



919
261
UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE DERECHO
SEMINARIO DE SOCIOLOGIA GENERAL Y JURIDICA

"ANALISIS SOCIO JURIDICO DE LAS
CAMARAS INDUSTRIALES EN MEXICO"

TESIS

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE :
LICENCIADO EN DERECHO

PRESENTA :

HECTOR ALFONSO VILLAVICENCIO AYALA

ASESOR: LIC. VICTOR LARA TREVIÑO

MEXICO, D.F.

1993

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN



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.



UNIVERSIDAD NACIONAL
AVENIDA DE
MEXICO

FACULTAD DE DERECHO
SEMINARIO DE SOCIOLOGIA
GENERAL Y JURIDICA

No. L/123/93

C. COORDINADOR DE LOS SERVICIOS
ESCOLARES DE LA U.N.A.M.
P R E S E N T E .

El presente de la licenciatura de Derecho, HECTOR ALFONSO VILLAVICENCIO AYALA solicita inscripción en este Seminario y registre el tema titulado "ANALISIS SOCIO-JURIDICO DE LAS CAMARAS INDUSTRIALES EN MEXICO" designándose como asesor de la tesis al LIC. VICTOR LARA TREVIÑO.

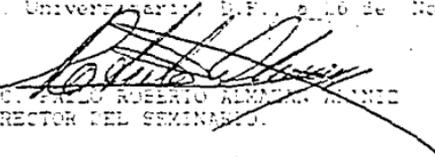
Al haber llegado a su fin dicho trabajo, después de recibirlo su asesor, se envía con la respectiva carta de terminación, considerando que reúne los requisitos que establece el Reglamento de Exámenes Profesionales. Atento, en este sentido, en mi carácter de Director del Seminario de Sociología General y Jurídica, tengo a bien autorizar su **INFRESION**, para ser presentada ante el jurado que para efectos de Examen Profesional se designa por esta Facultad de Derecho.

Recibe usted un respetuoso saludo y las seguridades de mi más alta consideración.

A T E N T A M E N T E

"POR MI RAZA HABLARA EL ESPIRITU"

Cd. Universitario, D.F., a 10 de Noviembre de 1993.


LIC. PAOLO RUBERTO ALMORA RAMÍREZ
DIRECTOR DEL SEMINARIO.



UNIVERSIDAD NACIONAL
AVENIDA DE
MEXICO

CIUDAD UNIVERSITARIA A 26 DE NOVIEMBRE DE 1993.

SR. LICENCIADO PABLO ROBERTO ALMAZAN ALANIZ.
DIRECTOR DEL SEMINARIO DE SOCIOLOGIA
GENERAL Y JURIDICA.

ESTIMADO MAESTRO.

EL ALUMNO HECTOR ALFONSO VILLAVICENCIO AYALA HA ELABORADO EN ESTE H. SEMINARIO A SU DIGNO CARGO, UN TRABAJO DE TESIS INTITULADO "ANALISIS SOCIOJURIDICO DE LAS CAMARAS INDUSTRIALES EN MEXICO" BAJO LA ASESORIA DEL SUSCRITO.

LA MONOGRAFIA EN CUESTION DE LA CUAL ME FERMITO ACOMPAÑAR EL EJEMPLAR QUE ME ENTREGO EL INTERESADO, HA SIDO REVISADA EN SU TOTALIDAD Y EN SU OPORTUNIDAD SE LE HAN HECHO LAS MODIFICACIONES QUE CONSIDERE NECESARIAS A EFECTO DE QUE SATISFACIERA LOS SUBTEMAS DEL CAPITULADO QUE LE FUE AUTORIZADO.

ADEMÁS LA INVESTIGACION EN CUESTION SE ENCUENTRA APOYADA EN UNA AMPLIA BIBLIOGRAFIA SOBRE EL TEMA, TANTO JURIDICA COMO SOCIOLOGICA, REUNIENDOSE LOS REQUISITOS QUE EXIGE EL REGLAMENTO DE EXAMENES PROFESIONALES Y DE GRADO.

POR LO ANTERIORMENTE EXPUESTO, SOMETO A SU DIGNA CONSIDERACION EL REFERIDO TRABAJO, PARA QUE, DE NO EXISTIR INCONVENIENTE ALGUNO DE SU PARTE, TENGA A BIEN AUTORIZAR QUE DICHA MONOGRAFIA SE IMPRIMA Y SEA PRESENTADA EN EL EXAHEN PROFESIONAL CORRESPONDIENTE.

SIN OTRO PARTICULAR, RECIBA DE MI PARTE UN RESPETUOSO SALUDO REITERANDOME A SUS APRECIABLES ORDENES COMO SIEMPRE.

A T E N T A M E N T E.

"POR MI RAZA HABLARA EL ESPIRITU"

LIC. VICTOR LARA TREVINO.
PROFESOR DE ASIGNATURA
ADSCRITO A ESE H. SEMINARIO.

A mi madre,
por su amor y fe inquebrantables.

A mi padre,
por su consejo y cariño.

A mis hermanos,
para que nunca se rindan.

**A mis abuelos,
*por su ejemplo.***

**· ANÁLISIS SOCIOJURÍDICO DE LAS CÁMARAS
INDUSTRIALES EN MÉXICO**

ANÁLISIS SOCIOJURIDICO DE LAS CÁMARAS INDUSTRIALES EN MÉXICO.

ÍNDICE

1

I. IMPORTANCIA DE LAS CÁMARAS INDUSTRIALES EN EL DESARROLLO DE MÉXICO.

1.1. Antecedentes sobre el desarrollo de las Cámaras Industriales en México.	4
1.2. Grupos Económicos Básicos.	15
1.3. Estructura de la Economía.	19
1.4. Importancia del Crecimiento Industrial.	27
1.5. Tratado de Libre Comercio.	34

II. HISTORIA DE LA INDUSTRIA EN MÉXICO.

2.1. La Producción Industrial durante la Colonia.	41
2.2. El surgimiento de la Industria Manufacturera.	49
2.3. La Expansión Industrial durante el Porfiriato.	60
2.4. La Revolución y sus Reformas.	67
2.5. Años Recientes.	71

III. MARCO JURÍDICO CONCEPTUAL.

3.1. Análisis del Marco Jurídico Vigente.	82
---	----

3.2. Fundamento Constitucional.	108
3.3. Ley de Cámaras de Comercio e Industria del 2 de mayo de 1941.	113
3.4. Las Confederaciones.	124
IV. TRASCENDENCIA SOCIAL Y ECONÓMICA DE LA INDUSTRIA.	
4.1. Organización del Trabajo.	128
4.2. Las Relaciones Humanas.	135
4.3. Las Organizaciones Industriales en el Ámbito Social.	140
V. CONCLUSIÓN.	
5.1. Conveniencia del Marco Regulatorio en las Condiciones de Desarrollo del México Actual.	146
<u>BIBLIOGRAFÍA</u>	157

I. IMPORTANCIA DE LAS CÁMARAS INDUSTRIALES EN EL DESARROLLO DE MÉXICO.

1.1. Antecedentes sobre el desarrollo de las Cámaras Industriales en México.

Los antecedentes sobre el desarrollo de las Cámaras Industriales se encuentran estrechamente ligados al desarrollo del México Moderno, que podemos situar con la promulgación de la Constitución de 1857. Como es sabido, la minería y el comercio fueron las actividades empresariales dominantes en la época colonial, sin embargo, se pueden encontrar algunos antecedentes de actividades industriales en el siglo XVII, cuando España se enfrascó en largas guerras en el continente europeo y descuidó sus posesiones en ultramar, de las que solamente le interesaban los metales preciosos en general para financiar a sus ejércitos. Los altos impuestos con que la corona gravó la introducción de telas y tejidos fue una de las principales barreras de tipo proteccionista para la industria local, que encontró su mercado en los centros mineros, agrícola y artesanal que se desarrollaron durante aquella época como Zacatecas y el Bajío.

Esta sin duda fue la excepción ya que la política económica de la Nueva España estuvo sujeta a decretos, reglamentos y mercedes, por lo que se concluye que dicha política tuvo una gran influencia negativa en el limitado

desarrollo industrial de la Nueva España, que quedó en virtual desventaja con las sociedades preindustriales de la época, y en una situación similar a la época de la revolución industrial.

También contribuyó otro factor a limitar el desarrollo de la actividad empresarial, que fue la organización de la sociedad en ese momento y el conjunto de valores que regían a la misma. Desde el primer momento del descubrimiento de América, dos corrientes se enfrentaron en la búsqueda del desarrollo colonial: por un lado, la encomienda que buscó desde un primer momento tener el máximo beneficio por la vía de la mayor explotación posible de mano de obra y por el otro; los misioneros que intentaban preservar las comunidades indígenas. Los gobernantes del siglo XVI jamás apoyaron en forma total a ninguna de estas dos corrientes, pero en los siglos subsecuentes por las razones mencionadas con anterioridad y por la mortandad indígena, las principales actividades económicas pasaron a manos de los criollos y españoles.

Existía una sociedad de carácter estamental, donde la Iglesia, los pueblos y otras corporaciones poseían numerosos bienes con lo que sostenían escuelas, asilos y otro tipo de lugares de beneficencia que limitaron por su propia naturaleza el desarrollo de la actividad de tipo empresarial.

Con la llegada de los Borbones al trono de España en el siglo XVIII comenzó a darse un cambio, pues durante este periodo la Nueva España tuvo un auge económico debido al aumento en los precios de la plata. También hubo cambios políticos que promovieron estos gobiernos, pues fue creado un sistema de intendencias, con lo que se debilitó el poder del virrey, consolidándose las bases de un futuro sistema federal en el país. Se formó la escuela pública y se crearon escuelas de carácter científico en oposición a las escuelas o universidades de tipo tradicional. Siendo suprimidos algunos privilegios reales,

como el Consulado de Comerciantes de la ciudad de México, que era de carácter monopolístico, lo que permitió el desarrollo de ciudades portuarias y otras en el interior del país. Se dieron también los primeros pasos para desamortizar los bienes de manos muertas, obstaculizándose la creación de nuevos conventos y se dio la expulsión de los Jesuitas de los territorios conquistados por la Corona Española. Este proceso se vio interrumpido por una serie de acontecimientos que se dieron en todo el mundo, principalmente la Revolución Francesa en Europa y las guerras de Independencia en América.

Las ideas de la Ilustración y del liberalismo posteriormente, introdujeron la idea del individuo como ente protagónico en la vida social, así como el concepto del Estado moderno, soberano frente al extranjero, como a otros poderes dentro del mismo Estado.

Desde ese momento, surgen las primeras dificultades del México Independiente, ya que los primeros liberales se enfrentaron a estructuras indígenas y campesinas sumamente arraigadas por un largo periodo de tiempo, a hacendados y encomenderos con profundos intereses de clase, donde poco o nada se interesaban por las ideas de la ilustración, pero sobre todo a aquellos entes colectivos que estuvieron muy ligados a la vida de la sociedad en la Colonia y por una buena parte del México Independiente: las cofradías, universidades, comunidades rurales, pero sobre todo la Iglesia, que gozaba de beneficios, canonjías y legislaciones especiales que no permitieron un pleno desarrollo de una economía moderna pues no había una base jurídica, una legislación común que estuviera por encima de todo el cuerpo social.

Es por lo anteriormente referido, que la Constitución de 1857 fue un parteaguas fundamental en la historia de México, pues sentó las bases jurídicas para el desarrollo de una nueva estructura social con conceptos más sólidos del ciudadano; nuevas reglas económicas y sobre todo planteamientos distintos

acerca de la empresa y de la iniciativa individual. Todo ello sustentado bajo una forma de gobierno republicano y federal.

Este proceso no fue fácil, pues durante el siglo XIX las guerras intestinas desgarraron al país, así como a la intervención de otros actores provenientes de la escena internacional. Derrotadas las fuerzas conservadoras, pudo restaurarse la república pero por un periodo de tiempo corto, en razón de los constantes movimientos políticos. Sin embargo, se dieron las bases jurídicas y la cohesión social suficientes para el desarrollo de una economía semindustrial a finales del siglo XIX.

La industrialización del país se basó en la producción de insumos para el mercado interno principalmente, las inversiones extranjeras y las exportaciones de minerales y agrícolas fortalecieron el ingreso y la demanda, aumentando el consumo de productos manufacturados. Las inversiones extranjeras apoyaron la formación de capital en la industria y fueron decisivas en las comunicaciones y en la minería.

México iniciaba su desarrollo industrial hacia 1890, en plena época de la dictadura de Porfirio Díaz; anteriormente cuando la inversión extranjera era más limitada, el desarrollo de los procesos productivos se basaron en una mayor ocupación de la fuerza de trabajo y en un uso más intensivo de los equipos con que se contaba; pero a partir del año de 1889, la inversión se incrementó con creces y aumentó la inversión en maquinaria y equipo por fábrica. De pronto aparecieron fábricas modernas en varias actividades industriales como: tejidos de algodón, lana, pastas y conservas alimenticias, plantas vitivinícolas, cervecerías, cigarrillos y puros, imprentas, productos químicos, etc., que en buena medida procesaban productos de origen agrícola.

La demanda industrial de insumos originó cambios en la estructura de la producción de otros sectores ocasionando la sustitución de algunas

importaciones: ..."las materias primas no elaboradas descendieron de 54 a 15 por ciento del total de materias primas importadas; esto se puede ilustrar con el crecimiento de la producción interna de algodón que sustituyó a la fibra importada. El auge de las manufacturas tuvo el efecto de inducir aumentos en el consumo de materias primas elaboradas y explica su mayor relevancia en la importación total de materias primas (de 45% a 80% del total). Este fue el caso de las anilinas y de otros productos químicos para la industria textil; de los artículos de metal, de las materias para la producción de alimentos, bebidas, etc. El desarrollo industrial y de los transportes trajo consigo, más diversificación de las importaciones. Creció ligeramente la importancia de los bienes de capital, que pasaron del 26.6% del total importado en 1888-1889 a 29% al final del Porfiriato."... *1

En una fase similar de las que hubo en Inglaterra, los precios de los bienes industriales registraron un ligero descenso entre 1890 y 1911, debido posiblemente a ascensos en los niveles de producción y a condiciones monetarias, ya que los precios de los bienes de inversión y de los intermedios importados se movieron en una forma un tanto errática.

Durante la década de 1890, el crecimiento industrial fue vigoroso y las empresas tuvieron altas tasas de rentabilidad a partir del primer año de esa década casi en todos los ámbitos de la economía se dieron cambios que después fueron definitivos: se completaron las líneas ferroviarias más importantes y estas nuevas líneas incrementaron el comercio hacia el exterior, el cual cerca del 75% se dio hacia los Estados Unidos, por primera vez.

A partir de esos años también las leyes de desnacionalización comenzaron a ser aplicadas. En 1892, una ley confirmó la propiedad de los

* 1. Solís , Leopoldo. La realidad económica mexicana: retrovisión y perspectiva. Siglo XXI Editores. México, 1970. pag. 36.

bienes que le fueron desamortizados al clero y en 1894, se promulgó otra sobre la aplicación y alineación de los terrenos baldíos que además de beneficiar a las compañías deslindadoras, ajustaba la realidad a las leyes, quitando la incertidumbre sobre la propiedad de la tierra y dándole seguridad a los tenedores de la misma.

Es así como las comunidades se transforman en otras nuevas; de las zonas más pobladas comienzan a emigrar y conformar nuevos asentamientos y comunidades, estas poblaciones se desplazan hacia el norte, zonas menos pobladas, zonas mineras y ganaderas; hacia las zonas agrícolas del noroeste o del golfo de México. Todos estos cambios que se fueron gestando durante el Porfiriato generaron una serie de cambios económicos y sociales que los gobernantes en ese momento no percibieron, pero que más adelante generarían cambios aún más radicales.

Surge con todo esto, un periodo que se caracterizó por su crecimiento y modernización. Durante la víspera de la crisis económica mundial de 1907, México aparece como un país en plena transformación, pero con grandes desequilibrios entre sectores y regiones, debido a un crecimiento acelerado. Por esto, la crisis de 1907 que se dio a nivel global, tuvo profundas repercusiones en el sector moderno de la economía, además de que esta fue acompañada de malas cosechas en el de por sí, tradicionalmente atrasado sector agrícola.

Fue en 1874, durante el Porfiriato, cuando se creó la Cámara de comercio de la Ciudad de México (CANACO) y cerca de otras quince más en todo el país, entre ese año y 1911. Todas estas incluyeron, además de los comerciantes a otro tipo de empresarios que intentaron crear entre los últimos años de esa década y los primeros años de la siguiente una Confederación de Comerciantes e Industriales de la República Mexicana. La incipiente industrialización en el país no permitió que el proyecto prosperará y por ello la

CANACO se consideró desde el principio como la representante nacional de la iniciativa privada.

Según el historiador norteamericano Robert Shafer..." las cámaras creadas durante el Porfiriato desarrollaron una intensa actividad, no exentas de conflictos en asuntos relacionados con impuestos, costo y calidad de los servicios otorgados por el Sector Público, etc., por lo cual el Ministro de Finanzas José Ives Limantour, se quejaba de que estas cámaras ponían mayor énfasis en la crítica más que en las propuestas constructivas."...².

Fue el propio Limantour, años más tarde, el que sometió a consideración del Congreso, en 1908, la primera Ley de Cámaras que fue aprobada en ese mismo año. Meses más tarde la CANACO celebraba una asamblea general para adecuarse a la nueva ley, que les asignó funciones específicas y les otorgó personalidad jurídica y carácter nacional, convirtiéndose en interlocutores del Estado con todos y cada uno de los empresarios, no sólo con los comerciantes. Según el mismo Shafer, no faltaron algunas minorías a las que no les agradó la intervención del gobierno pues la Ley de 1908 hizo de las cámaras instituciones casi públicas, cuando antes eran completamente privadas. Sin embargo, las disposiciones de la ley no limitaron la libertad de las cámaras, estas nunca recibieron un subsidio gubernamental y continuaron considerándose como órganos independientes. En cambio la ley, les concedió mayor autoridad al hacerlas interlocutoras ante el propio gobierno. Bajo este mismo ordenamiento se organizaron la CONCANACO (Confederación de Cámaras Nacionales de Comercio) y la CONCAMIN (Confederación de Cámaras Industriales) en 1917 y 1918 hasta que se abrogó en el año de 1936

² Shafer, R. J., *Historia y Análisis de la Organización Mexicana de Negocios*. Siglo XXI Editores, México, 1973, pags. 43-44

Durante la revolución la economía del país se vino abajo, desarticulándose en sus estructuras, como: leyes, Estado, Instituciones, así como los espacios para resolver los conflictos sociales. Con la promulgación de la Constitución de 1917, es cuando da inicio al esfuerzo para la reconstrucción y uno de los primeros protagonistas fueron los empresarios.

Fue el entonces Secretario de Industria Comercio y Trabajo, Alberto J. Pani, quien se ocupó de convocar a los comerciantes al primer Congreso Nacional, para estudiar la reorganización de las cámaras, con el objeto de representar los intereses de sus afiliados, ante el gobierno. El mismo Presidente de la República, Don Venustiano Carranza, inauguró el congreso el 12 de julio de 1917, surgiendo un proyecto de creación de un organismo nacional para lo cual se convocó una siguiente reunión en el mes de octubre, de lo que surgió la CONCANACO.

Los objetivos que se trazaron en estas reuniones fue el de la organización de cámaras en todo el país, la creación de una confederación a nivel nacional, y de diversos órganos representativos. Además se incluyeron temas como, medios para impulsar la industria y una legislación industrial.

En noviembre de ese año se reunió el I Congreso de Industriales, con la asistencia de 112 representantes de 24 estados, del Distrito Federal y de los territorios. De los 112 asistentes, 34 eran de la industria minera, 27 de la industria textil, 15 de la industria petrolera, 29 de industrias diversas y 7 de pequeñas industrias. Este congreso nombró un comité ejecutivo encabezado por Alberto Henkel y cuatro equipos de trabajo: minería, petróleo, textil, industrias diversas y pequeñas. Dicha reunión fue inaugurada por Alberto Pani, Secretario de Industria, Comercio y Trabajo ocupándose de convocar a los industriales en términos parecidos a los del Congreso de Comerciantes, haciendo declaraciones en el sentido de que la lucha de clases había terminado

y que era necesario mejorar las relaciones entre el capital y los trabajadores. Asimismo, los industriales pidieron leyes que garantizaran la libertad para el desarrollo industria, ofreciendo respeto y armonía frente a las relaciones laborales, reconociendo la necesidad que hubieran mejores salarios y ganancias para las empresas. La industria minera planteó la necesidad de contar con sus propios organismos dado el peso específico que tenía dentro de la actividad económica en el país, recordando que en años anteriores se había contado con una Cámara Minera dirigida por sus propios representantes. El peso de esta industria permitió la revisión de los proyectos con lo que finalmente se acordó el establecimiento de cámaras especiales, en aquellos lugares donde hubiera suficientes industrias de una actividad específica, que se integrarían dentro de la asociación de cámaras industriales. En la sesión final del 26 de diciembre de 1917, se eligió una comisión permanente que continuaría con el proyecto de constitución de cámaras y posteriormente con un proyecto nacional para establecer una confederación de cámaras. Finalmente en septiembre de 1918 se aprobaron las bases y se firmaron los estatutos de dicha confederación.

Dentro de estas sesiones, tanto la de los comerciantes como la de los industriales se dieron dentro de un marco de gran libertad de expresión, aunque las críticas no fueron la tónica dominante, sino al contrario, estas reuniones se dieron en un ambiente de elevado diálogo. A pesar de lo cual, los industriales expresaron su temor por la aplicación de una Constitución que consideraban radical.

Fue esa la época en donde se manifestó la división real entre la industria y el comercio respecto de sus puntos de vista hacia el interior de sus correspondientes sectores.

Dándose, desde entonces las primeras diferencias entre los empresarios del Distrito Federal, que buscaban dominar a los del resto del país dentro de estas confederaciones, y los empresarios del interior. Esto con el antecedente del Consulado de Comerciantes de la Ciudad de México, que dominó el Comercio del país durante la Colonia, monopolizando estas actividades.

Para el año de 1923 existían 86 cámaras de todo tipo y tres años después 97, conformándose de la siguiente manera: 8 industriales, 18 mixtas (comercio e industria), 1 de agricultura y el resto de comercio. El desarrollo y organización de los órganos empresariales siguió el ritmo de desarrollo y estabilidad que se fue dando con posterioridad en el país. Por otra parte, continuó subsistiendo cierta reticencia por parte de algunos empresarios para asociarse a sus cámaras por ejemplo: en 1927 la Cámara Minera del Estado de Chihuahua solicitó al Secretario de Comercio, Industria y Trabajo la reforma a la Ley de Cámaras de 1908 para que se sancionara a aquellos empresarios que rehusaran la afiliación voluntaria.

La economía se estabilizó en los años siguientes, sobre todo con las reformas de carácter financiero de los gobiernos de Alvaro Obregón y de Plutarco Elías Calles. Durante ese periodo fue creada la Comisión Nacional Bancaria, se promulgó la Ley General de Instituciones de Crédito y Establecimientos Bancarios. Se fundó el Banco de México y se dieron los primeros pasos para reanudar el pago de la deuda externa de aquel entonces. También se tomaron las primeras medidas importantes para rehabilitar los ferrocarriles y se devolvió esta empresa a manos privadas. El ritmo ascendente de la economía de aquellos años de pronto se ve frenada por la crisis económica que empezó a afectar el comercio exterior del país a partir de 1925 y que tocó fondo durante la crisis mundial del año de 1929. En el primer año antes mencionado las exportaciones petroleras comenzaron a descender y, con

eso los ingresos del Gobierno Federal por concepto de impuestos. La situación de la minería no fue mejor ya que el precio de los principales metales, con excepción del oro, comenzaron a descender, hasta la estrepitosa caída de 1929.

A pesar de todo lo anterior, el país había entrado en un periodo de instituciones y las principales rebeliones de la época habían quedado atrás; dándose una voluntad organizadora por parte del Estado, que es el resultado de nuestro proceso histórico que se caracteriza por una sociedad profundamente heterogénea y dividida.

A partir de la década de los treinta, se hace más patente esta voluntad organizadora y la CONCAMIN no escapa a este proceso. Surge entonces, la Ley del 27 de agosto de 1936 que derogó a la de 1908, que hizo obligatoria la afiliación a las cámaras a todas las empresas con un capital mínimo de 500 pesos; se creó igualmente una cámara para los pequeños negocios con capital inferior a los 500 pesos y la nueva ley fusionó a las Cámaras de Comercio e Industria en una sola.

