICAS FAVORABLES para que pueda CONSTITUIRSE, OPERAR, DESARROLLARSE y LIQUIDARSE INTELIGENTE y ADECUADAMENTE, siendo un VALOSO AUXILIAR en la MAGNA TAREA de DIRIGIR EXITOSA y EFICAZMENTE su DESTINO previamente diseñado.

9.- Que durante TODA su VIDA la EMPRESA EXPORTADORA MEXICANA sea ORIENTADA, ASESORADA y ACOMPANADA por un ABOGADO CORPORATIVO ESPECIALISTA en COMERCIO INTERNACIONAL utilizando siempre el VALISO RECURSO de la PLANEACION JURIDICA .

10.- Que la EMPRESA EXPORTADORA MEXICANA se ASESORE de personas PROFESIONALMENTE CAPACITADAS y con EXPERIENCIA en el RAMO del COMERCIO EXTERIOR, para EVITAR que por desconocimiento o ignorancia se cometan ERRORES y se ELIMINEN PERDIDAS de TIEMPO, DINERO y ESFUERZO.

11.- Que la EMPRESA EXPORTADORA MEXICANA DELEGE la ACTIVIDAD de PLANEACION JURIDICA en ABOGADOS CORPORATIVOS ESPECIALISTAS en COMERCIO INTERNACIONAL.

12.- RECOMENDAMOS que los ESTUDIOSOS del DERECHO EMPRESARIAL ( PERVENTIVO ) INVESTIGUEN y PROFUNDICEN más sobre la PLANEACION JURIDICA para enriquecer y aportar mayores datos a la DOCTRINA JURIDICA CONTEMPORANEA y a nuestra EMPRESA EXPORTADORA MEXICANA.

13.- RECOMENDAMOS a la EMPRESA EXPORTADORA MEXICANA que ESTUDIE, ANALICE y EVALUE DETENIDAMENTE el COSTO-BENEFICIO que para ella REPRESENTARIA la IMPLEMENTACION y PRACTICA PERMANENTE de la ACTIVIDAD de PLANEACION JURIDICA ASESORADA y DIRIGIDA por personas PROFESIONALMENTE CAPACITADAS ESPECIALISTAS en la MATERIA.

14.- RECOMENDAMOS que al DECIDIR IMPLEMENTAR y PRACTICAR la ACTIVIDAD de PLANEACION JURIDICA en FORMA PERIODICA y PERMANENTE, los PLANES JURIDICOS sean DEFINIDOS y ELABORADOS por un ABOGADO CORPORATIVO ESPECIALISTA en COMERCIO INTERNACIONAL que cuente con todo el APOYO DIRECTIVO de la EMPRESA EXPORTADORA MEXICANA para que exista la CONTINUIDAD INDISPENSABLE para CUMPLIR con EFICACIA las METAS, OBJETIVOS, FINES y PROPOSITOS trazados previamente.



\* \* \* B I B L I O G R A F I A \* \* \*

B I B L I O G R A F I A :

- 1.- AGUIRRE Octavio. Planeación Corporativa para la Empresa Mexicana, Ed. EDUVEM, México, 1981. 282 pags.
- 2.- ALVIREZ Alfonso Friscione. La Participación de Utilidades, 2a. edición, Ed. PORRUA, México, 1976. 739 pags.
- 3.- ARCE Javier. Contratos Mercantiles Atípicos, Ed. Trillas, México, 1985. 258 pags.
- 4.- ARILLA VILA Manuel. Derecho Fiscal y Económico de la Empresa, Manual de Aplicación, Ed. Cárdenas, México, 1981. 760 pags.  
Tomo I.
- 5.- BAUCHE GARCIADIEGO, Mario. Operaciones Bancarias, 4a. edición, Ed. PORRUA, México, 1981. 477 pags.
- 6.- BAUCHE GARCIADIEGO, Mario. La Empresa, Ed. PORRUA, México, 1977. 648 pags.
- 7.- CARRILLO ZALCE, Ignacio. Prácticas Comerciales y Documentación, 19a. edición, Ed. Banca y Comercio, México, 1984. 381 pags.

- 8.- CERVANTES AHUMADA, Raul. Derecho Mercantil,  
4a edición, Ed. Herrero, México, 1984.  
703 pags.
- 9.- CERVANTES AHUMADA, Raul. Títulos y Operaciones de  
Crédito,  
11a edición, Ed. Herrero, México, 1979.  
422 pags.
- 10.- CERVANTES AHUMADA, Raul. Derecho de Quiebras,  
3a edición, Ed. Herrero, México, 1981.  
302 pags.
- 11.- DAVALOS MEJIA, Carlos L.. Títulos y Contratos  
de Crédito, Quiebras,  
Ed. Harla, México, 1984. 640 pags.
- 12.- DE LA GARZA, Sergio y TREVINO GARCIA, Ricardo.  
Derecho de los Negocios,  
Ed. Font, México, 1982. 735 pags.  
Tomo I
- 13.- DE LA GARZA, Sergio y TREVINO GARCIA, Ricardo.  
Derecho de los Negocios,  
Ed. Font, México, 1982. 1443 pags.  
Tomo II

- 14.- DOMINGUEZ DEL RIO, Alfredo. Guiebras,  
Ed. PORRUA, México, 1981. 382 pags.
- 15.- FERNANDEZ ARENA, José Antonio. El Proceso Administrativo,  
Ed. JUS,S.A., México, 1965. 272 pags.
- 16.- FERNANDEZ ARENA, José Antonio. La Auditoria Administrativa,  
Ed. JUS,S.A., México, 1966. 279 pags.
- 17.- FRISCH PHILIPP, Walter. La Sociedad Anónima,  
Ed. PORRUA, México, 1982. 560 pags.
- 18.- GARIBI HARPER, Alberto. Las Obligaciones en el  
Código Civil de Jalisco,  
Ed. U.A.G., México, 264 pags.
- 19.- GARIBI HARPER, Alberto. Contratos en el Código  
Civil de Jalisco,  
Ed. U.A.G., México, 212 pags.
- 20.- GARRIGUES, Joaquín. Derecho Mercantil,  
6a. edición, Ed. PORRUA, México, 1984.  
769 pags. Tomo I.
- 21.- GARRIGUES, Joaquín. Derecho Mercantil,  
6a. edición, Ed. PORRUA, México, 1984.  
821 pags. Tomo II.