Siendo el punto más importante el que se les otorgara el carácter de "Instituciones Públicas", mismo que conservan hasta el día de hoy. Para 1936 existían cerca de 200 cámaras de este nuevo tipo. Sin embargo, los más descontentos con esta nueva ley fueron los industriales, por la razón de haberse creado las cámaras mixtas, por lo que comenzaron a presionar a el gobierno y en este caso al Secretario de Economía. Por lo cual, se comenzaron a estudiar posibles cambios por parte del gobierno y de las Cámaras Industriales. Esto fue posible gracias al peso creciente de la industria, estimulado por el interés del gobierno de estimular este desarrollo, aunado a la segunda Guerra Mundial que propicio la demanda de productos, sobre todo en los Estados Unidos.

La nueva Ley fue promulgada el 2 de mayo de 1941 por el Presidente Gral. Manuel Ávila Camacho, estableciendo la separación entre las Cámaras de Comercio y las de Industria, vigente hasta el día de hoy.

1.2. Grupos Económicos Básicos.

Los cambios de los modos de producción que se dieron dentro de las comunidades primitivas, que al correr del tiempo se empezaron a orientar a la satisfacción individual de necesidades y, al hacer su aparición la división del trabajo, trajo como consecuencia un sistema de producción orientado al cambio, que requería una combinación alternativa de factores productivos (tierra, trabajo, capital y organización).

Esta situación generó la necesidad de contar con una organización económica, en donde se pudiera dar la combinación de los factores de la producción, dando origen al nacimiento de la empresa. Es decir, la empresa aparece en el momento en que la sociedad económica combina los elementos de producción.

La empresa es..." la unidad que reúne y combina los factores de la producción, a fin de realizar el proceso productivo en el cual se elaboran los satisfactores que con posterioridad serán destinados al mercado."...³.

³ 3. Arilla Vila, Manuel, Regulación Económica y Fiscal de la Empresa, Editorial Kratos, México, 1988, pag. 49.

El empresario es el que asume la responsabilidad inherente a la dirección de la empresa, pudiendo ser este el dueño o el administrador de un capital o bien ajeno, por lo cual recibirá una remuneración por parte del dueño.

La empresa se encuentra constituida por una serie de elementos empleados para lograr los fines de esta, sean: materiales, humanos y técnicos.

Los elementos materiales, son los que hacen posible la producción; pudiendo distinguir entre aquellos que por su naturaleza se incorporan al producto (materias primas, partes en elaboración, etc.) y aquellos que permiten la producción (maquinaria y equipo, mobiliario, local, infraestructura, etc.).

Los elementos humanos, es el hombre, el que realiza o lleva cabo la producción o el fin de la empresa en muy diversas formas y con múltiples características y funciones dentro del proceso productivo. Estas diferentes funciones dentro de la producción genéricamente se conocen con el nombre de trabajo, diferenciando este en: trabajo directo, que contribuye esencialmente a la producción y trabajo indirecto o de organización que permite coordinarla.

El hombre, por sí mismo, asume una doble función en la economía: como productor, por medio de su trabajo y como consumidor, cuando satisface sus necesidades. Esta doble función es muy importante dentro del análisis económico ya que cualquier desequilibrio entre productores y consumidores tiene repercusiones directas dentro de la economía .

Hoy en día se desarrolla el proceso de la producción dentro de un clima de constantes cambios y transformaciones de todos tipos, no sólo económicas, lo que hace que el empresario produzca y venda su producto en constante riesgo e incertidumbre, dando como resultado dentro de este proceso que el empresario pueda obtener un pérdida o una ganancia. El riesgo, por lo tanto, es una característica de la empresa siendo este muchas veces remediable y previsible, sin embargo la incertidumbre no es previsible.

Sin embargo, para el empresario ese premio al riesgo se conoce en términos socioeconómicos como lucro, que es la cantidad adicional que el empresario obtiene por llevar a cabo el proceso de la producción con éxito. El lucro, es entonces, el beneficio del empresario, distinto del capital original invertido por este.

Las empresas que cumplen con el fin para lo cual fueron creadas son aquellas que obtuvieron un mayor lucro o en términos económicos mayores ganancias; esto sólo se logra con un adecuado equilibrio en una relación que se conoce como *costo-venta-ganancia*. Dicha relación representa la función económica de la empresa, ya que el empresario para lograr los fines de esta tendrá que pasar por los tres estados siguientes: el costo, que es la cantidad de inversión aplicada para lograr la elaboración del producto; las ventas, que constituyen la forma de recuperar el costo y la ganancia, (diferencia entre costo y ventas) indica el monto de las cantidades adicionales que el empresario obtuvo como rendimiento de la inversión.

De esto se deduce, que a mayor utilidad, más rentable será el proyecto de inversión y menor será el tiempo de recuperación de la inversión.

Las empresas se clasifican de acuerdo a:

- a. La actividad económica a la que se dedican
- b. La forma en que se constituyen
- c. Su carácter público o privado
- d. Su tamaño o magnitud

a. En cuanto a la actividad económica a que se dedican se dividen en:

-Empresas primarias, se dedican a actividades tales como: agricultura, ganadería, silvicultura, caza, pesca, y a todas aquellas actividades que el hombre realizó en sus primeras etapas de organización social y económica para satisfacer sus necesidades.

-Empresas secundarias, se refiere a la industria en sus diversas clasificaciones.

-Empresas terciarias, cuando se dedican a la prestación de servicios en general.

b. En cuanto a la forma en que son constituidas:

-Empresas individuales, son constituidas por una sola persona o capital.

-Empresas colectivas, son constituidas por varias personas o capitales, y se subdividen en: empresas por asociación de personas, formada por dos o más personas; empresas por asociación de capitales, formada por uno o varios capitales.

c. En cuanto a su carácter público o privado:

-Empresa Pública, es aquella en la que el Estado aporta capital, conserva derecho de veto y se reserva la facultad de nombrar Consejo de Administración. En México pueden ser empresas públicas descentralizadas o de participación estatal, incluidos fideicomisos.

-Empresa privada, es aquella que se constituye con capital de particulares y cuya administración recae en las manos de los socios o personas designados por estos.

d. Según su tamaño o magnitud, pueden ser: grandes, medianas y pequeñas y la micro empresa.

1.3. Estructura de la Economía.

México cuenta con una Economía Mixta, con entidades Paraestatales y empresas controladas o con participación del Gobierno, que predominan en sectores como servicios públicos (Agua, telégrafos, satélites, etc.) energía eléctrica, petróleo y petroquímica básica y dentro de algunas industrias manufactureras básicas, aunque en la actualidad el proceso de desincorporación de este tipo de empresas no ha tenido precedente.

Estas transformaciones se han venido dando a partir de modificaciones sustanciales a la Constitución, teniendo como primeros objetivos la reprivatización de la banca, Teléfonos de México, así como de inversiones en empresas consideradas no estratégicas como siderúrgicas, aerolíneas, armadoras de camiones, enlatadoras, etc.; así como algunas reclasificaciones que se han venido dando en la ley, en el rubro de petroquímica y que seguramente se dará en la Ley de Inversiones Extranjeras, son muestra fehaciente de los cambios que se están dando dentro del proceso de privatización.

Dentro de la estructura agrícola la participación del Gobierno se ha dirigido, a través de financiamiento, al ejido principalmente, aunque se han buscado mecanismos legales para que esta forma de asociación se transforme;

también se ha dado por la vía de subsidios directos a través de los precios de garantía que sostienen gran parte de la agricultura en el país. Las empresas privadas predominan en áreas como: manufacturas, minería, comercio, entretenimiento, servicios, construcción y recientemente dentro de la actividad bancaria. La inversión extranjera se ubica principalmente en áreas como la industria manufacturera y la minería y su presencia se da en menor grado en otras áreas de la economía mexicana.

El grueso de la actividad económica establecida en el país, esta dedicada preferentemente a satisfacer las necesidades de una vasta población en rápido crecimiento. Sin embargo, su proximidad con los Estados Unidos proporciona también un extenso mercado para la exportación de productos manufacturados, así como un medio de allegarse de recursos sustanciales provenientes del turismo extranjero. Además de que a partir de 1983, México se convirtió en la cuarto o quinto productor mundial de petróleo, siendo que una parte importante de los recursos del gobierno los proporcionan los impuestos aplicados a la explotación y exportación de petróleo y sus derivados.

Desde 1973, México sufrió los efectos de una hiperinflación de dos y tres dígitos, alcanzando durante el período comprendido entre diciembre de 1986 a diciembre de 1987 la máxima registrada de 159.2 %, según el Índice Nacional de Precios al Consumidor, y de una continua devaluación de la moneda, que dentro del mercado libre la sitúa en los NS 3.10 Nuevos pesos por dólar, llevándose esto a cabo debido a una política gradualista de deslizamiento cambiario.

La deuda externa también es una de las más grandes del mundo, cuyo monto se situaba al término de 1989 en los US 95 billones de dólares, aunque posteriormente ha tenido algunos decrementos. La proporción de la deuda pública del dentro de la deuda externa, ha sido renegociada ya varias veces por

el Gobierno, y México en la actualidad se encuentra al corriente de sus pagos por los intereses y principal de la deuda externa.

México ha adoptado una serie de medidas que han reducido significativamente los altos índices inflacionarios a un promedio mensual aproximado en los últimos años de 2% y con tendencia a la baja, esperando para el año de 1994 equiparar el nivel de la inflación con la de nuestros principales socios comerciales; con una importante reducción del deslizamiento cambiario y una recesión económica hasta cierto punto controlable. De hecho, parece que el país se dirige hacia la reanudación del crecimiento con índices similares a los registrados antes de 1982.

Tabla Comparativa del Producto Interno Bruto por Sector

(constantes en billones de pesos)

Sector	1987		1988		1989	
	pesos	%	pesos	%	pesos	%
Agricultura, Ganadería,						
Pesca y Silvicultura.....	412.2	8.5	399.9	8.2	396.6	7.7
Minería (1).....	183.3	3.8	184.0	3.8	182.3	3.6
Manufacturas (2)....	1,024.7	21.3	1,055.7	21.6	1,118.6	22.3
Construcción.....	245.2	5.1	239.1	4.9	246.3	4.9
Electricidad.....	67.0	1.4	71.2	1.5	76.9	1.5
Comunicaciones y						
Transportes.....	303.9	6.3	311.9	6.4	330.9	6.6
Comercio y						
Hotelería.....	1,229.8	25.5	1,257.7	25.8	1,298.2	25.8

Servicios Financieros, Inmobiliarios, Seguros.						
Servicios Personales	<u>1.416.1</u>	<u>29.4</u>	<u>1432.5</u>	<u>29.3</u>	<u>1,453.1</u>	<u>28.9</u>
Menos Ajustes (3).	(65.8)	(1.4)	(67.6)	(1.4)	(68.7)	(1.4)
Total PIB.....	<u>4,816.5</u>	<u>100.0</u>	<u>4,883.3</u>	<u>100.0</u>	<u>5024.2</u>	<u>100.0</u>

Energía y Recursos Minerales.-

Durante la década algunos campos petrolíferos de tamaño considerable fueron puestos a producir, principalmente en el sureste del país y dentro de las aguas territoriales de México en el golfo del mismo nombre, dando como resultado que México se haya convertido en el cuarto y quinto exportador de crudo a nivel mundial.

Las reservas probadas fueron estimadas en 56,700 millones de barriles al 31 de diciembre de 1989, del cual una tercera parte representa equivalentes de gas natural. La producción de petróleo y sus exportaciones promediaron alrededor de 2.5 millones de barriles por día y 1.4 millones de barriles por día, respectivamente, durante 1988. Estas cuotas se espera que continúen, debido en parte por el inestable mercado mundial. Más aún, Petróleos Mexicanos (PEMEX), se ha visto obligada a reducir sus cuotas de exploración y perforación de nuevos campos petrolíferos, en razón de la política general de reducción de gastos por parte del gobierno. Los principales beneficios de la industria petrolera para el país se desprenden de las ganancias que recibe PEMEX por concepto de exportaciones y los considerables montos que se transfieren al Gobierno Federal vía pago de impuestos que representan una porción considerable del total recaudado de impuestos de otras fuentes.

Nuestro país está dotado de otros recursos minerales, que incluyen considerables cantidades de plata (siendo el primer productor mundial), cobre, plomo, zinc, azufre y fluorita, así como depósitos de carbón, mineral de hierro, y manganeso. La industria minera es una de las más antiguas de México, habiendo sido de gran importancia durante la etapa colonial; pero recientemente ha habido poca oferta de capital de riesgo local para esta industria. Por consiguiente, los trabajos de exploración algunas veces son financiados por inversionistas extranjeros que después buscan socios nacionales, siendo a veces el mismo gobierno, cuando un cuerpo de mineral comercial es localizado.

La producción y distribución de la energía eléctrica en nuestro país está controlada por la Comisión Federal de Electricidad, que ha sido forzada a incrementar su capacidad generadora de electricidad a fin de cumplir con la creciente demanda. Cerca del 30 % de la capacidad proviene de plantas hidroeléctricas y el resto de plantas que consumen gas o petróleo.

Agricultura, Pesca y Silvicultura.-

Un segmento relativamente grande del total de la población económicamente activa del país, alrededor del 25 %, se continúa empleando en actividades agrícolas, ganaderas, silvícolas y pesqueras. La inversión extranjera directa ha estado muy limitada en estas áreas debido a restricciones constitucionales y algunas de otro tipo. Solo una pequeña porción de las tierras se pueden considerar como tierras agrícolas de primera, particularmente debido a la falta de lluvias en la parte norte del país. De cualquier forma, la irrigación ha aumentado considerablemente la superficie de cultivo, y en un ciclo agrícola normal el país es sobradamente autosuficiente en alimentos, con excepción de las deficiencias recurrentes en maíz y trigo en los últimos años. Los principales

productos de exportación son café, tomates, coliflor, alcachofas y otros vegetales.

Se han hecho esfuerzos para elevar los estándares de vida y la productividad en muchas zonas agrícolas, pero han sido impedidos por la falta de tecnología y maquinaria agrícola moderna. Las Granjas en manos privadas son de pequeñas dimensiones también por estrictas limitaciones de orden Constitucional, en la que la superficie de tierra que un individuo puede poseer es en el caso de tierras de riego es de 100 hectáreas.

Manufacturas.-

Las principales industrias manufactureras incluyen la automotriz y de autopartes; siderúrgica; textiles, incluyendo la producción de telas y la elaboración de fibras sintéticas; alimentos procesados; cervecera; vidriera; química y petroquímica; cementera y de otros materiales para la industria de la construcción.

Muchas compañías están modificando sus productos y su control de calidad a fin de ser capaces de exportar. La competencia de productores extranjeros de bienes de consumo ha aumentado debido a la reducción de los aranceles de importación y a la eliminación de requisitos como permisos de importación, medida adoptada en 1988 como parte del esfuerzo para reducir la inflación y modernizar la economía.

En años recientes, como consecuencia de la baja de aranceles arriba mencionada y de la reducción de barreras no-arancelarias desde que México se suscribió al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT por su siglas en inglés), los productos manufactureros han sobrepasado al petróleo como principal producto de exportación.

Industria Maquiladora.-

La industria maquiladora en México ha mostrado los más altos índices de crecimiento de cualquier industria durante los últimos años. Estas empresas, las cuales la mayoría se encuentran localizadas cerca de la frontera con los Estados Unidos, son generalmente propiedad de empresas internacionales que contratan maquiladoras para producir partes o subpartes de ensamble o productos terminados o semiterminados para ser luego embarcados a la empresa internacional. Esta última provee la mayoría de la maquinaria y equipo necesarios y suministra las principales materias primas o partes para ser procesadas o ensambladas, de las cuales la gran mayoría son importaciones libres de impuestos, garantizadas con una fianza, que permanecen bajo la propiedad de la compañía extranjera.

Las principales ventajas de este método de operación se debe a ventajas dentro del mercado laboral en nuestro país, con bajas tasas salariales, en comparación con las tasas de países desarrollados e inclusive de países en vías de desarrollo. Estas compañías ensamblan o terminan una extensa variedad de productos que van desde materiales eléctricos y electrónicos, equipos y aparatos y partes y equipos automotrices.

Servicios.-

El renglón de los servicios conforma la mayor parte de la economía, solamente con el sector comercial, incluyendo a Hoteles y Restaurantes, es responsable de un gran porcentaje del Producto Interno Bruto (PIB). Los servicios financieros en conjunto, representan una proporción menor del Producto Interno Bruto.

El sector bancario fue nacionalizado en 1982, sin embargo a la fecha se ha reprivatizado en su totalidad, habiendo recibido el Gobierno por este

concepto hasta cuatro veces más de su valor en libros. Existen más de 200 oficinas de negocios o de representación de bancos extranjeros, en su mayoría para extender préstamos a corporaciones mexicanas o multinacionales. En el rubro de Casas de Bolsa y de Seguros son de la iniciativa privada mayoría, pues el Gobierno decidió vender su participación accionaria de algunas aseguradoras, que mantenía de tiempo atrás.

Dentro del sector comercial de ventas al mayoreo y detallistas, la gran mayoría de estos comercios son mexicanos, en su mayoría familiares, habiendo muy poca participación de extranjeros dentro de esta área.

Turismo.-

Debido a sus extensas costas y hermosas playas, sus numerosos sitios arqueológicos, aunado al clima tropical y semitropical, nuestro país ha desarrollado una importante industria turística, recibiendo a cerca de 7 millones de turistas al año, en su mayoría de los Estados Unidos, además de aquellos que solamente visitan la zona fronteriza. En este rubro ha habido inversión extranjera de importancia sobre todo en propiedades en los principales sitios turísticos.

Comunicaciones y Transportes.-

El sistema carretero mexicano se ha expandido considerablemente en años recientes. Excede los 70,000 Kms. y continúa aumentando año con año, conectando a las principales ciudades del país y a la mayoría de las pequeñas poblaciones urbanas, así como a muchos lugares de la frontera con los Estados Unidos y Guatemala.

La aviación comercial privada también sostiene numerosas conexiones con muchas de estas ciudades, manteniendo al igual que aerolíneas

internaciones vuelos regulares hacia los principales destinos turísticos, así como con numerosas ciudades de los Estados Unidos y del resto del mundo.

Los ferrocarriles se encuentran operados por Ferrocarriles Nacionales de México, una empresa propiedad del gobierno desde hace muchos años, que se sigue manteniendo como la empresa que mayor carga desplaza en el país. Dentro del proceso de desincorporación instrumentado por el Gobierno en los últimos años, se han dado algunas concesiones en ciertos tramos ferroviarios, así como en terminales de carga; además se vislumbran mejoras en el servicio e incrementos a las tarifas. Por otro lado, cantidades considerables de carga son manejadas por líneas de transporte por carretera, limitado a nacionales por ley y que en la actualidad se encuentra en un proceso de desregulación por parte del Gobierno.

1.4. Importancia del Crecimiento Industrial.

El desarrollo industrial de un país debe responder a sus prioridades de desarrollo. Procurando la inversión en complejos industriales que permitan el aprendizaje y el avance tecnológico, generen riqueza y eleven los niveles de empleo y bienestar.

Para alcanzar los objetivos de desarrollo que se persiguen, todo país debe de concebir y estructurar su política industrial con una estrecha y cuidadosa comprensión de la evolución del mundo externo y en relación a los mercados internacionales.

La importancia del crecimiento industrial en nuestros días es innegable, ya que en las últimas tres décadas se han dado grandes transformaciones en el plano económico mundial, pues la competencia comercial ha crecido, dejando de estar, como en el pasado en manos de unos cuantos países; generando una interdependencia entre las economías, una dinámica industrial sin precedentes en la historia, pero sobre todo generando nuevas oportunidades de desarrollo para países, que como el nuestro, cada día se insertan más en el proceso de industrialización y de impulso al comercio exterior, buscando en ese afán el crecimiento y la estabilización de su economía.

A partir de la Segunda Guerra Mundial, al comienzo de los años cuarenta se presentó una gran oportunidad para los países que, como México, contaban con una incipiente planta industrial de producción de manufacturas; siendo este un hecho clave en la historia del desarrollo industrial de nuestro país, hubo también factores internos de importancia que contribuyeron al crecimiento industrial, como la puesta en marcha del primer programa formal de industrialización en México por el Presidente Ávila Camacho.

Sin embargo, las condiciones y circunstancias que llevaron a la industrialización del país tuvieron menos que ver con un programa bien organizado y planeado, que con la necesidad de producir en el país bienes que no podían ya ser importados a causa del conflicto bélico internacional. Es decir, en principio esta etapa de desarrollo industrial se originó debido a la escasez de bienes ocurrida, que a la instrumentación de una política dirigida para tales efectos.

Con el paso del tiempo se fue fraguando con mayor claridad un concepto de política industrial que incluyó: la creación de instituciones cuyo objetivo era la promoción de la inversión y el desarrollo a través de diversas formas de apoyo financiero; la protección de la planta industrial respecto de las

importaciones, así como estímulos a la instalación de plantas industriales para la sustitución de importaciones y la inversión pública directa en infraestructura o indirecta a través de diversos sectores básicos o a través del sector paraestatal. No todas estas acciones e instituciones correspondían a una misma estrategia de desarrollo, pero si estaban dirigidas a fomentar el desarrollo industrial del país.

Al respecto, Luis Rubio coautor de *Hacia una nueva Política Industrial*, nos comenta:..."Un análisis detallado de los programas, proyectos, empresas, fondos de fomento y demás instituciones y entidades creadas para promover el desarrollo industrial demuestra que, si bien existió el claro propósito de industrializar al país y una fuerte convicción de la necesidad de promover este tipo de desarrollo, nunca se logró transformar estos objetivos generales y abstractos en metas detalladas en términos de tiempo (plazos de consecución de los objetivos) competitividad o alcances específicos a los que se aspiraba llegar. Existía la noción clara y transparente de que había que emprender un conjunto de acciones tales como otorgar financiamientos preferenciales, subsidios u otros incentivos y construir una sólida infraestructura. Sin embargo, no había una conexión directa entre estos instrumentos y las metas específicas que debían alcanzarse en un determinado periodo preestablecido."...⁴.

Esta falta de precisión trajo consecuencias muy evidentes en todos los ámbitos de la industria nacional, pues la planta industrial nunca se concibió para ser competitiva junto a economías de escala más eficientes y con mayores estándares de calidad.

Es a partir de 1982, como consecuencia de la crisis, que se genera una transformación en nuestro país. Siendo que en ese momento, parte de la

⁴ 4. Rubio, Luis, et.col., *Hacia una Nueva Política Industrial. Alternativas para el Futuro*. Centro de Investigación para el Desarrollo A.C., Editorial Diana, México, 1988, pag 92

población identificó la grave problemática con la deuda externa y el mal manejo de las finanzas públicas, pero habiendo cuestiones de fondo mucho más complejas que se resumen en el agotamiento del modelo de desarrollo vigente hasta entonces y a lo largo de las décadas anteriores.

En la actualidad, la planta industrial de nuestro país no se encuentra totalmente deprimida, pero sí muestra signos preocupantes en torno a cuestiones de largo plazo como productividad y competitividad, problemas que se vienen arrastrando desde hace más de cuatro décadas.

Por esto uno de los mayores retos a los que México deberá hacer frente es el que se refiere a la reactivación de la actividad industrial, pues es esta condición, la que el país necesita con mayor urgencia para recobrar las altas tasas de crecimiento.

El país requiere de readaptar su planta industrial a niveles de competencia internacional y reenfocar esta para construir nuevas industrias, modernas y competitivas, que estén adecuadamente integradas dentro de un contexto de economía global. Además, el aparato productivo debe ser capaz de absorber la fuerza de trabajo existente, brindándole capacitación; hacer crecer la capacidad de producción de la base industrial y sobre todo competir con éxito en los mercados mundiales. Se requiere de una industria fuerte y dinámica que se convierta en el motor del crecimiento económico del país.

Los cambios dentro de la política económica que se dieron a partir de 1982, y que siguen vigentes hoy en día, aplicados con una mayor profundidad en el rubro de la apertura comercial, nos mostraron con claridad que la planta productiva debe modernizarse y volverse competitiva a escala internacional, pues de no hacerlo supondría no salir de un estado de crisis crónica con sus correspondientes saldos negativos, especialmente a nivel social. Esto nos llevaría a suponer, que de no implementarse dichas políticas no habría

suficientes recursos externos para financiar las importaciones que requiere la planta industrial, a través de mayores exportaciones.

A este respecto, nos refiere Emilio Caballero U. en *El Tratado de Libre Comercio, México-EUA-Canadá, Beneficios y Desventajas...* "En 1982 la exportaciones de petróleo crudo representaban el 74% del valor de nuestras exportaciones totales y las correspondientes a la industria manufacturera representaron sólo el 16%. Para 1990 la situación había cambiado de manera significativa, en ese año el petróleo contribuyó con el 33% a las exportaciones del país y la industria manufacturera había elevado su participación hasta el 55%. Ello como resultado de que entre 1982 y 1990 la tasa de crecimiento promedio anual de las exportaciones de manufacturas fue de 20% y las exportaciones de petróleo registran una tasa de decrecimiento de 7% de promedio cada año, fundamentalmente debido a la caída de los precios del petróleo."...⁵.

Esta nueva política ha comenzado a enmarcarse dentro de un esquema de desarrollo para la promoción de exportaciones, radicalmente distinta a la anterior, en objetivos y fines.

Esta revisión de la política económica debe de ser total para que sea congruente en el marco de la economía de globalización, siendo necesario la eliminación de diversas instituciones, instrumentos y entidades, modificando algunas otras y creando nuevas. Las actuales regulaciones, excesivo papeleo, lo prolongado de los trámites burocráticos y administrativos que prevalecen a lo largo del proceso productivo entorpecen la actividad industrial. Estos vicios deben ser eliminados, para dar paso a mecanismos de regulación y estímulo que incentiven de hecho la actividad industrial.

⁵ S. Caballero, U., Emilio. *El Tratado de Libre Comercio México-EUA-Canadá, Beneficios y Desventajas*. Editorial Diana. México, 1992, pag. 20.

Luis Rubio, coautor de la obra citada con anterioridad, comenta:..."La política industrial es un instrumento para captar y orientar la inversión productiva hacia aquellas áreas que convengan al país. El papel del gobierno es el de decidir los criterios prioritarios (como pueden ser exportaciones, industrias de alto valor agregado, industrias de alta tecnología, etc.) en lugar de identificar sectores o ramas industriales particulares. Una vez identificados los criterios, sin embargo, la política industrial debe consistir en promover y discriminar en favor de todas las inversiones que se realicen y que cumplan con esos criterios a través de estímulos generales (como pueden ser la depreciación acelerada, tratamiento fiscal favorable y a inversiones en investigación y desarrollo y a la creación de nuevas fuentes de empleo, etc.). La inversión en infraestructura, por otra parte, ha sido el instrumento más sutil, pero también el más directo y efectivo al que históricamente ha recurrido el gobierno para promover regiones del país y orientar el desarrollo general de la industria..."⁶

A este respecto, el Gobierno deberá tener ese mismo papel en el futuro sobre todo en áreas como las comunicaciones (comunicaciones vía satélite, carreteras y ferrocarriles), puertos industriales, electrificación, etc.; sea por medio de la inversión directa o por medio de su concesión a particulares, que ya se ha venido realizando con las concesión de carreteras.

Dentro del sector industrial, la mayor parte de las industrias, no han caído en cuenta de la necesidad de llevar a cabo ajustes profundos en la organización de la producción, en el tipo de productos, en la tecnología empleada y en los canales de distribución aprovechados. Aunque muchas de las empresas de mayor tamaño, han iniciado y algunas ya completado, procesos de conversión y

⁶ G. Rubio, Luis, et col., *Hacia una Nueva Política Industrial. Alternativas para el Futuro*, Centro de Investigación para el Desarrollo A.C., Editorial Diana, México, 1988, pag. 96.

de reestructuración de manera importante, logrando aumentar significativamente sus exportaciones, que en términos relativos hubiera sido imposible de realizar hace algunos años, no hay duda de que la mayor parte de la pequeña industria y la llamada microindustria han quedado rezagadas. Una de las razones de que esto haya ocurrido se debe a que las importaciones, que han sido favorecidas por la política de apertura comercial actual, se han diversificado y crecido ejerciendo con esto una fuerte competencia interna en muchas áreas.

La apertura de la economía, así como la promoción de las exportaciones requerirán de un cambio profundo dentro del esquema industrial en su conjunto. Debido por una parte a que la competencia internacional esta obligando a la industria nacional a volverse eficiente y al Gobierno a que de estímulos e incentivos para que las empresas sean capaces de enfrentar con cierto éxito esta competencia, sin perder de vista el hecho de que su objetivo último debe ser la promoción de un determinado tipo de industria. Es decir, lo importante es que se construya una industria fuerte y dinámica, para lo cual deberán de utilizarse recursos o incentivos fiscales y así enfrentar a la competencia internacional; pero el objetivo primordial es aún más trascendente, el repensar la política industrial en su conjunto para que la industria crezca por sí misma dentro de esquemas de crecimiento y de competitividad globales, que sea capaz de canalizar recursos para el desarrollo de tecnologías propias y de la capacitación de los trabajadores y finalmente, que sea capaz de aprovechar y abrirse a los grandes mercados mundiales con productos competitivos y de calidad.

Esta última consideración nos lleva de la mano a el ultimo inciso de este capítulo que se refiere de una manera condensada al Tratado de Libre Comercio.

1.5. Tratado de Libre Comercio.

Acuerdo de libre Comercio (Definición):... "Se forma entre dos o más países que constituyen un área de libre comercio cuando eliminan los aranceles y restricciones cuantitativas al comercio bilateral, pero mantienen una política comercial independiente y los niveles originales de aranceles frente al resto del mundo."...*7.

Una vez dado una definición acerca de lo que significa un acuerdo de Libre Comercio, procuraremos realizar un análisis sucinto del Tratado de Libre Comercio, en adelante (TLC), sus antecedentes, dimensión y alcances, y las perspectivas de desarrollo del sector industrial en particular y de la economía mexicana en general.

México, en el año de 1982, padeció una de las crisis más graves de su historia, cuando sobreviene una baja en los precios del petróleo, principal fuente de ingresos del país, así como de una serie de desajustes en las finanzas públicas y de infraestructura, aunada a una gigantesca deuda externa y un sector industrial y de exportación poco eficiente, lo que se derivó en una baja en el nivel de vida de amplios sectores de la población y en un incremento de la pobreza.

Ante esa situación se implementó, a partir de los años siguientes, una estrategia orientada hacia una nueva política de comercio exterior. Pasando

* 7. Caballero, U., Emilio. El Tratado de Libre Comercio México-EUA-Canada. Beneficios y Desventajas. Editorial Diana, México, 1992, pag 41.

rápida de una política netamente proteccionista, orientada a la sustitución de importaciones, a una política de liberalización comercial a partir de 1983 y que se incrementó a partir de 1987. Para junio del año de 1987, México contaba con aranceles que en promedio eran del 22.7%, para diciembre la tasa bajó al 11.7% y en mayo de 1988 se ubicó en un 11% y más recientemente en un 9.78%, considerablemente menor a la tasa del GATT (por sus siglas en inglés: Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio.).

Como parte de esta política de liberalización comercial, se ha tratado de buscar un trato recíproco por parte de los principales socios comerciales del país, principalmente de los Estados Unidos.

Es así, como en 1985 se firma un Acuerdo de entendimiento bilateral de subsidios e impuestos compensatorios con los Estados Unidos. De acuerdo a la legislación estadounidense, cualquier productor puede pedir a su gobierno que imponga un impuesto compensatorio a la importación de mercancías que considere tengan algún tipo de subsidio, sólo siendo obligatoria para los países que sean miembros del GATT o que sostengan un acuerdo bilateral en caso de algún tipo de controversia.

México, en este sentido, se encontraba en una situación desfavorable por lo que en el año de 1986 ingresa al GATT, buscando de esta manera un foro más adecuado para ventilar las diferencias con los Estados Unidos, firmando poco tiempo después con este último, un Acuerdo Marco Bilateral fijando normas para dirimir controversias comerciales.

Desgraciadamente, esta liberalización de la política comercial o apertura económica, el posterior ingreso al GATT y los acuerdos comerciales alcanzados con los Estados Unidos, no han repercutido de manera recíproca en el desarrollo comercial, ni industrial de nuestro país, ni el trato justo y equitativo de

un país, con el que se realiza, para 1989, el 69.35% del valor total de las exportaciones mexicanas.

Puesto que la política comercial que los Estados Unidos han ejercido hacia nuestro país ha sido marcadamente proteccionista sobre todo en las exportaciones mexicanas de acero, textiles, ropa, productos pesqueros, agrícolas, etc., llegando al extremo de reducir dentro de la lista del Sistema Generalizado de Preferencias, el número de productos mexicanos que pueden entrar libres de impuestos. Se calcula que debido a la instrumentación, por parte de los Estados Unidos, de sus políticas proteccionistas, México ha dejado de percibir 2,680 millones de dólares durante el año de 1988, solamente.

Al contrario de México, los Estados Unidos han dirigido su política de comercio exterior hacia grados más crecientes y sofisticados de proteccionismo, estableciendo mayores barreras arancelarias y no arancelarias.

Aparte de la política de liberalización del comercio, el Gobierno ha promovido durante los últimos años la inversión extranjera, debido a ciertas características de nuestro país: como sus más de 2, 000 Kms. de fronteras con los Estados Unidos y mano de obra barata y abundante, así como de otras ventajas comparativas. Esto se ha dado no sin problemas para el Gobierno, que ha tenido que enfrentar una creciente demanda de los inversionistas extranjeros para flexibilizar la legislación mexicana en la materia.

La inversión extranjera, sobre todo de origen norteamericano, ha encontrado un atractivo cada vez mayor en el establecimiento de plantas maquiladoras. En 1989 había en el país 1,700 plantas maquiladoras, que realizaron operaciones por un total aproximado de 12 mil millones de dólares y dieron trabajo a un poco más de 450 mil trabajadores, logrando así atenuar el flujo migratorio hacia los Estados Unidos y creando polos de desarrollo en la frontera principalmente.

Por lo anterior, la política de apertura comercial desde 1963 con sus posteriores repercusiones en el país, son el antecedente más directo de la intención por parte de nuestro país de adherirse a la zona de libre comercio que han formado los Estados Unidos y Canadá desde el año de 1989.

Para nuestro país la búsqueda de un Tratado de Libre Comercio (TLC) con Estados Unidos y Canadá, significa: que hasta el día de hoy las instancias de negociación y los acuerdos comerciales como el GATT y el Acuerdo Marco, han resultado insuficientes para el pleno cumplimiento de sus objetivos, siendo que no ha habido reciprocidad a la política de apertura comercial, ni a la eliminación de barreras no arancelarias, ni se han eliminado las medidas unilaterales, ni mecanismos resolver controversias. Si nuestro país ha insistido en estos objetivos, es obviamente por que no se les ha dado cumplimiento dentro de las instancias que ya mencionamos, por que los Estados Unidos han dirigido sus políticas comerciales hacia un mayor proteccionismo; por eso, dentro de la exposición de motivos sobre el establecimiento de un Tratado de Libre Comercio se menciona, que dicho Tratado es conveniente, para que nuestro país aspire a una mayor estabilidad dentro de un mercado con el que mantiene la mayoría de su comercio exterior y del cual ha elevado su dependencia en todos sentidos. Sin dejar a un lado la creciente interdependencia de las economías del mundo y el establecimiento de bloques comerciales regionales, lo que pretende lograr México por su vecindad con los Estados Unidos, a través del TLC.

..."Hay, sin embargo, otro modo de juzgar al comercio mexicano con Estados Unidos, y este es que la explotación de un mercado natural conduce a un ingreso mayor y que un ingreso mayor es el mejor modo de reducir la dependencia. En otras palabras, que mientras más se exporte a Estados

Unidos, México será más fuerte económicamente y que esto permitirá una relación de igualdad, como ha ocurrido con Japón y, de hecho, está ocurriendo con Corea del Sur."...(S. Weintraub)⁸.

Las repercusiones que tendría el TLC frente al sector industrial en nuestro país, son de carácter muy diverso; al lado de las grandes empresas trasnacionales y nacionales, coexisten una gran cantidad de empresas pequeñas, medianas y micro.

De esto concluyen estudios recientes sobre la Industria Mexicana:

..." los oligopolios concentrados y mixtos, constituyen las nuevas formas del capitalismo contemporáneo, aparecen asociados a la presencia de empresas trasnacionales y públicas, y, sólo marginalmente, al desarrollo de grandes empresas privadas nacionales, junto a estas estructuras fuertemente concentradoras, destaca también, sin embargo, la amplia presencia de oligopolios competitivos en la industria manufacturera, en la que predominan las empresas privadas nacionales, grandes y pequeñas, compartiendo el liderazgo en ocasiones con filiales de empresas extranjeras. La amplia difusión de estas formas de mercado, en los que niveles medios y altos de concentración económica coexisten con una alta participación de pequeñas empresas en el mercado, refleja el carácter incompleto de los procesos de concentración y la heterogeneidad tecnológica características de las economías en proceso de desarrollo industrial..."⁹

⁸ E. Weintraub, Sidney. México frente al Acuerdo de Libre Comercio Canadá-Estados Unidos. Alternativas para el Futuro. Centro de Investigación para el Desarrollo A.C., Editorial Diana, México, 1989, pag. 39.

⁹ Casar, José, et al., La Organización Industrial de México, Editorial siglo XXI, México, 1990.

De lo anterior se desprende, que los efectos de la liberalización externa de la economía son muy diversos para las distintas ramas en que se divide la actividad industrial, por lo que las posición con respecto al TLC varía dependiendo de la rama industrial específica.

En la actualidad nuestras exportaciones se encuentran más ligadas a la industria estadounidense, ya que la mayoría de los productos manufacturados exportados son sólo parte de la cadena productiva o son la culminación de ésta. Estas industrias pueden promover e incentivar a otras ramas de actividad, toda vez que el TLC, racionalice dicha cadena productiva, haciendo que el producto final sea más competitivo, en calidad y costo.

La estrategia de globalización de algunas industrias mexicanas, estriba en buscar una mayor y mejor complementación con capitales externos. Y así integrar recursos naturales, mano de obra y capital nacional con tecnología, vías de comercialización y acceso a mercados internacionales y recursos provenientes del exterior, logrando así una mayor efectividad para competir internacionalmente.

Por lo anterior, México está actualmente involucrado en un proceso de cambio social de gran envergadura, en el cual la política comercial constituye un elemento esencial. Esta política de desarrollo, que comenzó con la apertura económica del país y que busca proyectar al país en su totalidad hacia el foro económico mundial, a través de sus exportaciones. Si las proyecciones a futuro tienen éxito, más ahora que finalmente el Tratado de Libre comercio ha sido aprobado por la Cámara de Representantes y ratificado por el Senado de los Estados Unidos, México tendrá una estructura industrial vigorosa y transformada, una estructura productiva a todos los niveles exitosa, competitiva y productiva. Sin embargo, si fracasa este modelo económico, México tardará

unos cuantos años más en salir del subdesarrollo, que traería implicaciones de índole social y político.

Lo importante, ahora que el Tratado de Libre Comercio ha sido ratificado y muy probablemente entre en vigor el año que entra, es que el gobierno en conjunto con los empresarios del país, primordialmente los industriales, busquen los mecanismos idóneos para hacer más productiva y eficiente la planta industrial, sobre todo instrumentar financiamientos ágiles y adecuados para lograr la reconversión de la industria, sin olvidar a la micro, pequeña y mediana industria, que son las grandes empleadoras, para que esta apertura no provoque un mayor cierre de empresas mexicanas, con el consecuente desempleo y desequilibrio social.

Entendiendo que el gobierno, en su actual papel de Estado promotor, debe realizar numerosas mejoras dentro de los servicios que presta, haciéndolos más competitivos dentro de los estándares internacionales; seguir con la política de desregulación y desburocratización; pero para competir en mejores condiciones, debe destinar más recursos hacia más obras de infraestructura, que hoy en día significan un costo adicional para los empresarios mexicanos.

II. HISTORIA DE LA INDUSTRIA EN MÉXICO.

2.1. La Producción Industrial durante la Colonia.

Durante el periodo colonial la producción de bienes industriales en México se realizó básicamente, en dos tipos de establecimientos: los talleres artesanales y los obrajes. Cuando los españoles llegaron a lo que ahora es México quedaron sorprendidos de la gran diversidad de artesanos indígenas que había. Algunos, dedicados a cubrir las necesidades más elementales de la población, como de alimentos o prendas de vestir y otros, más especializados orientados a satisfacer necesidades de índole social religiosa o cultural. Fray Bernardino de Sahagún, en su *Historia General de las Cosas de la Nueva España*, conservó para la posteridad información oral de testigos oculares que presenciaron el momento de la conquista y nos refiere acerca de los artesanos que trabajaban el oro:

..."los oficiales que labran oro son de dos maneras, unos de ellos se llaman martilladores amajadores, porque estos labran oro de martillo, majando el oro con piedras o con martillos, para hacerlo delgado como papel; otros se llaman tlattalianime, que quiere decir que asientan el oro, o alguna cosa en el oro o en la plata (y) estos son verdaderos oficiales que por nombre se llaman

tolteca; pero están divididos en dos partes porque labran el oro cada uno a su manera."...¹⁰.

Cualquiera que recorra nuestro país podrá darse cuenta que donde hubo mayor diversidad y cantidad de poblaciones indígenas es donde se crearon mayor cantidad de obras de arte y donde hasta la fecha persiste gran tradición artesanal.

A la llegada de los españoles a la Nueva España encontramos que había múltiples oficios como..." hiladores y tejedores de fibras naturales, sastres, especialistas en arte plumario, curtidores, alfareros, albañiles, escultores, entalladores, carpinteros, orfebres, lapidarios, labradores de piedras preciosas, pintores, jicareros, cesteros, petaqueros, fundidores orfebres, plateros, joyeros,"...¹¹. Con ese torrente de habilidades prácticas para realizar empresas, así como para resolver problemas los españoles contribuyeron con artesanos e implantaron nuevos métodos que desarrollaron en escuelas como la de José Belén de los Naturales. Ahí se enseñaban artes y oficios a la usanza española "...les hacían ejercitar primeramente en los oficios más comunes, como sastres, zapateros, carpinteros, herreros, pintores, y otros semejantes..."¹². Si al principio los españoles estuvieron recelosos por temor al competencia de un trabajo mejor y más barato, no tardaron en sacar provecho de aquella enseñanza y los utilizaron por medio del sistema de repartimiento.

Los malacates de los tejedores indígenas fueron sustituidos por el huso y la rueca; la sandalia de pita de maguey dejó de ser exclusivo como calzado y

¹⁰ de Sahagún, Fr. Bernardino, Historia General de las Cosas de la Nueva España, 8a. Edición, Editorial Porrúa, México, 1992, pag. 515.

¹¹ de Sahagún, Fr. Bernardino, Historia General de las Cosas de la Nueva España, Editorial Porrúa, México, 1992, pag. 489.

¹² de Benavente (Motolinía), Fr. Tombo, Historia de los Indios de la Nueva España, Alianza Editorial, Madrid, 1988, pag. 266.

apareció el zapato con técnicas de elaboración (desde la curtiembre, pasando por el adobado, cortado, hormado, etc.); las hachas de piedra o de cobre fueron sustituidas por el hacha de hierro; el martillo de basalto, empleado en la fundición, se cambió por el martillo de hierro; los alfareros, que conocían el torno aprendieron nuevas técnicas, y así muchas otras cosas como utensilios de labranza o instrumentos como el arado o vehículos como el carro, desconocidos hasta ese momento en el Continente Americano.

Inspirado en la *Utopía* de Tomás Moro, Vasco de Quiroga emprendió en la zona purépecha de Michoacán un interesante ejemplo de desarrollo regional, basándose en una actividad productiva determinada de cada pueblo (tallado en madera, artesanía de cobre, cerámica, pesca, textiles, etc.) que propició un intercambio de mercancías y generó riqueza y el reconocimiento a su oficio. Además de que cada pueblo necesitó a su vez de los otros de alguna forma.

La variedad en climas y regiones, así como étnica y cultural provocaron que a lo largo y ancho de la Nueva España se dieran otras especialidades productivas que diferenciaron y distinguen hasta hoy a un sinnúmero de localidades: pueblos alfareros como Tonalá, Tlaquepaque, Capula, Patamban, San Bartolo Coyotepec, o la misma Puebla de los Ángeles; comunidades que trabajan el metal, como Santa Clara del Cobre y Taxco; o pueblos de talladores en madera y laqueadores como Peribán, Paracho o Uruapan; o hilanderos como los de Aguascalientes, o saraperos como los de Saltillo, o reboceros como los de Santa María, siendo esta lista infinita, puesto que cada región cuenta con poblados que se han especializado a través del tiempo en diversos oficios y especialidades.

Todo esto contribuyó que en ciertas regiones y poblados de vocación artesanal fueran el origen de la vocación industrial en determinadas ramas.

El eje fundamental del saber lo constituyeron los gremios, en donde se ejerció un corporativismo que se basaba principalmente en el control del saber. Este monopolio del conocimiento se enmarcó históricamente en Europa y en las colonias españolas en América Latina y formaron instituciones protectoras.

Al principio del periodo colonial, ciertos artesanos independientes van a los ayuntamientos a solicitar licencias para ejercer sus oficios. Después con el paso del tiempo se realizaron ordenamientos mas claros y precisos, así nacieron las ordenanzas para proteger los intereses de sus agremiados. Fue el poder civil quien las organizó como entidades jurídicas, económicas y sociales, dependientes del municipio hasta los comienzos del México Independiente.

Las ordenanzas dictadas en su mayoría en el siglo XVI protegían los intereses corporativos, pero por otro lado restringieron los privilegios que antes habían gozado los artesanos. Con todo esto al paso del tiempo se acrecentó el hermetismo, sus privilegios y su marcada estructura jerárquica dentro de la organización.

Casi todos los oficios fueron reglamentados por ordenanzas y los gremios se fortalecieron y crecieron en prestigio en la medida que aumento la población y por consecuencia el mercado. Se habla de que durante los siglos XVII y XVIII existían en México más de doscientos gremios.

Los gremios eran asociaciones de artesanos especializados de acuerdo a su trabajo profesional. El funcionamiento de estos descansaba en dos aspectos básicos: la regulación del trabajo y el régimen hacia el exterior. Con estos dos aspectos se impidió la formación de grandes talleres dentro de los gremios y se buscó bloquear a toda costa que los maestros artesanos se convirtieran en distribuidores capitalistas, protegiendo así a los comerciantes que conocían y controlaban el mercado. Mediante estas trabas se limitó el

desarrollo de la producción y la utilización generalizada de mano de obra asalariada.

A finales del periodo colonial la expansión de la producción artesanal coincide con la reducción de los gremios de artesanos. Las causas según Carlos Alba Vega son: "... el anacronismo de sus ordenanzas, el burocratismo, el conservadurismo ante el progreso técnico, el sistema de privilegios de los maestros, su carácter clasista y racista, o la educación adecuada de sus agremiados. Pero las raíces más hondas hay que buscarlas en otra parte, en los factores económicos inherentes a la corporación misma y a factores sociales originados en su vida institucional"...¹³

Los gremios pusieron trabas a la iniciativa y al impulso individual, así como al progreso técnico y a la libre competencia. Sin embargo, fueron incapaces de resistir la penetración del capital de los comerciantes que controlaron a los artesanos, ni a la fuerte competencia de la producción inglesa que comenzó a inundar los mercados a finales del siglo XVIII y principios del XIX.

De todas las industrias que se establecieron en la Nueva España, la de textiles fue sin duda la más importante sobre todo la del algodón y después la de la lana, por el número de personas como por el valor de la producción. Desgraciadamente hay pocas referencias de esto, puesto que los telares indígenas fueron exentos de cualquier impuesto hasta mediados del siglo XVIII. Con los censos de 1792-1793 de población, por primera vez nos dan una referencia general de las fábricas y de los telares, los cuales en su mayor parte están localizados en el centro y occidente de la Nueva España en donde predominaba el Bajío, siendo los centros principales Celaya, San Miguel,

¹³ Alba Vega, Carlos. La industrialización Nacional y Regional. El Colegio de Jalisco. México. 1988, pags. 3-5.

Acámbaro y Zamora, lugares estos, en donde predominaron los telares indígenas. Guadalajara, la antigua capital de Nueva Galicia, es sin duda otro gran centro artesanal.

Estos telares producían generalmente telas burdas como los sayales, las sargas, el pañete, las calcetas, las frazadas de lana, las medias y sobre todo la manta de algodón que era la principal materia prima de la ropa de los campesinos.

En la distribución de los establecimientos, Alba Vega observa dos geografías de textiles: "...una esta delimitada por el algodón que sube de la costa de Zacatula, de Colima y Nayarit, y la otra se surte de la lana proveniente del norte pastoral, templadas y frías.