- 22.- GIEGOLD, William C., Administración Por Objetivos,  
La Planeación Estrategica y el Proceso de A.P.O.,  
Ed. Mc.Graw Hill, México, 1982. 180 pags.
- 23.- GUZMAN VALDIVIA, Isaac, La Ciencia de la Administración,  
Ed. Limusa-Willey, s.a., México, 1966, 238 pags.
- 24.- HAYS, KORTH, ROUDIANI. Comercio Internacional,  
Introducción al Mundo de la Empresa Multinacional.  
RODIL, Florencio. ( Tr. )  
Ed. Prentice Hall Internacional, España, 1974.  
408 pags.
- 25.- IMEF, La Empresa Controladora en el Desarrollo y Crecimiento  
de la Empresa Familiar,  
Memorias del Seminario., Biblioteca IMEF., México.
- 26.- MANTILLA MOLINA, Roberto. Derecho Mercantil,  
Ed. Porrúa, México, 1979.  
486 pags.
- 27.- MENDIETA ALATORRE, Angeles. Tesis Profesionales.  
Ed. Porrúa, S.A., México, 1982. 282 pags.
- 28.- OLVERA DE LUNA, Omar. Contratos Mercantiles,  
Ed. PORRUA, México, 1982. 309 pags.

- 29.- RANGEL GOUTO, Hugo. La Teoría Económica  
y el Derecho,  
Ed. PORRUA, México, 1980. 275 pags.
- 30.- REYES PONCE, Agustín, Administración de Empresas,  
Teoría y Práctica,  
Ed. Limusa-Willey, s.a., México, 1968, 189 pags.  
tercera impresión, Primera Parte.
- 31.- REYES PONCE, Agustín, Administración de Empresas,  
Teoría y Práctica,  
Ed. Limusa-Willey, s.a., México, 1968, 392 pags.  
tercera impresión, Segunda Parte.
- 32.- RODRIGUEZ RODRIGUEZ, Joaquín. Derecho Bancario,  
5a. edición, Ed. PORRUA, México, 1980.  
541 pags.
- 33.- RODRIGUEZ RODRIGUEZ, Joaquín. Tratado de Sociedades  
Mercantiles,  
5a. edición, Ed. PORRUA, México, 1981.  
493 pags. Tomo I.
- 34.- RODRIGUEZ RODRIGUEZ, Joaquín. Tratado de Sociedades  
Mercantiles,  
5a. edición, Ed. PORRUA, México, 1981.  
534 pags. Tomo II.

- 35.- RODRIGUEZ RODRIGUEZ, Joaquín. Derecho Mercantil,  
14a. edición, Ed. PORRUA, México, 1979.  
449 pags. Tomo I.
- 36.- RODRIGUEZ RODRIGUEZ, Joaquín. Derecho Mercantil,  
14a. edición, Ed. PORRUA, México, 1979.  
468 pags. Tomo II.
- 37.- SEPULVEDA, Cesar. El Sistema Mexicano de Propiedad  
Industrial,  
2a. edición, Ed. PORRUA, México, 1981.  
258 pags.
- 38.- SIC, La Empresa, Comercialización,  
Serie: La Empresa, Ed. SIC, México, 1974. 29 pags.
- 39.- SOTO ALVAREZ, Clemente. Prontuario de Derecho  
Mercantil,  
Ed. LINUSA, México, 1983. 426 pags.
- 40.- SOTO ALVAREZ, Clemente. Selección de Términos  
Jurídicos, Políticos, Económicos, y Sociológicos  
Ed. LINUSA, México, 1981. 299 pags.
- 41.- STEINER, George A., Planeación Estratégica,  
Ed. C.E.C.S.A., México, 1983. 366 pags.
- 42.- TABORGA TORRIGO, Huáscar. Cómo hacer una tesis.  
Ed. Grijalbo, S.A., México, 1982. 220 pags.

- 43.- TREVINO GARCIA, Ricardo. *Contratos Cíviles y sus Generalidades*,  
4a. edición, Ed. Font, México, 1982. 565 pags.  
Tomo I.
- 44.- TREVINO GARCIA, Ricardo. *Contratos Cíviles y sus Generalidades*,  
4a. edición, Ed. Font, México, 1982. 1166 pags.  
Tomo II.
- 45.- VASQUEZ DEL MERCADO, Oscar. *Asambleas, Fusión, y Liquidación de Sociedades Mercantiles*,  
2a. edición, Ed. PORRUA, México, 1980. 495 pags.
- 46.- VILLASENOR DAVALOS, José Luis. *Apuntes del seminario sobre la elaboración de tesis profesionales*,  
México, Guadalajara Jalisco, UAG. EDUCON, 1981.
- 47.- WITKER, Jorge. *Cómo elaborar una tesis de grado en Derecho.*, Ed. PAC, México, 1983. 149 pags.  
Pags. 48 a 53.
- 48.- ZUBIZARRETA G., Armando f., *La Aventura del Trabajo Intelectual.*, Ed. Fondo Educativo Panamericano,  
México, 1979, ( 1969 " c " ). 184 pags.