Hacen falta datos para comparar la producción de telas en un periodo de larga duración. Se sabe, sin embargo, que el auge minero, la expansión urbana y el crecimiento demográfico alentaron la proliferación de los telares. Por lo menos desde 1777 la producción en telares disminuye en varias partes."¹⁴

Las causas principales no se debieron a la escasez o a la carestía, provocados por fenómenos meteorológicos, sino que este retroceso se produjo a partir de la introducción de telas provenientes de Europa, así como de la participación de España en las guerras de independencia de los Estados Unidos (1779-1783) y la franco-española contra Inglaterra (1796-1802). Mientras dura el estado de guerra se dificulta el abasto de mercancías de importación por lo que los artesanos de la Nueva España amplían y diversifican su producción para responder a la creciente demanda, pero en tiempos de paz las fábricas dejan de ser costeables. Sin depender de su tamaño los pequeños

¹⁴ Alba Vega, Carlos. La industrialización Nacional y Regional. El Colegio de Jalisco, México. 1988, págs 6-7.

talleres se mantienen con uno o dos obreros, que generalmente son familiares del dueño.

Esta etapa de crisis se acentúa ante la competencia europea y llega a su límite con la abolición del sistema de flotas en el año de 1788 y de la ley del comercio libre en 1789. A partir de entonces las telas importadas llegan a menor costo de Europa, saturando el mercado de la Nueva España. Con esto la industria textil entra en crisis, con algunas excepciones como San Miguel y Querétaro por su cercanía con la Ciudad de México.

Existió un segundo tipo de establecimientos donde se realizó la producción industrial durante la colonia: los obrajes, llamados también oficinas. Estos centros de producción se distinguían de los talleres artesanales por sus dimensiones, por la mayor complejidad y por la división del trabajo y la regulación laboral.

A este respecto Alejandra Moreno Toscano dentro del compendio *Historia Mínima de México*, enfatiza: "...Desde un principio la corona española, prohibió el desarrollo de sus manufacturas en sus colonias americanas como medio de proteger el desarrollo de las manufacturas en España. Sin embargo los productos elaborados en España, especialmente los textiles llegaban a Nueva España después de una larga travesía por el Atlántico a precios muy elevados. Sólo podía consumirlos la minoría privilegiada residente en las principales ciudades. Es por ello que comenzaron a surgir en las colonias numerosos obrajes de paños, mantas y telas burdas, que se destinaban al consumo de la numerosa población de pobres. En ese sentido, la prohibición real sirvió como una barrera proteccionista y los obrajes se multiplicaron mucho durante la época colonial."... *15

* 15. Cosío Villegas D. et. al., *Historia Mínima de México*. El Colegio de México, México, 1974, pags. 64-65.

Respecto a la regulación del trabajo dentro de los obrajes, el tema central de esta se basaba en dar protección al indígena. Por ejemplo, en ningún caso podría hacerse mita o repartimiento de indios para el trabajo en obrajes, sino que debían gozar de misma libertad que tuvieran los españoles, siendo en la práctica dichos ordenamientos o leyes inaplicables.

Estos obrajes se caracterizaban por que bajo un mismo techo operaban docenas de trabajadores, por ejemplo citando a Alba Vega:..." entre 1583 y 1610, el promedio de 8 obrajes poblanos es de 103 trabajadores. A diferencia del taller del artesano, el obraje suele reunir en su ciclo productivo todas las etapas de producción de paño, jerguetillas y frazadas, desde el lavado de la lana, el batanado, el cardado, el hilado, y el tejido, el acabado, el tinte, la prensa y la perchada "..."¹⁶

Existían varias manera de clasificar los tipos de obrajes, según la condición de los trabajadores que empleaban, se dividían en dos clases: abiertos y cerrados; según el tipo de obreros en cinco grupos: los asalariados libres; indígenas cuyo trabajo debía ser remunerado y voluntario; los obreros libres obligados a pagar por endeudamiento; los delincuentes condenados por los tribunales a servir en los obrajes y los esclavos.

En Tlaxcala, Texcoco y Puebla, a principios de la colonia la mayoría de los trabajadores de los obrajes eran indígenas, a los que aparte de percibir un salario se les entregaba alimentos, habitación y ropa. En cambio en la ciudad de México abundaban los esclavos negros. A medida que se fue reduciendo la población indígena, los obrajes dependieron cada vez más de los prisioneros, de los peones por deudas y de los esclavos negros y mulatos.

¹⁶ Alba Vega, Carlos. La industrialización Nacional y Regional. El Colegio de Jalisco, México, 1988, pags. 9-10.

La mayor parte de los obrajes se localizaba en lugares templados y más poblados, como en el caso de los talleres destacó el centro occidente del virreinato, principalmente Puebla y Querétaro. Siendo el caso de Guadalajara, al contrario del caso de los talleres, donde hubo muy pocos grandes obrajes. Sin embargo esta última, destacó principalmente como centro de redistribución comercial, siendo el caso de los comerciantes, importadores directos o indirectos de mercancías, la principal competencia de los obrajes.

En el caso de Puebla, durante el siglo XVI la producción pañera dentro de los obrajes alcanzó su mayor nivel durante el siglo XVI y las dos primeras décadas del siglo XVII, después la producción se estancó y el número de obrajes se redujo hasta oscilar entre 10 y 13 a principios del siglo XIX.

2.2. El surgimiento de la Industria Manufacturera.

La Independencia de nuestro país trastornó drásticamente todo el entorno económico de aquel tiempo: la producción minera de metales preciosos, las actividades agrícolas y ganaderas y la producción en los obrajes.

En el Bajío la región cuna de la Independencia, se encontraban los principales talleres productores de hilados y tejidos que desde mediados del siglo XVIII habían arrebatado la supremacía a Puebla y Cholula.

Como consecuencia de estos movimientos sociales armados, la industria textil fue paralizada, así como la expulsión y éxodo de los españoles durante los primeros gobiernos republicanos provocó una basta fuga de capitales que repercutió durante muchos años; así como la elevada disminución de la fuerza

de trabajo (calculándose entre 400 mil y 600 mil muertos durante el movimiento armado), siendo la gran mayoría de la clase trabajadora. La vasta zona del centro y el occidente del país perdió entonces su principal abastecedor de hilados y tejidos, así como su principal comprador de lana y algodón.

De este período apunta Luis González en la *Historia Mínima de México*:

..." La producción minera se redujo en once años de lucha a seis millones de pesos en vez de los treinta a que llegó en 1810. El valor de la producción agrícola se contrajo a la mitad y el de la industrial a un tercio. En 1822 los ingresos del erario fueron de nueve y medio millones de pesos, y los gastos de trece y medio. Y como si un déficit anual de cuatro millones fuera poco, el naciente país recibió en herencia una deuda pública de 76 millones..."¹⁷

Durante la primera década de vida independiente el país vivió una crisis muy aguda, que tuvo repercusiones en todos los ámbitos de la economía; la desaparición de numerosos obrajes y talleres textiles, produjo también una contracción en la agricultura y el comercio. Dice Alba Vega..." de los veinte obrajes que había en Querétaro sólo quedaban tres y más de seis mil trabajadores estaban sin empleo. El vacío dejado por la ruina de los obrajes del Bajío parece haber sido aprovechado al menos en parte por los comerciantes vinculados al tráfico legal e ilegal de textiles europeos, y desde la cuarta década del siglo XIX por las grandes empresas textiles que nacieron en el occidente del país, de manos de los propios comerciantes"¹⁸

¹⁷ José Villagas D. et al., *Historia Mínima de México*, El Colegio de México, México, 1974, págs. 93-94.

¹⁸ Alba Vega, Carlos, *La industrialización Nacional y Regional*, El Colegio de Jalisco, México, 1988, págs. 10-11.

Como objetivo esencial de la política económica del nuevo estado, estaba el reconstruir el aparato productivo del país, principalmente la minería y el comercio que eran las principales fuentes de ingreso del Estado. Así para fomentar la minería se redujeron las contribuciones a sólo 30% y se eliminó el mismo para la producción y venta de mercurio. También se tomaron una serie de medidas de tipo legislativo para estimular el comercio, así el 15 de diciembre de 1821 se expidió la primera ley aduanal por la cual se aplicaba sobre todas las mercancías, de cualquier naturaleza, un sólo impuesto del 25%, existiendo una pequeña lista de artículos prohibidos y otra de artículos libres de gravámenes. Entre los artículos exentos se encontraban toda clase de maquinaria industrial, agrícola o minera, lo que demostraba el gran interés por estimular el crecimiento de la economía. Sin embargo, los intereses de ciertos grupos llevaron a una discusión entre los defensores del proteccionismo y los del libre comercio, que dio como consecuencia la ley del 20 de mayo de 1824 que modificó a la anterior, con el objeto de proteger a los productores nacionales de su desventaja frente a la producción fabril de Inglaterra, Francia y los Estados Unidos principalmente. Dentro de esta nueva ley se plantearon soluciones como la de imponer derechos a las importaciones, que oscilaban entre 400% a 1000% y, aumentar el número de artículos cuya importación estaba prohibida de 9 a 116.

En apariencia, la nueva legislación defendía a la producción nacional y estimulaba la industrialización, sin embargo, no incluía a los textiles de algodón, principal fuente de ingresos del Estado vía impuestos de importación, por lo que no quedó contemplado dentro de la ley, lo que motivó que la principal industria del país cayera en decadencia afectando, por su importancia, a todo el aparato productivo del mismo.

Promulgada en la época en que Vicente Guerrero asumió la presidencia, la ley aduanera del 22 de mayo de 1829 fue apoyada por grupos proteccionistas, pues aplicaba mayores restricciones al comercio exterior y prohibía la importación de textiles de algodón junto con otros 50 artículos no incluidos en disposiciones anteriores, lo que beneficio a regiones productoras como Puebla y otras menores en importancia. Sin embargo, acontecimientos políticos y la imposibilidad del Gobierno de allegarse de recursos fiscales hicieron que esta ley nunca se llevara a la práctica.

Durante este periodo se dieron los primeros pasos por llevar a cabo un primer intento por modernizar a la industria textil.

Desde 1828 existió un proyecto para la industrialización de la rama textil propuesto por José María Godoy y otros socios de nombre Dollar y Winterton, en donde le proponen al gobierno un derecho exclusivo por siete años para introducir lanas y algodones preparados, que habían sido declarados ilegales por una arancel que se comenzó a aplicar en 1827. En virtud de esto, se comprometían a pagar un impuesto o alcabala y a establecer novecientos telares en la capital del país, cincuenta en Colima, y cien más en los demás estados que así lo solicitaran. Dándose una reacción muy violenta por parte de los trabajadores contra ese tipo de privilegios, pero sobre todo al decreto del 22 de mayo de 1829 acerca de la importación de textiles extranjeros.

En Querétaro, para 1844 había tres fábricas de hilados y tejidos: La Hércules, que fue la más importante del periodo de la Reforma; la del Batán y la de Afieltrados de MacCormick además de nueve obrajes, sesenta y siete trapiches, que eran talleres de hilados y tejidos de menor tamaño, así como tenerías y curtidurías.

La política industrial en México, se orientó a proteger la industria artesanal nacional a través de la aplicación de aranceles que eran impuestos a

productos manufacturados extranjeros. Pero décadas más tarde, siendo presidente Anastasio Bustamante, se buscó dar impulso al progreso tecnológico introduciendo nuevos sistemas de transformación fabril con respaldo financiero del propio Estado.

Durante el gobierno de Lucas Alamán, se trabajó en la promoción y desarrollo de las manufacturas; exhortando a los gobernadores de los estados a que promovieran la creación de empresas textiles. Para esto, se les aseguró que el gobierno federal ya tenía previsto el apoyo con maquinaria, técnicos e inclusive con préstamos para apoyo financiero. El proyecto resultaba muy ambicioso, pero necesitaba el apoyo del congreso; este se reunió en 1830 y se encontraron con un proyecto que pedía la creación de un banco de fomento para la industria nacional, que se conoció con el nombre de Banco de Avío para Fomento de la Industria Nacional. Su capital se estableció en un millón de pesos, que provendría de los impuestos aduanales sobre los artículos de algodón. Su principal objetivo era el fomento de la industria otorgando, como parte de sus actividades se incluían la garantía de préstamos con interés a empresas o individuos, así como la compra y distribución de maquinaria destinada a varias ramas de la industria, particularmente de textiles. Este banco importó maquinaria para la industria Textil: hiladoras, despepitadoras, arados, maquinaria diversa, y contrató técnicos franceses y norteamericanos. Así nacieron las primeras compañías industriales, localizadas casi todas en el Centro y en el Bajío: México, Tlalnepantla, Puebla, Tlaxcala, León, Guanajuato, San Miguel Allende, Celaya, Querétaro, también en lugares como: San Andrés Tuxtla, San Luis Potosí, Parral, Cuencamé, Monclova y Chihuahua. Existió durante un periodo de 12 años y concedió préstamos por 773,695 a 31 empresas, siendo sus resultados muy relativos, pues de los 31 proyectos

financiados, 21 llegaron a la etapa de producción de los cuales 7 se clausuraron antes de 1845, es decir, tan sólo 14 tuvieron resultados.

Para 1845 había siete fábricas de algodón en la zona de Guadalajara, de las 52 que había en la República, para 1846 el valor de la industria algodonera era igual al de la acuñación de metales preciosos.

El artesano pudo resistir, desde la época de la independencia, gracias al poco desarrollo de la industria textil, así como al crecimiento demográfico, especialmente el urbano. Enfrentando primeramente a los obreros y después a la gran industria textil, pero terminó finalmente incorporándose a esta, dentro de grandes talleres de hilados y tejidos, en donde aprovecharon sus habilidades dentro de su primera etapa de crecimiento y expansión. Las primeras empresas textiles, así como las fundiciones e ingenios azucareros aprovecharon a gran parte de los artesanos calificados, quedando por supuesto otros muchos sin incorporar, que lograron subsistir dentro de una economía incipiente. Dentro de esta industria que floreció en el México del siglo XIX habría que destacar la producción de azúcar, pero sobre todo la minería y los textiles.

Por estudio de los censos que se realizaron en la Ciudad de México durante el siglo pasado (1849) se sabe que de la fuerza laboral; el 38% estaba constituido por artesanos, de los cuales el 70% eran zapateros, sastres, carpinteros, albañiles, panaderos, tejedores, pintores e impresores. La mayoría se iniciaban como aprendices y la mayor parte provenía de familias de escasos recursos que se veían forzados a trabajar desde muy temprana edad, muchos de estos desde los ocho años. Los aprendices que provenían de extractos más humildes generalmente vivían con sus familias y se les contrataba de manera oral; mientras que los de mejor posición, hacían sus contratos por escrito y podían vivir con sus maestros. De toda esta cantidad de artesanos, menos de la

mitad encontraban trabajo estable en los pequeños talleres de la capital, los demás se vieron destinados a sufrir intensas privaciones.

Había tres tipos de artesanos: los que iniciaron sus propios talleres, los llamados rinconeros, porque trabajaban en las esquinas o los que dependían del trabajo encargado por los comerciantes o por los grandes talleres; siendo los del estrato más bajo los que trabajaban en las "rinconeras", puesto que la mayor parte trabajaba en su casa.

Presionados por la situación de la economía en ese entonces, muchos artesanos, tuvieron que trabajar en dos o más de las formas arriba señaladas, pues pocos contaron con ingresos suficientes para la manutención de una familia; los más no tuvieron una vida muy diferente del resto de los trabajadores no calificados o de la mayoría de trabajadores urbanos.

Desde la independencia hasta el Porfiriato, el país vivió sumergido en un estancamiento provocado por la inestabilidad política y económica.

En lo político, fue un periodo de profundas divisiones y luchas internas que se dieron alrededor de la conformación del México joven, buscando unos y otros el poder y el control del Estado. Por citar un ejemplo, en los años que van de 1821 a 1861 hubo más de 56 gobiernos diferentes, además de haber perdido la mitad del territorio en beneficio de los Estados Unidos y haber librado dos guerras contra Francia.

En el aspecto económico, se ha dicho que la geografía atenta contra la economía: sus grandes cadenas montañosas, los escasos ríos navegables y el escaso desarrollo de las comunicaciones, constituyeron hasta el Porfiriato un obstáculo insalvable para el desarrollo y la integración económica del país. Este era un gran mosaico de regiones, con diversos grados de aislamiento y en donde la mayor parte de la población, que era indígena, vivía en comunidades aisladas con cierto grado de autonomía.

La agricultura se basaba principalmente en el monocultivo de subsistencia, siendo los más importantes el de maíz, frijol y chile y en menor escala, trigo, cebada, arroz, papa, haba, garbanzo, chícharo, arvejón, lenteja, maguey, nopal, caña de azúcar, cacao, café, algodón, tabaco, pimienta, anís, vainilla, zarzaparrilla, y gran variedad de frutas y verduras. Además de añil, cochinilla y madera destinada a la exportación.

Las características de la geografía, singulares en muy diversas regiones del país determinaron el tipo o los tipos de producción: el algodón se producía principalmente en las costas de Veracruz, al sur de Acapulco, en la región del Nazas, así como en los estados de Sinaloa, Chihuahua, Coahuila y Colima; el café en Colima y en el sur de Jalisco, en Choapan, Oaxaca, en Uruapan, Michoacán y en la región de Coatepec, Veracruz.; el azúcar que después del maíz había sido una de las principales fuentes de riqueza, se localizaba principalmente en Morelos y Veracruz, y en menor medida en los estados de Campeche y Jalisco. El henequén fue el más importante cultivo del estado de Yucatán y a partir de 1830 la demanda se aceleró a partir de su explotación a las grandes fábricas de jarcias y tejidos de los Estados Unidos, Inglaterra y Francia. Según Alba González: ..." En el quinquenio comprendido entre 1862-1867 la exportación había ascendido a un millón de quintales en fibra y el precio de los trece millones de libras exportadas fue de \$1,050,000.00 dólares. Las exportaciones estaban monopolizadas por los comerciantes en Nueva York y la excesiva dependencia de ese mercado trajo como consecuencia una baja considerable en las exportaciones y los precios de la fibra, debidas a las huelgas obreras que cerraron las fábricas de Nueva York. Esta crisis llevó a los

productores yucatecos a buscar directamente los mercados europeos y a crear fábricas de jarcia"...*¹⁹.

Las principales zonas de explotación forestal se encontraban en el sur de Veracruz, Tabasco, Chiapas, Campeche y Oaxaca cuyas selvas eran ricas en maderas preciosas como el cedro, la caoba, el palo de rosa que eran productos que se exportaban hacia Europa o los Estados Unidos.

Hubo muchos factores negativos que influyeron para que se diera un desarrollo incipiente de la agricultura, a excepción de el cultivo de el azúcar y el henequén, cuyo estancamiento se dio hasta la época de la dictadura de Porfirio Díaz. Siendo de los principales obstáculos, las características del suelo, los climas inhóspitos, la inseguridad en el campo, el bajo desarrollo técnico de los cultivos, insuficiencia de recursos financieros, los impuestos como los derechos de alcabala que en algunos estados se cobraban dos veces y sobre todo las comunicaciones.

La minería fue otra de las actividades que mayor importancia tuvo durante el siglo XIX, siendo el valor de su producción apenas inferior al agrícola, pero destinada casi en su mayoría a la exportación. Durante este periodo los minerales preciosos eran responsables de las cuatro quintas partes de las exportaciones. Había en nuestro país cerca de 3,000 zonas de explotación minera principalmente de plata, de donde salían toneladas de mineral. Las vetas más ricas eran las de Zacatecas, Real del Monte, Real del Catorce y sobre todo Guanajuato, que tenía una veta madre que media 40 metros de espesor y 12 kilómetros de largo, siendo en ese momento la mayor del mundo. En virtud de las dificultades de transporte y la carestía, solamente los metales preciosos eran extraídos y enviados a los beneficios, por el alto

* 19, Alva Vega, Carlos, La industrialización Nacional y Regional, El Colegio de Jalisco, México, 1988, Pags. 11-15.

valor que tenían en relación a su peso. El mineral de cobre se extraía en forma muy precaria y las principales minas se encontraban en Chihuahua, Mazapil, Zacatecas, Santa Clara en Michoacán y Zomelahuacan en Veracruz. El hierro y las fundiciones para beneficiarlo se encontraban principalmente en Santa María Itlatasco, Santa Fe, Santelices, Zacualtipan, Guadalupe, San Rafael, El Olivar en el Estado de México, Jesús María en Oaxaca y en Aguascalientes, Durango; Michoacán, Puebla, Querétaro y Tlaxcala.

Zacatecas fue la entidad que mejor manejó la explotación minera, dando como resultado nuevas formas de organización minero-empresarial. En la década de 1820-1830 se fundaron tres compañías para realizar la explotación minera: la Compañía Mexicana para trabajar las minas de Veta Grande, en Zacatecas en 1825; la Compañía Proaño en Fresnillo en 1827 y otra más para las minas de Sombrero y Zacatecas. En Guanajuato también se dieron nuevas formas de asociación y explotación mineras, en 1827, con las minas La Valenciana, Villalpando, Sirena y Mellado y las haciendas de plata de Pastila, San Agustín y Salgado se formó la "Anglo-American Company" con intereses ingleses, así como la "United Mexican Company de Guanajuato", puso en operación las minas de Rayas, Sechó y Cata y cuatro haciendas de beneficio.

En el caso de la producción industrial esta presentaba las mismas dificultades de las otras áreas principales de la economía, como la agricultura y la minería, esto sin menospreciar la existencia en México de actividades artesanales de calidad, como los trabajos de imprenta y encuadernación, fabricación de muebles y carruajes, la herrería, latonería, hojalatería, además de la orfebrería y platería de gran tradición en nuestro país. Destacaban también el curtido y elaboración de objetos de piel. Siendo aprovechado principalmente por extranjeros que eran propietarios de grandes almacenes de la capital y del interior, que aprovecharon la habilidad de estos artesanos.

En la producción manufacturera a mayor escala y con mayor división del trabajo y mano de obra asalariada destacaron: la fabricación de azúcar, piloncillo, aguardiente de caña, aceite, mezcal, pulque, vino, aguardiente de uva, hilados y tejidos de algodón, lana y seda, tejidos de ixtle, palma y henequén, papel, vidrio, loza, jabón.

La producción de azúcar, piloncillo y aguardiente se llevaba a cabo con procedimientos rudimentarios en los trapiches de las haciendas azucareras de Veracruz, Morelos, Tabasco, Yucatán, México, Guerrero, Michoacán y Jalisco. Se cultivaba la uva en los estados de Guanajuato, Sinaloa, Oaxaca, Sonora, San Luis Potosí y Baja California, pero solo producían vino en cantidades importantes en Coahuila y principalmente en Chihuahua. El aceite fabricado a partir de diversas oleaginosas se fabricaba principalmente en molinos de la ciudad de México además de lugares cercanos como Tacubaya, Toluca, y otros como Guanajuato, Aguascalientes, Puebla y Guerrero. Alfarerías las había por todas partes, aunque las más famosas eran las de México, Guanajuato y Guadalajara. El vidrio, los quinqués, las botellas y otros objetos de vidrio se elaboraban en cinco fábricas de la ciudad de México y otras más localizadas en el estado de México, Puebla y Michoacán. En la ciudad de México se encontraban las principales fábricas de papel como la de Belén, Loreto, Peña Pobre, Santa Teresa, las demás se localizaban en Orizaba, Guadalajara y Tapalpa, Jalisco.

Es así que se concluye que la actividad de textiles fue la actividad industrial más importante durante el siglo XIX a excepción de la minería.

2.3. La Expansión Industrial durante el Porfiriato.

Después de varias décadas de inestabilidad política y social, de un estancamiento económico a partir de la Independencia, surge la época porfirista a finales del siglo XIX, dando comienzo a unas de las etapas de mayor progreso económico de nuestro país, en donde se dieron cambios vertiginosos orientados a la modernización productiva de la industria y el comercio, no así dentro del ámbito de las libertades sociales.

En su *Ideología de la Revolución Mexicana*, Arnaldo Córdova nos dice:

..."Durante el siglo pasado positivistas como Gabino Barreda, Porfirio Parra, Telésforo García, Justo Sierra; Ives Limantour y Emilio Rabasa, prepararon el advenimiento de la dictadura de Porfirio Díaz con una filosofía traída de Europa y representada por Comte, Spencer y Mill"...²⁰

Siendo esta filosofía positivista en donde se basaron las siguientes tesis: primero, nos dice que la historia de México ha sido un caos, por lo que es necesario un orden social; segundo, el motor de la vida social lleva hacia el progreso, pero en virtud que México es un pueblo atrasado, es necesario un gobierno fuerte, en esto se fundamenta el porfirismo y se justifica como una necesidad dictada por la misma naturaleza de las cosas; tercero, si para los liberales el valor supremo es la libertad, para los positivistas es el orden; cuarto, la idea del progreso es la base de la concepción económica, política y moral impuesta por el porfirismo; quinto, la propiedad no puede ser objeto de perturbación y anarquía; sexta, el Estado tiene una función represiva contra la

²⁰ Córdova, Arnaldo. *Ideología de la Revolución Mexicana*, Editorial Era, México, 1972 pag. 18.

anarquía, es el encargado de crear la atmósfera y los medios para el desarrollo industrial.

La característica más importante de la economía mexicana que tuvo a lo largo de más de 30 años que duró la dictadura de Porfirio Díaz, fue que hubo crecimiento a lo largo de los diferentes sectores: primario, manufacturas y servicios. Siendo la base de este crecimiento la política porfirista: primeramente, terminaron las guerras civiles y se incentivo por otro lado a la inversión extranjera. Hacia 1884, la inversión extranjera ascendía a cerca de 110 millones de pesos y para 1910 ascendía a 3,900 millones de pesos, cuya inversión era destinada principalmente a la construcción de ferrocarriles, minería y metalurgia y parte a la deuda pública. Hasta 1877 se habían construido 700 kilómetros de vías férreas, la red creció a 6,000 en 1885, a 10,000 en 1890, a casi 14,000 en 1900 y a poco menos de 20,000 en 1910.

Surge así, la posibilidad de enviar grandes volúmenes de productos y mercancías a costos mucho menores y en menor tiempo, las principales ciudades del país aprovechan esto y explotan sus ventajas como centros comerciales o industriales o como puntos estratégicos dentro de actividades muy diversas como la metalurgia o las actividades agrícolas.

La integración de las ciudades, así como de distintas regiones, fue un gran estímulo para la economía. siendo las ciudades del norte del país las que mayor crecimiento tuvieron. El desarrollo de la minería, la industria metalúrgica estimularon el desarrollo de vastas regiones y de ciudades que habían sido o estaban siendo vinculadas por el ferrocarril: Durango, Saltillo, así como Chihuahua. Torreón destacó por su crecimiento ligado al ferrocarril, puesto que siendo una región algodonera fue posible que aumentara su producción y la destinara a las grandes fábricas del país que se encontraban en pleno crecimiento.

El caso de Monterrey, es más que ilustrativo, para 1881 esta ciudad queda comunicada con la ciudad de Nuevo Laredo, vía telegráfica con lo que empieza a crecer la relación comercial con la frontera sur de los Estados Unidos. Para 1882 llega el primer ferrocarril de esa ciudad fronteriza y en ese mismo año, sólo a seis años de haberse inventado el teléfono Monterrey cuenta con ese moderno medio de comunicación. En 1886, se abre la primera fábrica de hielo y cerveza, que sería años más tarde la famosa Cervecería Cuauhtémoc. Ya para esos momentos en los Estados Unidos se comienzan a destacar las ventajas de invertir en los estados del norte de México, sobretudo por su barata y abundante mano de obra y también por algunos incentivos fiscales que ofrecían estas mismas entidades. La industria siderúrgica junto con la cervecera fundadas con capitales de comerciantes fueron las primeras en apuntalar lo que más adelante sería el vertiginoso crecimiento de la industria en Monterrey. Dentro de la industria siderúrgica hubo una serie de factores que se dieron en el vecino país del norte, cómo el arancel McKinley, que hicieron que muchos inversionistas se interesaran en invertir en las ciudades fronterizas. Es así, como se fundan una serie de empresas que obtienen el permiso del gobierno estatal para llevar a cabo la fundación y construcción de las mismas, como la Fundidora de Fierro y Acero de Monterrey fundada por un italiano junto con inversionistas mexicanos en el año de 1899. Se menciona esta empresa por su gran desarrollo, pues para el año de 1910 esta Fundidora generó más ingresos que toda la producción agrícola de la región. Todas estas grandes empresas se convirtieron en el principal motor de la entidad provocando un aumento en el número de fábricas y talleres de todos tipos, incrementándose también los servicios y obras urbanas. La producción minera e industrial se solidificó, lo que generó la creación de grupos económicos y exigió más capitales. Las necesidades de estos grupos dieron origen al establecimiento de

bancos e instituciones financieras, lo que da como resultado la fundación de bancos como el Banco Nuevo León fundado en 1892. El buen funcionamiento de este tipo de instituciones, trajo como consecuencia el incremento de la actividad industrial de la región.

Los estados de Sonora y Tamaulipas crecieron a un menor ritmo que los demás porque la red nacional de ferrocarril fue integrada tardíamente a sus principales comunidades. Por ejemplo: en el caso de Sonora, la primera expansión industrial que se dio en el estado, fue a manos de capitalistas norteamericanos, desarrollando enclaves mineros de grafito y de cobre principalmente, como Cananea y Nacozari, los que fueron centros de desarrollo muy importantes, pero que estaban integrados primeramente a la economía de la frontera, antes que a la del resto del país.

Dentro de la parte occidental, existen numerosos contrastes, Morelia tiene un crecimiento moderado que está basado en actividades tradicionales como: la agricultura y el comercio. Colima, basa su crecimiento en el puerto de Manzanillo. Aguascalientes creció más rápidamente dentro de la agricultura y el comercio, teniendo una incipiente industria minera y metalúrgica. Guadalajara tuvo un crecimiento muy acelerado, gracias a su enorme potencial: minería, agricultura, comercio, pequeña industria y grandes fábricas textiles. Otras más, en contraposición cayeron en un profundo estancamiento como San Luis Potosí, Guanajuato y en mayor medida Zacatecas.

En la parte central del país, la influencia del ferrocarril y de otras obras de infraestructura tuvo enorme importancia, sobre todo en el proceso de industrialización de la ciudad de México, como en el explosivo crecimiento de la misma. La centralización del poder político en la ciudad de México le confirió y confiere mayores ventajas en relación a otras ciudades porque en esta se realizan los trámites legales ante el gobierno que regulan la actividad

económica, además de los privilegios que resultan, en cuanto a obras de infraestructura que resultan indispensables para un mejor desarrollo de las actividades productivas.

..."Las inversiones durante el Porfiriato fueron de gran cuantía. De 1877 a 1910 la inversión en infraestructura alcanzó la suma de \$1,036.9 millones de pesos de la época, distribuidos en 286 millones de inversión con fondos privados, 667 millones contratados con compañías extranjeras y 83.9 millones invertidos por el gobierno. De los 286 millones de inversión privada, 92 se gastaron en la ciudad de México, 64 se destinaron al resto del país, y los 130 restantes fueron inversiones generales, pero favorecían especialmente al Distrito Federal, como en el caso del sistema de bancos federales y el tendido de vías. La inversión de 667 millones era la de mayor monto, si bien sólo 20 correspondían directamente a la capital, los 500 de tendido de vías férreas eran generales pero, como se vio, favorecían a la capital (los restantes 147 se distribuyeron entre el resto del país)."...²¹.

Además, de que se implementaron una serie de medidas legislativas en donde se eliminaron una serie de impuestos que se cobraban en las aduanas interiores, dificultando con esto el comercio interior. Otra condición que se dio en este mismo contexto, fue la explosión demográfica y física de la ciudad de México que iba en consonancia con las obras de infraestructura. En 1877 contaba con 230 mil habitantes y a finales del régimen porfirista llegó esta a los 471 mil habitantes.

Toluca resultó también beneficiada, por ser un centro de consumo importante, a pesar de tener vida comercial e industria incipientes.

²¹ Garza, Gustavo. Evolución Industrial de la Ciudad de México 1821-1825. El Colegio de México, México, 1988, págs. 180-182.

En el golfo, el estado de Veracruz experimentó un acelerado crecimiento, en primer lugar se expandieron los cultivos de azúcar y café con sus correspondientes instalaciones industriales; en segundo lugar se desarrollaron grandes fábricas textiles para abastecer al mercado nacional y en tercer lugar se inició la explotación del petróleo de manera comercial, en los extremos norte y sur del estado.

Las ciudades tradicionalmente textiles como Querétaro y Puebla, perdieron población por la fuerte competencia que tuvieron de la ciudad de México y de Orizaba. Principalmente Pachuca, importante centro minero también tuvo un estancamiento importante en su población y economía.

El sur de la República Mexicana, Oaxaca, Guerrero y Yucatán habían tenido un crecimiento moderado, no así Campeche; Tabasco y Chiapas tuvieron un crecimiento más importante. Sin embargo, resalta el caso de Mérida que fue una de las ciudades que más crecieron durante esa época, a raíz de la gran expansión que se dio en la explotación del henequén.

Otro de los factores que más importancia tuvieron durante este periodo fue el Comercio Exterior, para el crecimiento económico que tuvo lugar durante este momento. Las exportaciones mexicanas crecieron seis veces en comparación con las otras economías latinoamericanas debido a su mayor diversificación de productos para el exterior. Los principales productos eran los metales industriales, el ganado: productos agrícolas, como el henequén, café y garbanzo, pieles, maderas preciosas. En cambio las importaciones, sólo se triplicaron y dentro de estas, los productos manufacturados perdieron importancia; las importaciones de algodón fueron sustituidas por algodón nacional; las únicas importaciones que se mantuvieron en plan ascendente fueron los bienes de consumo de primera necesidad, lo que generó un problema que posteriormente sería un elemento de gran importancia dentro del

movimiento social que se generó pocos años después y que subsiste hasta nuestros días: el gran atraso del campo.

Durante el Porfiriato buena parte de la agricultura más desarrollada y de la minería basaron su expansión en la exportación, la industria manufacturera basó su desarrollo en el crecimiento del mercado interno.

En las regiones donde la población indígena y campesina era mayor, y se daban las economías de autoconsumo que no sostenían grandes vínculos con las economías de mercado, la industria artesanal prosperó.

La industria manufacturera de capital nacional progresó con recursos propios generados principalmente dentro del comercio. Sin embargo, estas eran de menor tamaño que las empresas creadas a partir de capital extranjero, además que las últimas ampliaron su capacidad mediante la adquisición de maquinaria moderna y no en la mano de obra, haciéndolas menos vulnerables a cualquier circunstancia negativa del mercado.

El crecimiento industrial durante los veinte primeros años del Porfiriato estuvo basado en la elaboración de manufacturas para el consumo interno. Sin embargo al darse el cambio de siglo, surgen nuevas actividades sustentadas en la inversión extranjera, orientadas a bienes de producción principalmente, fue así como las industrias tradicionales como los textiles, alimentos y bebidas perdieron cierta importancia. La población en México, que estaba constituida en su mayoría por campesinos, tuvo problemas para mantener su nivel real de ingresos y continuó en la vía del descenso. Para la última parte del Porfiriato, la producción industrial creció a un ritmo de 3.7% anual durante los años de 1901 a 1911, pero en el periodo comprendido entre 1901 y 1907 este crecimiento fue del 4.4% no así en el segundo periodo de 1908 a 1911 cuando el crecimiento se redujo a 2.8%. Esto quiere decir que a partir de 1907 las posibilidades de crecimiento y expansión comenzaron a cerrarse, los costos vinieron en aumento

con la correspondiente disminución de utilidades, dándose una contracción del mercado. Muchas fábricas comenzaron a trabajar parcialmente creando desempleo y generando una mayor concentración de la propiedad y los bienes de producción. El crecimiento de la fábricas y de la industria que se dio con anterioridad, durante la época de bonanza, había terminado con gran cantidad talleres artesanales y dejado si empleo a miles de artesanos; por otro lado se estaban creando miles de otros nuevos empleos que empezaron a constituir una nueva clase social, la de los obreros. Estos se concentraban principalmente en los grandes centros fabriles, en donde se dieron nuevas condiciones de trabajo, debidas a la crisis, tomadas por los empresarios que afectaron principalmente al trabajador. Entonces se empezaron a gestar movimientos dentro de la clase obrera de sobra conocidos, como el caso de la huelga de la industria textil en Río Blanco en Veracruz y las repercusiones que tuvo en el ámbito social y político.

2.4. La Revolución y sus Reformas.

Se conjugaron una serie de factores, de orden económico, social y político que dieron como resultado la Revolución Mexicana de 1910.

México, durante el lapso comprendido entre los años de 1910 hasta finales de los años veinte, vivió un periodo de estancamiento. La revolución armada había dejado un saldo de más de un millón de muertos, afectando la base económica y productiva del país sustentada por la clase trabajadora y provocando por primera vez la emigración masiva hacia los Estados Unidos.

Las estadísticas realizadas en 1921 dan un saldo negativo de la población de 360,000 personas.

El saldo para el conjunto de la economía también arrojó resultados muy negativos, empezando por la infraestructura ferroviaria, columna vertebral del desarrollo obtenido hasta ese momento, cuyas instalaciones sufrieron múltiples daños; la agricultura y la ganadería se contrajeron drásticamente y del mismo modo la minería. El sistema financiero, los bancos y la moneda fueron notablemente disminuidos. Fue un factor externo, la Primera Guerra Mundial, el que ofreció cierto alivio a la economía al provocar la expansión de la industria petrolera y de la minería; sin embargo, la gran mayoría de la planta productiva del país sufrió severos daños. Como en los casos de la Compañía Fundidora de Fierro y Acero de Monterrey en la que por muchos años permanecieron cerrados varios departamentos y el de la Cervecería Cuauhtémoc que fue incautada durante varios meses por el gobierno de Venustiano Carranza.

En Baja California se dieron algunas singularidades: el valle de Mexicali se abrió a la explotación del algodón para la exportación, dándose un periodo de apogeo; además de que en los Estados Unidos surge la Ley Volstead, que se conoce como "ley seca" que generó a lo largo de toda la frontera el traslado de negocios y servicios relacionados con el consumo de bebidas alcohólicas.

En Puebla, las fábricas fueron objeto de hechos violentos durante la revolución, lo que causó la caída de la producción de textiles. En Morelos, la producción azucarera había desaparecido prácticamente, aunque en Veracruz aumentó la producción del dulce, además que en este estado la producción petrolera destinada a la exportación, entre los años de 1910 y 1920, se quintuplicó

En 1917, con la promulgación de la Constitución se generó un cambio sustancial puesto que en esta se establecieron los preceptos fundamentales

que regirían la vida económica, social y política del país. Algunos de los preceptos más importantes hacen referencia a las garantías individuales, las garantías sociales, las regulaciones geográficas, las formas de gobierno, etc.

Surge dentro de este mismo contexto la Confederación de Cámaras Industriales de los Estados Unidos Mexicanos el 13 de septiembre de 1918.

Alentadas por la primera Guerra Mundial las exportaciones se fueron recuperando lentamente, provocando una ligera mejoría en la economía de nuestro país a finales de los años veinte, cuando en el año de 1929 sobreviene el colapso de las economías mundiales, la gran crisis del 29, desplomándose con esto los principales mercados de exportación de los productos minerales, el petróleo y la agricultura, con la consecuente contracción del mercado interno. El Producto Interno Bruto descendió 12.5% de 1925 a 1930 y sólo se recuperó hasta el año de 1940.

En Veracruz, la industria textil entró en una crisis prolongada provocada por la contracción del mercado, la disminución de los cultivos de algodón y la fuerte competencia poblana. La extracción de petróleo también sufrió una drástica baja por el agotamiento de los yacimientos de Faja de Oro y de los crecientes conflictos entre el gobierno y las compañías petroleras extranjeras. Los centros azucareros perdieron sus principales mercados marcando el fin de muchos pequeños ingenios.

En el noreste, con Monterrey como principal centro de producción se recuperó y diversificó poco a poco al ritmo que se lo permitió el mercado nacional. Se fundaron nuevas empresas, así como instituciones financieras que años más tarde serían de gran importancia.

Baja California se mueve alrededor de dos nuevos focos de crecimiento económico: el valle de Mexicali, con agricultura e industria de alimentos y

bebidas y el otro dedicado a la industria prohibicionista del licor y a empresas procesadoras de alimentos.

En el Occidente, la guerra cristera de los años de 1926 a 1929 había dejado un vacío en la historia de la región, dándose un proceso de emigración del campo a las principales ciudades que crecían aceleradamente, principalmente hacia León y Guadalajara. Esta última se benefició con la terminación del ferrocarril del Pacífico que le hizo posible allegarse de materias primas y de nuevos mercados provenientes del noroeste.

En Puebla, la crisis del 29 tuvo marcadas repercusiones en la industria, manifestándose en una baja de producción y despidos en masa.

Al respecto Enrique Cárdenas en su libro *La Industrialización Mexicana durante la Gran Depresión*, apunta:..."México experimentó un fuerte proceso de industrialización durante la década de los treinta que se basó esencialmente por el lado de la demanda, en la sustitución de importaciones. En este sentido México se comportó de manera similar a otros países latinoamericanos como Argentina, Brasil, Colombia y Chile."...Al igual que nuestro país todas estas economías sufrieron el impacto de la crisis del 29, dándose una reducción de las exportaciones de productos primarios, así como una reducción sustancial de las importaciones de productos manufacturados. Y sigue:..." Sin embargo, todos estos países lograron aumentar su producción industrial durante la década de los treinta. ¿Cómo fue esto posible dada la fuerte crisis externa? Primero, el gobierno se involucró en una política económica bastante flexible a lo largo de la década. Esto fue particularmente cierto durante los años de la depresión y realmente constituyó la base para la rápida y pronta recuperación. Las autoridades aumentaron el tipo de cambio autónomamente, dejaron flotar libremente el tipo de cambio e incluso ejercieron déficit presupuestales.

Un segundo elemento radica en el cambio de los precios relativos de bienes industriales importados respecto a los nacionales. Los primeros aumentaron en relación con los segundos. En consecuencia la demanda del público cambió del sector externo al interno y eso propició la sustitución de importaciones."²²

Estos antecedentes, así como una gran cantidad de transformaciones de toda índole: económicas, políticas y sociales. Trajeron como consecuencia que durante las tres décadas se diera un crecimiento de la economía y a nivel industrial, sin precedentes.

Se dieron entre otras cosas, la nacionalización del petróleo y comenzó la reforma agraria que limitó y modificó la expansión económica durante toda esta década, pero que a partir de la siguiente década se aceleraría. El Estado durante estos años creó varias instituciones que tenían como objetivo la promoción del desarrollo, siendo las más importantes el Banco de México en 1925 y Nacional Financiera en 1934 y otras más como el Banco de Crédito Agrícola, el Banco de Crédito Ejidal y el Banco de Comercio Exterior.

2.5. Años Recientes.

Desde 1940 y durante tres décadas, México experimentó un crecimiento del 6% en la economía y del 8% en la producción industrial. Dependiendo de las

²² Cárdenas, Enrique, La Industrialización Mexicana durante la Gran Depresión. El Colegio de México. México. 1987. págs. 185-186

características de cada región se dieron situaciones diferentes que a continuación señalaremos:

En el noroeste, a partir de 1937, Baja California experimentó una profunda transformación porque se dio el fin de la Ley Seca en los Estados Unidos en el año de 1933, aunado a la prohibición de Lázaro Cárdenas de las casas de juego y a la baja internacional de los precios del algodón, habían llevado a la economía regional a una profunda crisis. Cárdenas, en respuesta a esto propuso ambiciosos planes para reactivar la economía y poblar los territorios de la Baja California, a este plan lo llamó: " Plan para la recuperación de los territorios". La población creció en el estado como consecuencia de la reducción del trabajo en los Estados Unidos para los mexicanos, que desde todas partes llegaban a la frontera con este objetivo, así como al reparto de tierras que se dio en estos extensos territorios. La industria en la entidad tuvo un crecimiento moderado, basado en pequeñas unidades de producción, como el comercio y los servicios debido al Status de "zona libre" que se le dio a la franja fronteriza . Con la segunda Guerra Mundial comenzaron a prosperar tanto las empresas cerveceras y vitivinícolas como las empresas procesadoras de productos del mar destinados a la exportación y las industrias derivadas de la explotación del algodón. En 1964 se dio el fin del programa bracero, lo que trajo como consecuencia la apertura de nuevas empresas transnacionales.

En Sonora, se dio una gran expansión durante los 15 años posteriores al fin de la segunda Guerra Mundial dentro del ramo agroindustrial, debido a la apertura de 5 distritos de riego que permitieron la introducción de nuevos cultivos de trigo, algodón y arroz en una superficie de 335 mil hectáreas. Sonora generó desde un inicio, a diferencia de otras entidades del país, empresarios industriales que se formaron a partir de la agricultura y no del comercio, contando también con empresas pesqueras, enlatadoras de pescado y mariscos

y congeladoras de carne. Mientras duró la guerra, los grandes centros mineros de Cananea y Nacozari tuvieron cierto crecimiento, pero luego estos mismos centros mineros requirieron de apoyo del propio Estado para no irse a la quiebra. Al igual que Baja California, Sonora entró en una nueva fase de industrialización al final de los años sesenta con la implantación de empresas maquiladoras de exportación y más recientemente con la implantación de plantas de autopartes, como la Ford de Hermosillo.

Uno de los procesos más espectaculares de industrialización en América Latina se dio en el noreste de nuestro país. Monterrey, a partir de 1940 intensificó su dinámica industrial, debido en parte a los programas de sustitución de importaciones, apoyos fiscales y financieros y de infraestructura que estableció el Estado Mexicano durante tres décadas. Entre los años de 1950 a 1980 la tasa promedio anual de crecimiento en Monterrey fue del orden del 8.3% caracterizándose por la creación de nuevas empresas y el crecimiento y expansión de las ya existentes; así como la integración de actividades modernas, para la producción de bienes de capital como maquinaria, aparatos, accesorios artículos eléctricos y electrónicos. También todo lo anterior en conjunto, con la tendencia a concentrar y centralizar la producción; la acumulación de capital basado en estrategias financieras y la creación de grupos industriales hicieron de Monterrey la segunda ciudad industrial de México y una de las más importantes en América Latina que en 1980 aportó el 11% del total de la producción industrial del país.

En 1930 la producción bruta generada en la capital del país representaba el 28.5% del total, para 1980 esta proporción había crecido hasta el 48%, casi la mitad de la producción industrial del país se elaboraba en el valle de México.

Con respecto al total de la producción que se genera en la ciudad de México, Gustavo Garza de *el Colegio de México*, da las siguientes cifras:..." para

analizar el nivel general de concentración industrial en la ciudad de México, es pertinente utilizar la producción bruta manufacturera. Según esta la capital del país ha aumentado ininterrumpidamente su participación en la industria nacional en todo el periodo de 1940-1980: 28.5% en 1930; 32.1% en 1940; 40% en 1950; 46% en 1960; 46.8% en 1970; y 48.0% en 1980."...²³.

Este dramático proceso de concentración ha dado por resultado que exista una superconcentración de la producción industrial en la capital, de tal suerte que una sola ciudad con la zona conurbada del Valle de México produce la mitad de los productos industriales de la República Mexicana.

En la zona occidental, esta etapa se caracterizó por la expansión de ciertas ramas industriales y manufactureras como la fabricación del calzado y la piel y derivados en León, y la diversificación industrial de varios tipos en Guadalajara. Las características de la región, variedad climática, buenas comunicaciones, migrantes temporaleros a los Estados Unidos, alta densidad demográfica, etc., han permitido que esta zona destaque por la preponderancia de pequeñas y medianas unidades de producción industrial, que se han especializado en diversas actividades como: la producción de alimentos, bebidas, tabaco, prendas de vestir, calzado, artículos de piel, etc. Desde mediados de los años sesenta fueron creadas nuevas empresas que se caracterizan por su tamaño y el origen de su capital de naturaleza foránea y la orientación hacia el mercado externo, sobre todo en el área de la informática y de la electrónica.

Veracruz, como otras entidades, logra una recuperación a partir de los años cuarenta de la crisis del 29. La industria textil la controlan básicamente dos grupos industriales, la Compañía Industrial de Orizaba y la Compañía

²³ Garza, Gustavo. Evolución Industrial de la Ciudad de México 1821-1825. El Colegio de México, México. 1988, págs. 185-186.

Industrial Veracruzana. La industria petrolera inicia también un periodo de recuperación, provocado en principio por una crisis que se dio a partir de la nacionalización del petróleo, orientándose hacia el mercado nacional en plena expansión. A partir de los años cincuenta se crean nuevas industrias en el estado, por un lado empresas metal mecánicas en el puerto de Veracruz, con capital nacional, encargadas de satisfacer las necesidades de la industria petrolera y por otra parte grandes complejos petroquímicos en el área de Poza Rica y Coatzacoalcos que se orientan a la producción de bienes intermedios para la industria, química, farmacéutica y del plástico, que en un principio contaron para su construcción y funcionamiento de participación estatal en conjunto con grandes empresas nacionales o transnacionales, como Cydsa o Celanese.

La industria textil en Puebla entró en una crisis en los cincuenta lo que la llevó a la utilización de fibras sintéticas por primera vez, pero en general el proceso de industrialización se encontraba a la zaga con respecto a otros estados de la República, es a partir de mediados de los años sesenta en que llegan a la entidad cuantiosas inversiones, que provocaron la creación de nuevas obras de infraestructura. Hacia los años setenta la industria poblana se encontraba en un periodo de expansión sin precedentes y se asentaron nuevas industrias como la química, metálica, automotriz, etc. y las ramas tradicionales como la textil y la de alimentos y bebidas perdieron importancia en términos generales.

Durante tres décadas se mantuvo este esquema de crecimiento sin grandes modificaciones lo que provocó este crecimiento de la industria, basado principalmente en lo que se conoce como sustitución de importaciones, pero como todo esquema programático llegó a su fin para finalmente desembocar en lo que conocemos como la crisis de 1982.

Más que abocarnos al análisis de las causas de la crisis de 1982, trataremos de hacer un esbozo de sus repercusiones en la industria en general y por regiones.

En 1982, la pérdida del dinamismo que el sector industrial había tenido en las 3 o 4 décadas anteriores, se frenó y se convirtió en franco retroceso. Su incapacidad de contar con el dinero necesario para hacer frente a diversos compromisos y las dificultades de conseguir financiamiento de proveedores o de la banca, así como las dificultades para conseguir materias primas del extranjero, colocó a muchas empresas en muy serias dificultades. Si la falta de liquidez fue un problema de graves proporciones, la contracción de la demanda no fue en ningún sentido menor, el nivel de ingresos de la mayoría de la clase trabajadora y buena parte de la clase media, sufrió una drástica reducción.

Muchas empresas habían adquirido tecnología importada para la modernización de su planta productiva en los años anteriores, con el consecuente endeudamiento en dólares, aprovechando la sobrevaluación del peso en esos momentos, cuando se da la crisis y la contracción del mercado muchos de estos industriales se ven de pronto con gran parte de su capacidad instalada ociosa. Al crecer esta contracción del mercado, se dan una gran cantidad de despidos masivos, generando un círculo vicioso pues se siguió contrayendo el mercado.

De los tres principales centros de producción del país, México fue el más afectado, seguido de Monterrey, siendo el menos afectado Jalisco por su gran diversificación de empresas

Las ramas industriales que se vieron más afectadas por la crisis fueron por orden de importancia: primeramente, la industria metal-mecánica (fabricación de productos metálicos a excepción de maquinaria y equipo) y la industria de la construcción, que fue una de las más afectadas por su estrecha

vinculación con el gobierno en la construcción de obras e infraestructura; en segundo lugar la industria que fabrica y ensambla maquinaria y equipo eléctrico, la industria del vestido y las industrias metálicas básicas.

Las ramas que salieron mejor libradas de la crisis de 1982 fueron de alimentos y bebidas y en segundo lugar, la del calzado y el cuero , la de la madera, la industria mueblera y la del papel.

Algunos estados también resistieron los embates de la crisis, desde el punto de vista del número de empleos son: Guanajuato, Chihuahua, Baja California Norte, Baja California Sur, Colima, Sinaloa, Quintana Roo, y Chiapas. Las más afectadas por la reducción de empleos, el estado de Hidalgo, Campeche y el Valle de México. Todo esto, claro esta, depende en mayor medida de la capacidad de respuesta que han tenido ante la crisis cada región, rama industrial y empresa, dependiendo de un sinnúmero de factores.

Las grandes empresas pueden enfrentarse a muchas dificultades que las pequeñas pueden esquivar. Su estructura organizacional generalmente es más rápida; es más difícil y costoso hacerla reversible y más caro y complicado despedir a un trabajador. Sin embargo, las grandes empresas disponen de un conjunto de recursos para hacer frente a las dificultades del momento. Algunas de las alternativas que generalmente manejan las grandes empresas para enfrentar las crisis son: despido de personal temporal, reducción de trabajos especiales por encargo, formas eficientes para la reducción de los créditos , planeación fiscal y búsqueda de alternativas de exportación.

El papel de la pequeña industria reviste gran importancia, desde el punto de vista económico participa en los procesos de acumulación de capital y en el proceso de generación de empleos su importancia es mayor, puesto que participa como gran empleador en su conjunto.

Los estados fronterizos del norte de la república pudieron crecer gracias a la implantación de la industria maquiladora de exportación y a la baja paridad del peso frente al dólar. Las empresas que exportaban sus artículos antes de 1987, se encuentran en mejor posición de aquellas que apenas comienzan a incursionar en los mercados de exportación: La que son altamente importadoras se encuentran en desventaja frente a las que consumen materias primas e insumos nacionales, a excepción de la industria maquiladora que compensa esa debilidad con otro tipo de ventajas. Las regiones y empresas que han sufrido mayores pérdidas con la crisis son las productoras de bienes de capital (Valle de México, Monterrey) que aquellas que producen bienes de consumo básico. Una alta especialización puede significar mayor vulnerabilidad pero también puede conducir a una mayor competitividad internacional.

Casi no hay desacuerdo en cuanto a la situación que guardaba la industria a principios de los ochenta, fundamentalmente el desequilibrio entre el sector industrial y el comercio exterior, que se derivaba en una escasa integración de la industria, de la desarticulación con otros sectores económicos y su limitada competitividad era la principal deficiencia de la estructura industrial. A los problemas de estructura había que agregar otros como: un sector público extremadamente obeso causado por el desbordado incremento en el número de servidores públicos, de dependencias y de la diversificación del sector paraestatal; una grave disminución del ahorro interno para la inversión; una serie de distorsiones dentro del sistema de subsidios y de precios, una enorme deuda externa que en 1982 ascendía a la cantidad de 87.5 mil millones de dólares y cuyo servicio ha resultado extenuante y finalmente; la excesiva centralización de todos los aspectos: políticos, administrativos, económicos y demográficos.

Por lo anteriormente expuesto, se puede deducir ..."que la crisis fue sólo la agudización de los problemas estructurales del desarrollo industrial y que tales condiciones demandaban el diseño e instrumentación de una nueva estrategia de industrialización y crecimiento. El modelo de industrialización sustitutiva que había funcionado por más de cuatro decenios se había agotado."

*24.

Ante tal escenario, la segunda deuda externa más grande del mundo en desarrollo y con una crisis en la cual no se podía cubrir el servicio, se dio entonces cambio de gobierno con Miguel de la Madrid, lo que supuso un programa de estabilización, comprometido con el F.M.I. (Fondo Monetario Internacional), por la dificultad de cumplir con los compromisos, así como la caída de los precios del petróleo.

Esta nueva administración presentó su política económica que se basó en los siguientes postulados: "La reordenación económica y el cambio estructural", que tenía como objetivo convertir a México en una potencia industrial intermedia al finalizar el siglo. A través del Plan Nacional de Desarrollo y del Programa Nacional de Fomento Industrial se expusieron los elementos básicos de lo que sería su política de modernización económica y cambio estructural, que se enfocaba a lograr una industrialización más eficiente y competitiva, que permitiría que las exportaciones manufactureras financiaran una proporción creciente de las importaciones del sector, las cuales deberán ser cubiertas en proporciones ascendentes hasta lograr cubrir las en un 70% para 1995.

Se convino también en que, para poder sobrellevar las limitaciones de la crisis era necesario un cambio estructural, significando con esto ..."un proceso

* 24. Villarreal, René. El agotamiento del modelo de industrialización y la crisis de 1981-1982. El Mercado de Valores. No. 44. NAFINSA. 1987, págs. 1157-1158.

ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA

intenso, generalizado, compartido y perseverante de modernización de las actividades"...*25.

La conclusión fue clara, la estrategia de cambio a seguir en el proceso de industrialización sería de uno de sustitución de importaciones, a otro basado en el fomento a las exportaciones, con la cual se esperaba un mayor aprovechamiento de la mano de obra, así como eficientar la productividad de la planta industrial mexicana.

Este cambio, exigió por sí mismo un cambio dentro de las estrategias económicas a corto plazo: un tipo de cambio flexible, para responder ante el crecimiento de los precios y productividad de México y el exterior; también era necesaria una revisión gradual del complejo sistema proteccionista, impulsando la competencia y la eficiencia dentro de la industria.

Era requisito indispensable realizar un cambio gradual, pero profundo en la estrategia de desarrollo para aspirar, en el largo plazo, a una modificación en la estructura productiva del país.

El modelo de cambio estructural pretendía a largo plazo, la obtención de un crecimiento económico eficiente y sostenido.

En materia de reordenación económica se tomaron medidas para corregir los desequilibrios financieros, sobre todo en las finanzas públicas manteniendo flexible las tasas de interés y el tipo de cambio. Dentro del cambio estructural, se determinó la reducción en el tamaño del sector público, la redefinición de las áreas estratégicas de participación exclusiva del Estado y las actividades de las entidades paraestatales.

* 25. González, Eduardo. 1982-1988: La larga marcha hacia la Estabilidad. El Mercado de Valores. No. 44. NAFINSA. 1987. pag. 1162.

Esta política económica ha prevalecido en la actualidad, lo que ahora se vislumbra como un cambio de mayores alcances lo será el Tratado de Libre Comercio.

III. MARCO JURÍDICO CONCEPTUAL.

3.1. Análisis del Marco Jurídico Vigente

La organización económica de los procesos de producción origina la creación de una empresa, cuya principal característica supone el riesgo de la producción. La empresa puede ser individual o colectiva; esta última recibe el nombre de sociedad y si está regulada por normas jurídicas constituye un negocio jurídico.

Es función de cualquier empresario la de soportar la responsabilidad del riesgo, siendo que en el caso del empresario individual responde de sus obligaciones con sus bienes, el empresario colectivo responde con la totalidad de sus bienes en unos casos y en otros con las aportaciones de acuerdo con la clase de negocio. Esto quiere decir que los socios son responsables de manera limitada si responden con sus aportaciones de capital e ilimitadamente responsables si responden con sus bienes, además de con sus aportaciones.

El cambio de una empresa individual a una de carácter colectivo obedece principalmente a dos causas fundamentales: primera, a la necesidad de crear grandes empresas por medio de la asociación de capitales, y segundo, a la necesidad de limitar la responsabilidad que conllevan los riesgos de producción en las pequeñas empresas.

Por el contrato de sociedad, nos dice el artículo 2688 del Código Civil, los socios se obligan mutuamente a combinar sus recursos o sus esfuerzos para la realización de un fin común, de carácter preponderantemente económico , pero que no constituya una especulación comercial.

La anterior definición de Código Civil se debe a que la Ley General de Sociedades Mercantiles no nos define el concepto de sociedad mercantil y su concepto ha de obtenerse en el citado artículo del Código Civil. Es por esto que, la obligación mutua de combinar los recursos a los esfuerzos para la realización de un fin común, que se constituya con fines de lucro o especulación comercial, nos define a la sociedad mercantil.

Lo siguiente es un resumen de los principales puntos que menciona La Ley General de Sociedades Mercantiles, con respecto a los tipos de sociedad:

La Ley General de Sociedades Mercantiles, en adelante LGSM, reconoce básicamente seis tipos de sociedades mercantiles, las cuales son:

- a. Sociedad en nombre colectivo
- b. Sociedad en comandita simple
- c. Sociedad de responsabilidad limitada
- d. Sociedad anónima
- e. Sociedad en comandita por acciones
- f. Sociedad cooperativa

Existen algunas otras sociedades descritas en la LGSM, que por su objeto no pueden ser consideradas mercantiles, pero que por estar enunciadas dentro de la ley las mencionaremos más adelante.

1.1. Características de las sociedades mercantiles.-

- . personalidad jurídica propia, distinta a la de los socios.
- . pueden constituirse como sociedades de capital variable, a excepción de la sociedad cooperativa.
- . no pueden ser declaradas nulas una vez inscritas en el registro público de la propiedad y del comercio, salvo las que tengan un objeto ilícito.
- . aquellas sociedades que no inscritas en el Registro se ostenten como sociedades mercantiles tendrán personalidad jurídica.
- . deberán ser constituidas ante notario y se harán constar las modificaciones de las mismas.
- . el ejercicio social de las sociedades mercantiles coincidirá con el año calendario , con excepción de aquellas que se constituyan después del 1o. de enero en cuyo caso concluirá el 31 de diciembre del año en curso.
- . toda sociedad podrá aumentar o disminuir su capital, sujetándose a los requisitos de ley.

1.2. Características de la escritura constitutiva .-

La escritura constitutiva deberá contener:

- . nombre, nacionalidad y domicilio de las personas físicas o morales que constituyan la sociedad.
- . objeto de la sociedad.
- . razón social o denominación.
- . la duración de la sociedad.
- . importe del capital social.

. se expresarán las aportaciones de los socios sean estas en dinero o en bienes, cuando el capital sea variable, se expresará el mínimo fijado.

. domicilio de la sociedad.

. la forma de administración y las facultades de los administradores.

. nombramiento de los administradores.

. la manera de distribuir utilidades y pérdidas entre los socios.

. el importe del fondo de reserva.

. casos de disolución anticipada.

. bases para efectuar una disolución anticipada, así como a la elección de liquidadores.

Todo lo anterior y las demás reglas que se establezcan dentro de la escritura constitutiva de la sociedad constituyen los estatutos.

II. Sociedad en nombre colectivo.

2.1.- Características principales.-

. existe bajo una razón social, que se forma con el nombre de uno o más socios, si no figuran las de todos los socios se le añadirán las palabras "y compañía" u otros equivalentes.

. responsabilidad ilimitada y solidaria de los socios por las obligaciones de la sociedad.

. los socios no pueden ceder sus derechos sin el consentimiento de los demás.

. el ingreso o separación de un socio no impedirá que se continúe usando la misma razón social, pero si aparece el nombre del socio que se separe se le deberá

agregar la palabra "sucesores", así como si son transferidos los derechos y obligaciones y razón social de una sociedad a otra se le agregará la misma.

. el contrato social podrá ser modificado sólo con el consentimiento de todos los socios, a menos que se haya acordado dentro del contrato la modificación del mismo por mayoría de socios.

. los socios, por cuenta propia o ajena, no podrán dedicarse a negocios del mismo género.

. la administración de la sociedad puede ser por cuenta de uno de los socios o por persona ajena a ésta.

. el capital social no podrá repartirse hasta que no se realice la disolución y liquidación de la sociedad.

III. Sociedad en comandita simple.

3.1. Características principales.-

. existe bajo una razón social, formada con los nombres de varios socios comanditados, si no figuran las de todos los socios se le añadirán las palabras "y compañía" u otros equivalentes, se le agregará al final las palabras "sociedad en comandita" o la abreviatura S. en C.

. se compone de uno o varios socios comanditados, que responden de manera subsidiaria, ilimitada y solidaria de las obligaciones de la sociedad, y uno o varios socios comanditarios que únicamente se obligan al pago de aportaciones, llámense dinero o bienes.

. el socio o socios comanditarios no pueden ejercer actos de administración dentro de la sociedad.

. la persona que haga figurar su nombre en la razón social quedará sujeta a la responsabilidad de los comanditados, asimismo los comanditarios incurrirán en responsabilidad frente a los mismos si omiten la expresión "sociedad en comandita" o S. en C.

IV. Sociedad de responsabilidad limitada.

4.1. Características principales.-

. se constituye entre socios que solo están obligados al pago de sus aportaciones, sin que las partes sociales estén representadas por títulos negociables a la orden o al portador.

. puede existir bajo una denominación o razón social, seguida inmediatamente de las palabras "Sociedad de Responsabilidad Limitada o de su abreviatura S. de R.L.

. la persona que haga figurar su nombre en la razón social quedará sujeta a responsabilidad frente a las obligaciones de la sociedad.

. no puede contar con más de veinticinco socios.

. capital social mínimo \$ 5,000.00.

. el capital deberá estar íntegramente suscrito y deberá exhibirse el 50% de cada parte social.

. la sociedad llevará un libro especial de socios en donde inscribirán sus nombres y domicilios, así como el monto de sus aportaciones.

. la asamblea de socios será el órgano supremo de la sociedad y sus resoluciones serán tomadas por mayoría, así como la modificación del contrato social, salvo pacto en contrario.

V. Sociedad anónima.

5. 1. Características principales.-

. es la que existe bajo una denominación.

. esta compuesta exclusivamente de socios cuya obligación se limita a el pago de sus acciones.

. la denominación deberá ser distinta a la de cualquier otra sociedad, e irá seguida de las palabras "sociedad anónima" o de su abreviatura S.A.

5.2. Requisitos para la constitución de una Sociedad anónima.-

. dos socios como mínimo y que cada uno de ellos suscriba una acción por lo menos.

. capital social no menor de \$ 50'000,000.00 y que este íntegramente suscrito.

. que se exhiba en efectivo, por lo menos el 20% del valor de cada acción.

. que se exhiba el valor de cada acción, todo o en partes con bienes distintos del numerario.

. la sociedad puede constituirse por la comparecencia ante notario de los socios, o por suscripción pública.

. además deberá contener requeridos en el artículo 6o. de la LGSM , que son los siguientes :

a. la parte exhibida del capital social.

b. número, valor nominal y naturaleza de las acciones en que se divide el capital social.

c. forma y términos en que deba pagarse la parte insoluble de las acciones.

d. participación de utilidades a los socios fundadores.

e. nombramiento de uno o varios comisarios.

f. las facultades de la asamblea general, así como las condiciones de validez de las deliberaciones de esta, para ejercitar el derecho de voto a efecto de realizar modificaciones a las disposiciones legales de la sociedad.

. cuando la sociedad anónima haya de constituirse por suscripción pública, los socios redactarán y depositarán en el Registro Público del Comercio un programa que deberá contener el proyecto de estatutos, así como los requisitos de ley correspondientes.

5.3. De las acciones.-

Art. 111 LGSM. "Las acciones en que se divide el capital social de una sociedad anónima estarán representadas por títulos nominativos que servirán para acreditar y transmitir la calidad y los derechos de socio, y se registrarán por las disposiciones relativas a valores literales, en lo que sea compatible con su naturaleza y no sea modificado por la presente ley."

5.3.1. Características de las acciones:

. las acciones serán de igual valor y conferirán iguales derechos, pudiéndose estipular dentro del contrato social que el capital se divida en varias clases de acciones con derechos especiales para cada clase.

. cada acción tendrá derecho a un sólo voto, salvo pacto en contrario dentro del contrato social.

. cuando el contrato social lo prevenga podrán emitirse acciones especiales en favor de personas que presten sus servicios a la sociedad.

. se prohíbe a las sociedades la emisión de acciones por una suma menor a su valor nominal.

. solamente podrán ser liberadas aquellas acciones cuyo valor este totalmente cubierto o aquellas que sean entregadas a los accionistas por acuerdo de la asamblea general extraordinaria.

. la distribución de las utilidades y del capital será proporcional al número de acciones exhibidas.

. cada acción es indivisible, por lo que habiendo varios propietarios de una misma acción se nombrará a un representante común.

. los títulos representativos de las acciones deberán se expedidos dentro de un plazo no mayor de un año a partir de la fecha de constitución de la sociedad o de modificación al contrato social, mientras tanto podrán expedirse certificados provisionales.

. los títulos de las acciones o certificados provisionales deberán expresar:

a. nombre, nacionalidad y domicilio del accionista.

b. denominación, domicilio y duración de la sociedad.

c. fecha de constitución de la sociedad y datos de inscripción en el Registro Público de la Propiedad y del Comercio.

d. importe total del capital social, número total y valor nominal de las acciones.

e. las exhibiciones que sobre el valor haya realizado el accionista o en su caso la indicación de estar liberada.

f. serie y número de acción, así como el número total de acciones que correspondan a la serie.

g. derechos concedidos y obligaciones impuestas al tenedor de la acción y en su caso la limitación al derecho de voto.

h. firma autógrafa de los administradores que conforme al contrato social deban suscribir los títulos.

. los títulos de las acciones y certificados provisionales podrán amparar una o varias acciones.

. los títulos de las acciones, así como los certificados provisionales llevarán cupones adheridos que serán canjeables contra el pago de dividendos o intereses.

. las sociedades anónimas tendrán un registro de acciones, la sociedad considerará como dueño de las acciones a quien aparezca inscrito en dicho registro.

. dentro del contrato social podrá pactarse que la transmisión de acciones se realice previa autorización del consejo de administración.

. la transmisión de una acción que se efectúe por medio diverso del endoso deberá anotarse en el título.

. los accionistas gozarán de derecho de preferencia para la suscripción de acciones en caso de aumento de capital social.

. no podrán emitirse nuevas acciones hasta que las precedentes hayan sido totalmente pagadas.

. queda prohibido a las sociedades anónimas adquirir sus propias acciones, salvo por adjudicación judicial, así como realizar préstamos o anticipos sobre sus propias acciones.

. las acciones pagadas deben de quedar depositadas en la sociedad durante dos años.

5.4 De la administración de la sociedad.

. la administración de la sociedad estará a cargo de uno o varios mandatarios temporales y revocables, los cuales pueden ser socios o personas extrañas a la sociedad.

. cuando los administradores sean dos o más, se constituirá el Consejo de administración.

. para que el Consejo de administración funcione legalmente deberán concurrir la mitad de su miembros, por lo menos, y sus resoluciones tendrán validez cuando sean tomadas por la mayoría y en caso de empate el presidente del consejo decidirá con voto de calidad.

. las minorías que representen mínimo el 25% del capital social tendrán derecho a un consejero, en el caso de sociedades que cotizan en Bolsa la proporción se reduce al 10%.

. la asamblea general de accionistas, el consejo de administración, o el administrador están facultados para nombrar y revocar, en cualquier tiempo, a gerentes generales y especiales sean o no accionistas.

. los gerentes tendrán las facultades que expresamente se les confieran.

. los cargos de administrador, consejero y gerente son personales, no podrán ser desempeñarse por medio de representante.

. el administrador, consejo de administración y gerentes podrán conferir poderes en nombre de la sociedad los cuales serán revocables en cualquier tiempo.

. no pueden ser administradores, ni gerentes los que conforme a la ley estén inhabilitados para ejercer el comercio.

. los administradores son solidariamente responsables para con la sociedad.

. los accionistas que representen el 33% del capital social podrán ejercitar acción de responsabilidad civil contra los administradores.

5.5. De la vigilancia de la sociedad.

. la vigilancia de la sociedad anónima estará a cargo de uno o varios comisarios, temporales y revocables que pueden ser socios o personas distintas a la sociedad.

. los comisarios serán individualmente responsables para con la sociedad por el cumplimiento de sus obligaciones que la ley y los estatutos les imponen.

5.6. De la información financiera de la sociedad.

. las sociedades por medio de su administradores presentarán a la asamblea de accionistas un informe anual, que contendrá:

a. informe sobre la marcha de la sociedad en el ejercicio.

b. informe sobre las principales políticas, criterios contables y de información para la elaboración de la información financiera.

c. un estado de la situación financiera de la sociedad al cierre del ejercicio.

d. un estado de resultados de la sociedad.

e. un estado de cambios en la situación financiera de la sociedad.

f. un estado de cambios en las partidas patrimoniales de la sociedad.

g. notas complementarias y aclaratorias.

. el informe deberá ponerse a disposición de los accionistas por lo menos con quince días de anticipación a la fecha de la asamblea, la falta de presentación oportuna de dicho informe será causa suficiente para la remoción del administrador o de los comisarios.

. quince días después de la asamblea general de accionistas deberán hacerse publicar los estados financieros de la sociedad en el diario oficial de la entidad o en su caso en el Diario Oficial de la Federación.

5.6. De las asambleas de accionistas.

Art. 178 LGSM " La asamblea general de accionistas es el órgano supremo de la sociedad; podrá acordar y ratificar todos los actos y operaciones de ésta y su resoluciones serán cumplidas por la persona que ella misma designe, o a falta de designación, por el administrador o por el consejo de administración."

5.6.1. Características principales.-

. deben reunirse en el domicilio de la sociedad, sin este requisito serán nulas, salvo caso fortuito o fuerza mayor.

. la convocatoria para las asambleas deberán hacerse por medio del administrador o del consejo de administración o por los comisarios.

. los accionistas que representen el 33% del capital social, podrán pedir por escrito, en cualquier tiempo, la convocatoria de una asamblea general de accionistas, si ésta no se llevase a cabo dentro de los 15 días de recibida la solicitud podrá ser hecha por autoridad judicial.

. las convocatorias deberán hacerse por medio de un aviso en el diario oficial de la entidad o en su defecto en uno de los periódicos de mayor circulación, quince días antes de la fecha señalada para la asamblea o el tiempo que establezcan los estatutos.

. la convocatoria deberá contener el orden del día y ser firmada por el que la haga.

. si la asamblea no pudiera llevarse al cabo el día señalado, se hará una segunda convocatoria, haciendo referencia de esta circunstancia.

. los accionistas podrán hacerse representar en las asambleas por mandatarios.

. salvo expresión en contrario de los estatutos , las asambleas generales serán presididas por el administrador o por el consejo de administración y a falta de estos, por quien designen los accionistas.

. las actas de asamblea se asentarán en un libro destinado para ese efecto y deberán ser firmadas por el presidente y secretario de la asamblea.

. cuando por cualquier circunstancia no pudiera asentarse el acta de asamblea se protocolizará ante notario.

. es nulo todo convenio que restrinja la libertad de voto de los accionistas.

. si los accionistas tenedores del 33% del capital social quisieran aplazar una asamblea, podrán hacerlo sin necesidad de convocatoria, tres días después.

. las resoluciones legalmente aprobadas por la asamblea son obligatorias para todos los accionistas, salvo el derecho de oposición en los términos de ley.

. los accionistas que representen el 33% del capital social podrán oponerse judicialmente a las resoluciones de la asamblea.

. las asambleas generales de accionistas se dividen en :

a. asambleas ordinarias, y

b. asambleas extraordinarias

a. asambleas ordinarias.-

. son asambleas ordinarias las que se reúnen para tratar cualquier asunto que no sea de los enumerados en el artículo 182 de la LGSM .

. la asamblea ordinaria se reunirá por lo menos una vez al año dentro de los cuatro meses que le sigan al cierre del ejercicio social, ocupándose además de los asuntos de la orden del día, de los siguientes asuntos:

1. discutir, aprobar o modificar el informe de los administradores.
2. en su caso, nombrar administrador o consejo de administración y comisarios.
3. los emolumentos que perciban los administradores y comisarios.

. para que una asamblea ordinaria este legalmente reunida, deberá estar representado por los menos el 50% del capital social y las resoluciones serán válidas cuando se aprueben por mayoría.

b. asambleas extraordinarias.-

. son asambleas extraordinarias las que se reúnen para tratar cualquiera de los siguientes asuntos: (Art. 182 LGSM)

1. prórroga de la duración de la sociedad.
2. disolución anticipada de la sociedad.
3. aumento o reducción de capital social.
4. cambio de objeto de la sociedad.
5. cambio de nacionalidad de la sociedad.
6. transformación de la sociedad.
7. fusión con otra sociedad.
8. emisión de acciones privilegiadas.
9. amortización por la sociedad de sus propias acciones, así como emisión de acciones de goce.
10. emisión de bonos.
11. cualquier modificación al contrato social, y

12. demás asuntos para los que la ley o el contrato social exijan un quórum especial.

. estas asambleas podrán reunirse en cualquier tiempo .

. en las asambleas extraordinarias deberá estar representado, por lo menos las tres cuartas partes del capital, a menos que el contrato social fije una mayoría más elevada; las resoluciones se aprobarán por el voto de las acciones representativas de la mitad del capital social.

. tratándose de asambleas extraordinarias, las decisiones se aprobarán siempre y cuando represente el número de accionistas de por lo menos la mitad del capital social.

. las actas de asambleas extraordinarias serán protocolizadas ante notario e inscritas en el Registro Público de la Propiedad y del Comercio.

VI. Sociedad en comandita por acciones.

6.1. Características principales.-

. existe bajo una razón social, formada con los nombres de varios socios comanditados

si no figuran las de todos los socios se le añadirán las palabras "y compañía" u otros equivalentes, se le agregará al final las palabras "sociedad en comandita por acciones" o la abreviatura S. en C. por A.

. es la que se compone de uno o varios socios comanditados que responden de manera subsidiaria, ilimitada y solidaria de las obligaciones de la sociedad, y de uno o varios socios comanditarios que solamente están obligados al pago de sus acciones.

- . esta sociedad se regula por las reglas relativas a la sociedad anónima.
- . el capital social estará dividido en acciones.

VII. Sociedad cooperativa. (se encuentra regulada por una legislación especial.)

VIII. Sociedad de capital variable.

8.1. Características principales.-

. el capital será susceptible de aumento por aportaciones posteriores de los socios o por admisión de nuevos socios, y de disminución de dicho capital por retiro parcial o total de las aportaciones.

. las sociedades de capital variable se regirán por las disposiciones relativas a la sociedad de que se trate, y por las de la sociedad anónima en lo relativo a balances y responsabilidad de los administradores, salvo lo enunciado en los párrafos subsecuentes.

. a la razón social o denominación propia de la sociedad se le añadirán las palabras "de capital variable".

. el acta constitutiva de la sociedad, deberá contener además de las características de la sociedad de que se trate, las condiciones que se fijen para el aumento o disminución del capital social.

. en la sociedad anónima, en la de responsabilidad limitada y en la de comandita por acciones, se fijará un capital mínimo; en la sociedad en nombre

colectivo y la de comandita simple, el capital mínimo no podrá ser inferior a una quinta parte del capital inicial.

. todo aumento o disminución del capital social deberá ser inscrito en un libro de registro que para ese efecto destine la sociedad.

Todas las sociedades a excepción de la cooperativa, pueden adoptar mediante la reforma de su escritura constitutiva, otro tipo de sociedad del adoptado inicialmente, o convertir su capital de fijo a variable.

Estas modificaciones, admitidas por el artículo 227 de la Ley General de Sociedades Mercantiles, reciben el nombre de transformación, la cual no extingue la personalidad jurídica de la sociedad inicial, por el contrario la deja subsistente.

En general, las sociedades son de personas y de capitales, dentro de las primeras los derechos de los socios forman porciones o partes sociales.

De la responsabilidad de los socios nos dice Manuel Arilla Vila, en su libro *Regulación Económica y Fiscal de la Empresa*:

..."La garantía de que la sociedad cumplirá con sus obligaciones está constituida de acuerdo con la ley:

A. Por el capital y patrimonio sociales, si los socios son limitadamente responsables.

B. Por el capital y patrimonio sociales, y además, por los bienes de los socios en cuyo caso estos son ilimitadamente responsables.

El primer supuesto opera en las sociedades de responsabilidad limitada y anónima, por lo que hace a todos los socios, y en las comanditarias por lo que respecta a los socios comanditarios.

El segundo opera, por lo que toca a todos los socios en la sociedad en nombre colectivo, y con relación a los socios comanditados, en las acciones comanditarias."...²⁶

De lo anterior se desprende, que la quiebra de la sociedades en nombre colectivo origina la de todos los socios y la de las comanditarias las de los socios comanditados. La responsabilidad de los socios colectivos y comanditados es subsidiaria, porque no es exigible hasta hacer exclusión de los bienes de la sociedad; solidaria, porque cada uno de los socios responde del total de las obligaciones e ilimitada, porque responde con la totalidad de sus bienes.

De acuerdo con la fracción I del artículo 6° de la Ley General de Sociedades Mercantiles, toda persona física o moral puede ser parte de la sociedad, lo que supone que goce de plena capacidad jurídica. Pudiendo estar el socio incapacitado para ejercer el comercio, ya que la sociedad es la que realiza los actos de comercio, en cambio, los representantes legales de la sociedad, es decir, los administradores deben gozar de plena capacidad jurídica para el ejercicio de actividades mercantiles.

Las sociedades mercantiles podrán constituirse, previa obtención del permiso concedido por la Secretaría de Relaciones Exteriores, en los términos de los artículos 1° y 2° de la Ley Orgánica de la fracción I del artículo 27 constitucional; del artículo 7° del Reglamento de la propia ley y de los artículos 1° y 3° fracción II, 5° y 7° del Decreto del 29 de junio de 1944, ratificado con posterioridad por la ley publicada por el Diario Oficial del 28 de diciembre de 1945 y 21 de enero de 1946.

²⁶ Arilla V., Manuel. Regulación Económica y Fiscal de la Empresa, Editorial Kratos, México, 1988, pag. 57.

La solicitud presentada ante la Secretaría de Relaciones Exteriores para obtener el permiso previo de constitución de cualquier sociedad deberá ser llevado ante Notario Público para que en un periodo no mayor de 90 días, se constituya la sociedad, acto en el cual exhibirá y pagará, parte o la totalidad del capital y se firmará la escritura constitutiva, para ser inscrita posteriormente en el Registro Público de la Propiedad y del Comercio.

El registro de sociedades se encuentra regido por las disposiciones generales contenidas en el Capítulo II del Título segundo del Libro Primero del Código de Comercio; por el Reglamento del Registro del Comercio, publicado en el Diario Oficial del 22 de enero de 1979 y por el Capítulo XIV de la Ley General de Sociedades Mercantiles.

Artículo 19 del Código de Comercio.- El registro es obligatorio para las sociedades.

Artículo 2° de la Ley General de Sociedades Mercantiles.- Las inscritas en el Registro Público del Comercio tienen personalidad jurídica distinta a la de los socios.

Artículo 2° párrafo III de la Ley General de Sociedades Mercantiles.- Las no inscritas que se hayan exteriorizado como tales frente a terceros, consten o no en escritura pública, tendrán personalidad jurídica.

El acto constitutivo de la sociedad crea un nuevo sujeto de derechos y obligaciones, una persona. La sociedad, como persona moral, posee los atributos propios de la personalidad: nombre, nacionalidad, capacidad y patrimonio (Artículo 25 fracción III del Código Civil.).

De acuerdo a la clase de sociedad, el nombre se constituye por la razón social o por la denominación.

En los términos del Artículo 5° de la Ley de Nacionalidad y Naturalización, la sociedad mercantil tiene una nacionalidad: mexicana o

extranjera. Son personas morales de nacionalidad mexicana las que se constituyen conforme a las leyes de la República y tengan en ella su domicilio legal. Las constituidas fuera de México son en consecuencia, sociedades extranjeras que para operar en el país deberán sujetarse a la legislación vigente dentro de esta materia.

La capacidad jurídica de las sociedades mercantiles se extiende a la de goce como a la de ejercicio. Sin embargo como las personas morales carecen de voluntad psicológica, el ejercicio de los derechos y el cumplimiento de las obligaciones, solamente pueden realizarse a través de sus órganos de representación. (Artículo 27 del Código Civil).

Sin embargo, la persona moral limita la capacidad de goce y de ejercicio de ciertos derechos, privativos de las personas físicas que tienen voluntad psicológica. Siendo que, los derechos y obligaciones de las sociedades mercantiles son de naturaleza patrimonial.

Las sociedades o empresas son sujetos fiscales distintos a los socios; por lo que el impuesto sobre dividendos, constituye un impuesto distinto al que grava las utilidades de la sociedad en general.

Las sociedades tienen un patrimonio propio, o sea, un conjunto de bienes y derechos, obligaciones y cargas, apreciables en dinero, que constituyen una universalidad jurídica. El patrimonio se inicia con el capital social, que es lo que se aporta al constituir una sociedad.

La extinción de la sociedad consta de dos momentos sucesivos, la disolución y la liquidación. Los artículos que comprenden del 229 al 249 de la Ley General de Sociedades Mercantiles, nos definen los términos en que se da la extinción de las sociedades, por lo cual resumimos los principales puntos de la ley:

Disolución de una sociedad mercantil.

La Ley General de Sociedades Mercantiles, en adelante LGSM, enumera las siguientes causas de disolución de una sociedad.-

1. cuando expira el término del contrato de la sociedad fijado dentro del acta constitutiva.

2. por imposibilidad de seguir realizando el objeto de la sociedad o por haberle dado cumplimiento.

3. por acuerdo de los socios, de conformidad con el acta constitutiva y con la ley.

4. por que el número de accionistas sea inferior al mínimo establecido o porque las partes de interés se reúnan en una sola persona.

5. por la pérdida de dos terceras partes del capital social.

A excepción del punto 1, las demás causas de disolución deben de ser inscritas ante el Registro Público de la Propiedad y del Comercio, en adelante RPPyC.

Tratándose de una Sociedad Anónima que se encuentre imposibilitada a seguir realizando el objeto o por haberle dado cumplimiento, será la Asamblea General Extraordinaria de Accionistas quien esta facultada para llevar a cabo la modificación la escritura constitutiva. (Art. 182 LGSM fracc. II y XI)

Los administradores no podrán iniciar operaciones con la sociedad una vez que se de la disolución de la misma.

Una vez que se dio la disolución de la sociedad por las causas arriba mencionadas, da comienzo el proceso de liquidación de la sociedad.

Liquidación de una sociedad mercantil.

Los principales requisitos que nos menciona la LGSM, para que se lleve a cabo la liquidación de la sociedad, una vez que dio término la disolución de la misma, son los siguientes:

1. La liquidación estará a cargo de uno o más liquidadores, quienes serán representantes legales de la sociedad y responderán por los actos derivados de su encargo.

2. A falta de contrato social o acta constitutiva el nombramiento de liquidador se hará por acuerdo de los socios.

3. La designación de liquidadores deberá hacerse en el mismo acto en que se acuerde la disolución o por virtud de una sentencia.

4. Mientras que el nombramiento de liquidadores no se inscriba en el RPPyC, los administradores continuarán en el desempeño de su cargo.

5. El nombramiento de liquidadores podrá ser revocado por acuerdo de los socios.

6. Cuando sean varios liquidadores estos deberán de trabajar de manera conjunta.

7. La liquidación se realizará de acuerdo a lo estipulado dentro de la escritura constitutiva, a falta de esto conforme a las siguientes resoluciones contenidas en la LGSM.

8. Una vez realizado el nombramiento de los liquidadores, les serán entregados todos los bienes, libros y documentos de la sociedad, así como un inventario del activo y pasivo de la sociedad.

9. Salvo lo dispuesto en la escritura constitutiva social o por los socios los liquidadores tendrán las facultades siguientes:

- . concluir las operaciones de la sociedad.
- . cobrar lo que se le deba y pagar lo que se deba a la sociedad.
- . vender los bienes de la sociedad.
- . liquidar a cada uno de los socios.
- . realizar un balance final que deberá ser aprobado por los socios y depositado en el RPPyC.
- . obtener del RPPyC la cancelación de la inscripción de la escritura constitutiva.

9. Ningún socio podrá exigir su liquidación, hasta que no estén cubiertos los créditos de la sociedad.

10. Las sociedades, aún después de ser disueltas, conservarán su personalidad jurídica para efectos de su liquidación.

11. Los liquidadores mantendrán en depósito durante 10 años después de la liquidación, los libros de la sociedad.

12. En la sociedad anónima y la comandita por acciones los socios serán liquidados conforme a las siguientes reglas:

- . en el balance final se indicará la parte que le corresponda a cada socio.

- . dicho balance será publicado 3 veces, cada 10 días en el diario oficial de la localidad, este balance quedará a disposición de los socios por el mismo término y 15 días después de la última publicación para presentar las reclamaciones pertinentes.

- . transcurrido dicho plazo se convocará a una asamblea general de accionistas para la aprobación del balance, presidida esta por uno de los liquidadores.

13. Una vez aprobado el balance, los liquidadores efectuarán los pagos a los socios contra la entrega de las acciones.

En el caso de la liquidación los órganos sociales son substituidos por los realizar el activo y el pasivo de la sociedad, solicitar la declaración de quiebra y ejercitar las acciones judiciales que correspondan.

La capacidad de los extranjeros para constituir sociedades se encuentra regulada por las disposiciones de los artículos 1°, 2° y 3° de la Ley Orgánica de la fracción I del artículo 27 de la Constitución.

Tanto la Ley General de Población como la Legislación sobre Propiedad Industrial e Inversiones Extranjeras, establecen limitaciones para los extranjeros en cuanto a estas sociedades y su desempeño dentro de las mismas.

La Ley para promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera se refiere a los mecanismos que regulan a la Inversión Extranjera en sus diversas modalidades, así como los porcentajes en los que pueden participar en diversas áreas de la economía en conjunto con inversionistas mexicanos, siempre y cuando no se encuentren dentro de las actividades reservadas de manera exclusiva al Estado.

Es reglamentaria del Artículo 28 Constitucional en materia de competencia económica, monopolios y libre concurrencia, siendo de observancia en toda la República Mexicana y aplicable para todas las áreas de la actividad económica.

Tiene por objeto, promover la inversión mexicana y regular la inversión extranjera para estimular un desarrollo justo y equilibrado y consolidar la independencia económica del país.

Se considera inversión extranjera la que se realice por:

- Personas morales extranjeras;
- personas físicas extranjeras;
- unidades económicas extranjeras sin personalidad jurídica,
- empresas mexicanas con participación de capital mayoritariamente extranjero o en las que los extranjeros gocen de la facultad de determinar el manejo de la empresa.

El Artículo 3º de la Ley para promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera se refiere a aquellos extranjeros que adquieran bienes de cualquier naturaleza en nuestro país, por ese mismo hecho aceptan, considerarse como nacionales respecto de los mismos, renunciando a invocar la protección de su gobierno respecto de aquéllos, bajo la pena de perderlos en beneficio de la Nación Mexicana.

La Nueva Ley Federal de Competencia Económica se refiere principalmente a la supresión de las prácticas monopólicas y concentraciones de los diversos agentes que participan en la vida económica del país.

Es reglamentaria del Artículo 28 Constitucional en materia de competencia económica, monopolios y libre concurrencia, siendo de observancia en toda la República Mexicana y aplicable para todas las áreas de la actividad económica.

Tiene por objeto, proteger el proceso de competencia y libre concurrencia, mediante la prevención y eliminación de monopolios, así como prácticas monopólicas y demás restricciones al funcionamiento eficiente de los mercados de bienes y servicios.

El presente ordenamiento deja sin efectos a los siguientes: Ley Orgánica del Artículo 28 Constitucional en materia de monopolios, Ley sobre Atribuciones

del Ejecutivo Federal en materia económica, Ley de Industrias de Transformación, Ley de Asociación de Productores para la Distribución y Venta de sus Productos.

Esta ley pretende evitar prácticas monopólicas anticompetitivas y la formación de concentraciones, para que con ello se perfeccione la apertura comercial que provoca efectos negativos al mercado nacional.

Se encuentran sujetos a esta ley los siguientes agentes económicos:

- Personas físicas y morales.
- Dependencias o entidades de la Administración Pública Federal, Estatal o Municipal.
- Asociaciones y Agrupaciones de Profesionistas.
- Fideicomisos o cualquier otra de participación en la actividad económica.

3.2. Fundamento Constitucional.

El fundamento principal se encuentra consagrado en el Artículo 9º Constitucional, dentro del Capítulo que se refiere a las Garantías Individuales, que nos dice a la letra:

..."Artículo 9º. No se podrá coartar el derecho de asociarse o reunirse pacíficamente con cualquier objeto lícito; pero solamente los ciudadanos

de la República podrán hacerlo para tomar parte en los asuntos políticos del país. Ninguna reunión armada tiene derecho a deliberar.

No se considerará ilegal, y no podrá ser disuelta una asamblea o reunión que tenga por objeto hacer una petición o presentar una protesta por algún acto a alguna autoridad, si no se profieren injurias contra ésta, ni se hiciere uso de violencias o amenazas para intimidarla u obligarla a resolver en el sentido que desee.

Con respecto al Artículo 9° Constitucional, el maestro Burgoa Orihuela, hace las siguientes consideraciones:

..."esta consagrado a título de garantía individual, bajo los siguientes términos; No se podrá coartar el derecho de asociarse o de reunirse pacíficamente con cualquier objeto lícito."...

..."La garantía individual mencionada se refiere a dos especies distintas de libertades: la de reunión y la de asociación. por ende hay que delimitar a ambas, fijando sus características y diferencias. Por derecho de asociación se entiende toda potestad que tienen los individuos de unirse para constituir una entidad o persona moral, con substantividad propia y distinta de los asociantes, y que tiende a la consecución de determinados objetivos, cuya realización es constante y permanente. La libertad de asociación, al ejercitarse, engendra las siguientes consecuencias: a) creación de una entidad con personalidad y substantividad jurídicas propias y distintas de las que corresponden a cada uno de sus miembros individuales, y b) persecución de fines u objetivos permanentes y constantes. Por el contrario, el derecho de reunión se revela bajo una forma diversa. Cuando varias personas se reúnen, este acto no importa la producción de una entidad moral en los

términos apuntados; simplemente se trata de una pluralidad de sujetos desde un mero punto de vista aritmético , la cual ,por lo demás tiene lugar a virtud de la realización de un fin concreto y determinado, verificado el cual, aquella deja de existir."...

..."la libertad de reunión, al actualizarse, no crea una entidad propia con substantividad y personalidad diversa e independiente de la de cada uno de sus componentes; además una reunión contrariamente a lo que sucede con una asociación, es transitoria, esto es, su existencia y subsistencia están condicionadas a la realización del fin concreto y determinado que la motivó, por lo que, logrado éste, tal acto deja de tener lugar."..."?

Este Artículo consagra la libertad de asociación que consiste en la potestad que gozan los particulares, tanto personas físicas o morales, de unirse con la finalidad de alcanzar determinados objetivos y con propósito de permanencia, dentro de un nuevo ente que tendrá personalidad jurídica propia y distinta de la de sus asociados como es el caso de las asociaciones o sociedades civiles, sociedades mercantiles , sociedades cooperativas, colegios de profesionistas, los organismos camarales y las confederaciones que pueden constituir los organismos de la misma naturaleza entre sí.

El contenido de la garantía que consagra el Artículo 9° Constitucional comprende tres aspectos:

- Derecho de asociarse formando una organización o incorporándose a una ya existente,

* 27. Burgoa O., Ignacio. Las Garantías Individuales. 25a. Edición, Editorial Porrúa, México, 1993, pags. 380-381.

- derecho a permanecer en la asociación o a renunciar a ella; y
- derecho a no asociarse.

También se encuentra consignada la libre concurrencia como una garantía de libertad, dentro del Artículo 28 Constitucional, que a la letra dice:

..."Artículo 28. En los Estados Unidos Mexicanos quedan prohibidos los monopolios, las prácticas monopólicas, los estancos y las exenciones de impuestos en los términos y condiciones que fijan las leyes. El mismo tratamiento se dará a las prohibiciones a título de protección a la industria."...

..."todo acuerdo, procedimiento o combinación de los productores, industriales, comerciantes o empresarios de servicios, que de cualquier manera hagan, para evitar la libre concurrencia o la competencia entre sí y obligar a los consumidores a pagar precios exagerados y en general, todo lo que constituya una ventaja exclusiva indebida a favor de una o varias personas determinadas y con perjuicio del público en general o de alguna clase social."...

Según el espíritu del artículo 28 Constitucional concebido por la Asamblea Constituyente de 17, acerca de la libre concurrencia como garantía de libertad, el maestro Burgoa acota lo siguiente:

..."La libre concurrencia es un fenómeno económico a virtud del cual todo individuo puede dedicarse a la misma actividad, perteneciente a un determinado ramo, que aquella a cuyo desempeño se entregan otras

personas. La idea de libre concurrencia descarta la del exclusivismo en un función económica, esto es, implica la prohibición de que una persona o un grupo de individuos determinados tengan el privilegio o la prerrogativa de desplegar una cierta actividad, sin que ésta sea susceptible de ejercitarse por otros sujetos."

..."La libre concurrencia es el efecto natural de la libertad de trabajo, puesto que ésta, estribando en la potestad que todo hombre tiene para dedicarse a la ocupación lícita que más le agrade, coloca a todo sujeto en la situación de poder desempeñar la misma función que otro u otros. Si se vedara la libre concurrencia, en el sentido de prohibir a una persona que asuma una actividad económica ejecutada por un grupo privilegiado, se haría nugatoria la libertad de trabajo, debido a que se impediría que ésta se desplegara por aquellas personas que no tuvieran prerrogativas exclusivistas..."²⁸

Reafirma, el artículo 28 Constitucional, la libertad de trabajo al condenar los monopolios y define las actividades propias del Estado, que dentro de la última modificación a este precepto esta consignado como un Estado promotor de la actividad económica y ya no como un Estado propietario.

²⁸ 28. Burgoa O., Ignacio. Las Garantías Individuales, 25a. Edición, Editorial Porrúa, México, 1993, pag. 411

3.3. Ley de Cámaras de Comercio e Industria del 2 de mayo de 1941.

El antecedente inmediato de la Ley de Cámaras de Comercio e Industria del 2 de mayo de 1941, es la Ley de Cámaras del 27 de agosto de 1936 que derogó a la de 1908 e hizo obligatoria la afiliación a las cámaras para todas las empresas con un capital de "500 pesos" y fusionó a las Cámaras de Comercio e Industria en una sola.

Sin embargo persistió el descontento en los industriales, en relación a la Ley de Cámaras, quienes presionaron al gobierno para que se modificara la ley, proceso que fue posible gracias al desarrollo creciente de la industria, al interés del gobierno por estimular este desarrollo y a la Segunda Guerra Mundial.

Por lo que se promulgó una nueva ley el 2 de mayo de 1941, de la cual nos ocuparemos dentro de este inciso.

La Ley de Cámaras de Comercio e Industria del 2 de mayo de 1941, nos señala en su Artículo 1° como instituciones públicas, autónomas y con personalidad jurídica propia, dentro de los términos de esta misma, a las siguientes:

- Las Cámaras de Comercio y las de Industria y,
- las Uniones de Comerciantes de Mercados Públicos Municipales y del Distrito Federal.

Estableciendo que la Secretaría de Industria y Comercio (actualmente la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial) será la encargada de ejercer el control sobre las Cámaras de Comercio y las de Industria y las Uniones de Comerciantes.

El domicilio y la jurisdicción de las Cámaras de Comercio será fijado por la Secretaría de Industria y Comercio. Esta deberá de considerar las ventajas que brinda el lugar, así como la importancia económica del mismo y las necesidades de las Cámaras circunvecinas.

Para las Cámaras de Industria la ley fija como domicilio a la ciudad de México, con la excepción de que la propia asamblea señale otra localidad.

Las Cámaras Industriales podrán establecer delegaciones regionales o en los lugares que consideren convenientes, previa autorización de la Secretaría de Industria y Comercio.

En el caso de las Cámaras de Comercio, estas serán constituidas por comerciantes cualquiera que sea su actividad en específico; en cambio, las Cámaras de Industria pueden constituirse con carácter genérico, es decir, agrupando a industriales de ramas afines o con carácter específico, que agrupen a industriales de una sola rama. La ley nos señala también que la única restricción es la conformación de cámaras mixtas entre comerciantes e industriales.

Las Cámaras Industriales de carácter genérico y específico tendrán jurisdicción nacional, en toda la República, con la reserva de que la propia Secretaría autorice la creación de cámaras de jurisdicción local o regional.

De acuerdo con las disposiciones contenidas en la Ley, será la Secretaría de Industria y Comercio la que evaluará, tomando en cuenta el interés público, el tipo de Cámara de Industria que deba autorizar en cada caso.

Igualmente será la Secretaría la que determine las actividades que comprende una misma rama industrial, así como el tipo de actividades que corresponden a ramas afines.

En los casos en que haya que definir la calidad de comerciante o industrial será la Secretaría la que determine en cada caso quiénes integrarán las Cámaras.

Siendo que, en casos particulares en los que haya duda será la misma Secretaría de Industria y Comercio la que resuelva sobre la Cámara a la que deba pertenecer.

Acerca de las denominaciones "Cámaras de Comercio" y "Cámaras de Industria" la ley (Artículo 3°) establece que, solamente podrán usarlas las instituciones que se organicen de acuerdo a este ordenamiento y establece sanciones que van de "cien a quinientos pesos" a los dirigentes de las instituciones que violen esta prohibición.

En el segundo capítulo de esta ley, dentro de su Artículo 4° nos define el objeto de las Cámaras de Comercio y de Industria y nos enuncia los siguientes:

- Tendrán como objeto, representar los intereses generales del comercio o de la industria dentro de su jurisdicción;
- fomentar el desarrollo del comercio o de la industria nacionales;
- defender los intereses de comerciantes o industriales, según corresponda, comprendidos dentro de la zona de jurisdicción de la Cámara y prestar a estos mismos los servicios señalados dentro de los estatutos;
- fungir como órgano de consulta del Estado para satisfacer las necesidades del comercio o de la industria;
- por medio de una comisión constituida con ese fin, actuar como árbitros o arbitradores en los conflictos entre comerciantes o industriales registrados, si estos se someten ante la Cámara por medio de un compromiso por escrito depositado ante esta última.

- conforme a las disposiciones aplicables, desempeñar la sindicatura en las quiebras de comerciantes o industriales inscritos en las cámaras;
- realizar las demás funciones que les señalen esta ley o los estatutos y las derivadas de la naturaleza propia de la institución.

En el siguiente capítulo la ley nos habla de la formas de constitución, el funcionamiento y la manera de llevar a cabo el registro.

Es así, que todo comerciante o industrial cuyo capital social manifestado ante la Secretaría de Hacienda y Crédito Público sea mayor de "dos mil quinientos pesos", esta obligado, en virtud de este ordenamiento, a inscribirse en el mes de enero de cada año o dentro del mes siguiente a la fecha del inicio de actividades. La inscripción se llevará a cabo en la Cámara correspondiente o en las delegaciones de dicha Cámara, a través de un Registro Especial. Las sucursales también tienen esta obligación de inscribirse a la Cámara que le corresponda por el domicilio y en los casos y modalidades que se establezcan en el reglamento.

Los miembros de las Cámaras podrán ser de las categorías siguientes: activos, afiliados y cooperadores; cada una de estas categorías tendrán derechos y obligaciones que les serán fijados dentro de los estatutos.

Las Cámaras cobrarán, por la inscripción en el registro, una cuota anual que no podrá ser menor de "ciento veinte pesos" ni mayor del equivalente a diez veces el monto mensual del salario mínimo general de la zona correspondiente al área metropolitana del Distrito Federal. Esta cuota será fijada de acuerdo a la capacidad económica de la empresa que se registre a propuesta de cada Cámara y sobre las bases que fije la Secretaría.

Los industriales o comerciantes que alteren los informes para fijar cuotas de registro ante la Cámara correspondiente o la Secretaría, serán sancionados por esta última con una multa equivalente al doble de la cantidad que haya dejado de pagar como resultado del informe inexacto.

Las Cámaras serán las que proporcionen a la Secretaría, durante el mes de marzo de cada año, una relación sobre los empresarios que no hubieren cumplido con inscribirse dentro de los términos de esta ley.

Al empresario que infrinja este ordenamiento, la Secretaría impondrá una multa hasta del doble de la cuota máxima de inscripción, que podrá duplicarse en caso de reincidir. El infractor podrá ser oído previamente en defensa por la Secretaría.

La imposición de esta multa no libera al empresario infractor de la obligación de inscribirse ni de cubrir la cuota de registro.

Cuando algún comerciante o industrial cesen parcial o totalmente sus actividades tienen la obligación de así manifestarlo ante su Cámara correspondiente, en un plazo de quince días a partir de la fecha en que se den estos hechos.

Si se da el incumplimiento de lo anterior la Secretaría podrá imponer al empresario que omita dicho informe con una multa hasta de "quinientos pesos"

El Artículo 8° de la ley nos menciona que los comerciantes e industriales que estén inscritos como socios activos ante sus respectivas Cámaras tendrán los siguientes derechos:

- Concurrir a las asambleas generales y votar en estas,
- ser nombrados para cargos directivos y de representación;
- utilizar los servicios de la Cámara de acuerdo a la categoría del socio, sin cuota alguna por estos conceptos.

Los socios afiliados y cooperadores podrán disfrutar de los derechos que expresamente les señalen los estatutos.

Los requisitos para el establecimiento de una Cámara de Industria son:

Si se trata de una Cámara de Industria, el grupo de industriales que solicite su registro deberá ser mayor de 20 y en caso de que varios grupos concurren para integrarse como Cámara ante la Secretaría, esta designará al grupo más capacitado para la organización de la misma.

Con la solicitud que se presente ante la Secretaría de Industria y Comercio se deberá anexar un proyecto de los estatutos.

Que no exista una Cámara dentro de la misma rama específica de la Industria o la cámara genérica si son ramas afines.

Finalmente, que la Secretaría dé su aprobación para la constitución de la Cámara y sus estatutos.

Dicho acuerdo deberá ser aprobado, siempre y cuando tome en cuenta el interés público, además de que cuenten con los recursos suficientes para su sostenimiento.

La constitución de una Cámara no producirá efecto alguno si no se lleva a cabo en la forma y términos que señale la Secretaría y de acuerdo a lo establecido en la Ley de Cámaras de Comercio e Industria.

La Secretaría esta facultada para autorizar la creación de Cámaras genéricas que agrupen a aquellos industriales que realicen actividades afines, cuando estos últimos no estén en condiciones de constituir cámaras específicas porque no reúnan los requisitos señalados en la ley.

También señala que los industriales que formen parte de una rama específica y estén inscritos en una cámara genérica que agrupe a empresas con actividades afines, podrán solicitar la separación de esta última Cámara ante la

Secretaría para integrar la que corresponda a su actividad específica, siempre que dicha solicitud esté firmada cuando menos por el 80 % de los industriales que constituyan la rama específica de que se trate. En ningún caso los industriales podrán ser menos de 20, como lo señala este ordenamiento y con la presentación de la solicitud para el establecimiento de la Cámara deberán presentar un proyecto de estatutos.

La Secretaría deberá tomar en cuenta el interés público y que los empresarios cuenten con los recursos suficientes para el sostenimiento de la nueva Cámara.

El Artículo 11 de la Ley de Cámaras, nos dice que los encargados de administrar las cámaras podrán ser:

- el consejo directivo;
- los demás órganos que establezcan los estatutos.

Las Cámaras Industriales afines deberán establecer secciones especiales.

El órgano supremo de las cámaras será la asamblea general de socios activos. Las asambleas generales podrán ser ordinarias, celebrándose cada año en la fecha que fijen los estatutos y extraordinarias, cuando la tercera parte de los industriales con carácter de socios activos lo soliciten a la Secretaría, en este caso esta última hará la convocatoria correspondiente. Las asambleas cualquiera que sea su carácter se celebrarán en el domicilio de la Cámara.

Las asambleas ordinarias tendrán las siguientes atribuciones:

- nombrar al consejo directivo de la cámara, así como a un auditor, cuyas facultades estarán previstas en los estatutos;

- revisar y aprobar las cuentas, el informe que rinda anualmente el consejo directivo y los presupuestos para el siguiente ejercicio;
- las demás que señale la Ley de Cámaras y los estatutos.

Las convocatorias para las asambleas se llevarán a cabo en el domicilio de la Cámara, previa convocatoria mediante tres publicaciones en el diario de mayor circulación, debiendo contener el orden del día.

Los estatutos deberán contener el quórum necesario para las sesiones de las asambleas, así como reglamentarán la forma de tomar decisiones.

Las asambleas extraordinarias conocerán y resolverán sobre los puntos especiales para los que fueron convocados, según la correspondiente orden del día.

El órgano ejecutivo de la cámara será el Consejo (Artículo 18 de la Ley de Cámaras) y se integrará según lo establecido dentro de los estatutos, con industriales de nacionalidad mexicana por nacimiento y con calidad de socios activos, hasta en un 80% de sus miembros, los demás podrán ser socios activos extranjeros.

Los miembros del Consejo Directivo podrán desempeñar el cargo durante dos años, renovándose la mitad del consejo, después del primer año, los directores que resultarán electos con número impar.

Tendrán las mismas atribuciones y prerrogativas de los consejeros el presidente y los vicepresidentes de Consejo, excepto el voto de calidad del presidente. Será de un año el encargo de el presidente y vicepresidentes, no pudiendo ser reelectos para el periodo inmediato más que una sola vez.

La Secretaría podrá nombrar un representante para cada Cámara, que formará parte del Consejo directivo con voz pero sin voto.

Los empresarios que representen cuando menos el 20% de los socios activos de la Cámara podrá nombrar cuando menos a uno de los miembros del consejo, siempre que dentro de los estatutos no les concedan un número mayor de miembros.

El Artículo 19 de la Ley de Cámaras de Comercio e Industria nos enuncia las facultades y obligaciones del Consejo Directivo:

- Elegir, en la primera sesión del año al presidente, vicepresidente, tesorero y secretario quienes podrán no pertenecer al Consejo.
- nombrar y remover empleados de sus dependencias y fijarles su remuneración;
- ejecutar los acuerdos de la asamblea general;
- representar a la Cámara respectiva, por medio de su Presidente o de la persona que para dicho efecto sea designada, ante toda clase de autoridades y particulares con las facultades que señalen los estatutos;
- Llevar por cuadruplicado los libros de registro por cuadruplicado y enviar cada año un ejemplar a la Confederación respectiva, a la Secretaría y otro a la dependencia encargada de la estadística;
- llevar la contabilidad de la Cámara;
- conforme a los estatutos de la Confederación correspondiente, enviar cuando menos el 15% de sus ingresos para el mantenimiento de esta última;
- elaborar balance anual y estado de resultados de cada ejercicio, sometiéndolo a la aprobación de la asamblea general y enviará copias de estos documentos a la Secretaría y Confederación respectiva;

- presentar cada año ante la propia Asamblea el proyecto de presupuesto, debiendo ser aprobado por la Secretaría, asentando también la aportación que le sea asignada a la Confederación correspondiente;
- presentará anualmente el plan de acción ante la asamblea, para el ejercicio siguiente y enviará copia del mismo a la Secretaría y Confederación respectiva;
- convocar a las asambleas ordinarias y extraordinarias en los términos que fijen los estatutos;
- obtener y proporcionar datos referentes a la calidad y cotización de productos y mercancías en los mercados nacionales y en los mercados extranjeros;
- estudiar y evaluar los problemas económicos de la zona o rama de su jurisdicción; proponiendo ante la Secretaría las medidas que estime convenientes para el mejoramiento de las actividades industriales, enviando un tanto a la Confederación respectiva;
- establecer museos y organizar exposiciones temporales o permanentes, ferias industriales, etc.;
- elaborar memorias de las exposiciones, museos y concursos organizados;
- elaborar estadísticas anuales, de acuerdo con la Secretaría, del movimiento industrial de su jurisdicción, enviando un tanto a la Secretaría y a la Confederación respectiva;
- colaborar para la promoción del turismo;
- nombrar a los representantes industriales en el seno de los organismos constituidos por el gobierno en cuyo funcionamiento intervengan las Cámaras de Comercio e Industria;

- fomentar la exportación de los productos nacionales de acuerdo con la Secretaría o cualquier otro organismo promotor del comercio exterior;
- coadyuvar a la realización de los objetivos referidos en el artículo 4° de la presente ley, en la forma y términos establecidos en los estatutos.

Cuando un Consejo Directivo no cumpla con la obligación de enviar el 15% de los ingresos a la Confederación correspondiente, está podrá solicitar la destitución de dicho órgano.

En caso de que un Consejo Directivo no cumpla con las funciones que le correspondan o incurra en graves violaciones a la Ley de Cámaras de Comercio y de Industria o se ocupe de actividades distintas a las propias de la institución, podrá ser removido por la asamblea general. La convocatoria será hecha por la secretaria o a solicitud del 20% de los industriales inscritos.

Los estatutos de las cámaras y de las confederaciones, establece el Artículo 26 de la Ley de Cámaras de Comercio e Industria, deberán expresar:

- El domicilio;
- las facultades del presidente del consejo directivo;
- la forma de constituir las delegaciones;
- el funcionamiento de las secciones especiales dentro de las cámaras afines que menciona el artículo 12 de la ley;
- reglas para el establecimiento y funcionamiento de los servicios para los empresarios registrados;
- la manera de integrar la comisión de arbitraje;

- la forma de pagar la obligación del 15% de los ingresos a la confederación que corresponda; y
- el procedimiento en caso de disolución.

Cualquier modificación de los estatutos de las cámaras o confederaciones, deberán de ser aprobados previamente por la Secretaría.

Las causas de disolución de las Cámaras, que enumera la ley son las siguientes:

- Se reduzca a menos de 20 el número de industriales inscritos;
- no cuenten con recursos suficientes para su mantenimiento; y
- no cumplan con los objetivos que señala la Ley de Cámaras y los estatutos respectivos.

Una vez que la secretaría apruebe la disolución, el organismo se liquidará con la intervención de un representante oficial en la forma y términos que señalen los estatutos.

El remanente de la liquidación de una cámara será destinado al sostenimiento de la confederación respectiva.

3.4. Las Confederaciones.

En el curso de la asamblea general de la CONCAMIN celebrada en 1929, se planteó la necesidad entre los empresarios, de contar con un organismo de

defensa que reuniera en su seno a todos los patronos sin distinción alguna entre comerciantes e industriales. De esta forma nació la Confederación Patronal de la República Mexicana (COPARMEX) cuya actividad principal durante sus primeros 15 años fue la defensa de los empresarios en el campo de las relaciones laborales, siendo que hasta la fecha, no se encuentra reconocida por la ley. Lo anterior trajo como consecuencia la inclusión de confederaciones dentro de la ley de Cámaras que sería promulgada pocos años después.

En el caso de las confederaciones la Ley de Cámaras de Comercio y de las de Industria del 2 de mayo de 1941, en el párrafo I del Artículo 23 nos dice a la letra:

..."Artículo 23. La Confederación Nacional de Cámaras de Comercio y la Confederación Nacional de Cámaras de Industria, son instituciones públicas, autónomas, con personalidad jurídica propia que se integran en los términos de esta ley, con representantes de las Cámaras de Comercio y las Cámaras de Industria. El domicilio de ambas Confederaciones será la capital de la República y podrán efectuar sus asambleas generales en cualquier parte del territorio donde lo determine la mayoría de asociados conforme a sus respectivos estatutos. Las Cámaras de Comercio y de Industria contribuirán, con un mínimo de un 15% de sus ingresos para el sostenimiento de las Confederaciones de Cámaras a que pertenecen."...

Por lo anterior, este artículo reconoce solamente dos de estas organizaciones: la Confederación Nacional de Cámaras de Comercio y la Confederación Nacional de Industria. Igualmente este artículo establece que las confederaciones son "instituciones públicas, autónomas con personalidad

jurídica propia" que se integran con " representantes de las Cámaras de Comercio y de las Cámaras de Industria", cuyo domicilio será la ciudad de México , y que " las Cámaras de Comercio y la de Industria contribuirán cuando menos, con un mínimo de un 15% de sus ingresos para el sostenimiento de las Confederaciones de Cámaras a las que pertenecen".

De acuerdo a las disposiciones anteriores hay que señalar un punto de importancia: la ley no fija ningún procedimiento particular para la constitución de las confederaciones ni establece un mínimo de cámaras necesario para su integración.

La ley menciona, como finalidades de las confederaciones las mismas establecidas en su artículo 4° , ya mencionadas al tratar las cámaras. Por lo que se refiere a gobierno y administración, el artículo 24 dispone que los artículos 11 y 20 de la ley, " regirán las confederaciones en lo conducente". Con esta ley, que ha sufrido modificaciones menores, fue creado el marco jurídico para el desarrollo institucional de las principales organizaciones empresariales.

El artículo 25 de la Ley de Cámaras de Comercio e Industria, nos señala además de las facultades previstas en el artículo 19 del mismo ordenamiento las siguientes:

- Mantener las relaciones necesarias con las Cámaras de Comercio e Industria;
- organizar ferias nacionales e internacionales de acuerdo con la Secretaría, el Instituto Mexicano de Comercio Exterior o cualquier otro organismo promotor de estas actividades;
- formar y editar anualmente los respectivos directorios generales de comerciantes y de industriales de la República.

Por último, el Artículo 26 de la ley nos señala los requisitos que deberán contener los estatutos de las Cámaras y Confederaciones por lo que se encuentran considerados dentro del capítulo anterior.

IV. TRASCENDENCIA SOCIAL Y ECONÓMICA DE LA INDUSTRIA.

4.1. Organización del Trabajo.

Dentro de las teorías económicas actuales, no se ha reflejado el interés por el estudio de la estructura económica moderna, aunque existen brevarios y manuales económicos que describen brevemente la organización de la industria, la división del trabajo, la estructura de las empresas, etc. Sin embargo, en este capítulo, por la naturaleza de este trabajo, nos referiremos al ámbito de la sociología económica, que se dedica casi exclusivamente a problemas de la estructura económica dentro del ámbito social.

Esta disciplina se refiere principalmente a la división del trabajo y la especialización, el sistema de propiedad, los tipos de cambios económicos y estructurales, la estructura de la empresa industrial y las relaciones industriales.

De las obras más conocidas sobre la división del trabajo esta la de Emile Durkheim donde lleva a cabo un análisis sobre las funciones sociales de la división del trabajo y trata de demostrar que estas constituyen dentro de la sociedad moderna una fuente muy importante de cohesión y de solidaridad social.

Durkheim distingue dos tipos de solidaridad: mecánica y orgánica, que asocia con dos tipos de derecho: representativo y restitutorio. También analiza las formas anormales de la división del trabajo en la sociedad industrial

moderna, que son aquellas que debilitan la cohesión social en vez de fomentarla, distinguiendo dos formas anormales principales: la anómica y la impuesta.

La Anómica es una condición de especialización extrema en la que el individuo acaba por terminar aislado en su especialidad, es una condición en la que existe una división permanente entre capital y trabajo y nos propone como remedio el fomento de contactos regulares y prolongados a través de las asociaciones de profesionales y a través de organizaciones especiales para la discusión entre el capital y el trabajo.

La forma impuesta es una condición en la cual los individuos no eligen libremente sus ocupaciones, sino que se ven obligados a realizarlas. Para Durkheim estas diferencias entre la capacidad de los individuos y las funciones que le son impuestas constituyen una de las causas principales del conflicto de clases, también creía que las sociedades modernas podían y debían eliminar estas formas anormales de la división del trabajo, lo que en la actualidad sucede en alguna de las sociedades más avanzadas en donde existen mecanismos de consulta, negociación y arbitraje, existiendo mayor libertad dentro de la elección de alguna ocupación, así como de mayores oportunidades. Esta nueva condición también ha hecho que disminuyan los conflictos de clase.

Marx, al igual que otros sociólogos han llevado a cabo análisis de la división del trabajo pero más ligado al concepto de estratificación social que convierte a esta en un efecto de la de la división del trabajo, especialmente de lo que este llama "primera gran distinción entre el trabajo manual y el intelectual". Una teoría más elaborada es la de Schmoller en donde describe a las clases sociales como grupos ocupacionales, creados por la división del trabajo y mantenidos por la herencia.

Dentro de las investigaciones sociológicas contemporáneas existe la preocupación de las consecuencias sociales de la división del trabajo. De esta preocupación surgió el estudio sociológico de las ocupaciones, en donde se analiza la relación entre ocupación y Status social, así como el ingreso de los individuos a las ocupaciones. Esta rama de la sociología, llamada ocupacional estudia especialmente las ocupaciones que dan mayor influencia y prestigio.

Otra de las escuelas sociológicas contemporáneas es la representada por Georges Friedmann, sociólogo francés, que estudia la división extrema del trabajo en la industria moderna y sus consecuencias e implicaciones psicológicas y sociales. Recientemente en un estudio analizó la división moderna del trabajo en cuanto a lo que afecta al trabajo y el tiempo libre, también hace un análisis crítico acerca de la teoría de Durkheim y nos refiere sobre la extensión y el carácter de la especialización en las sociedades modernas.

La propiedad y el control de las empresas es un tema que dentro de la sociología ha tomado bastante actualidad, debido principalmente al desarrollo del capitalismo en las sociedades modernas. Esta separación se debe al crecimiento de las sociedades anónimas o sociedades por acciones. En un principio al comienzo del siglo XIX los capitalistas eran propietarios y directores de sus empresas, a medida que éstas fueron creciendo necesitaron más capital, para apoyar su crecimiento. Esto fue posible gracias a la creación de leyes sobre sociedades anónimas o por acciones en la actualidad las principales compañías que dominan la actividad económica, están en manos de individuos que no son sus dueños. Los propietarios o dueños de la mayor parte del capital son miles de pequeños y medianos accionistas interesados únicamente en las utilidades o beneficios que aporte la compañía sin estar a veces enterados de lo que ésta produce. Existen estudios muy detallados sobre las grandes empresas dentro de los Estados Unidos, que constituyen la base de teorías

sociológicas posteriores sobre la "Revolución Directorial" y la transformación del capitalismo.

Existen autores contemporáneos que han sobrestimado éstas teorías, aunque los directores generales de las modernas corporaciones no son sus propietarios, si son importantes accionistas y gozan de grandes salarios; siendo que entre la propiedad y la dirección de las empresas no existen diferencias fundamentales. Todo demuestra que la revolución Directorial no ha ido tan lejos como se afirma, puesto que las decisiones últimas sobre la dirección de las grandes corporaciones, en la mayoría de éstas, recaen sobre los grandes accionistas o sobre el consejo de administración.

Otra de las clasificaciones se refiere al tipo de economía de las distintas sociedades, Marx distingue cinco grandes tipos de sociedades: la sociedad primitiva, la sociedad antigua, la sociedad asiática, la sociedad feudal y la sociedad capitalista. La distinción no solamente la hace en términos de los niveles tecnológicos y de los modos de producción, sino también en términos de propiedad y de relaciones entre las clases sociales. Los economistas y sociólogos de la escuela histórica alemana, tales como Bücher y Sombart, han propuesto clasificaciones parecidas.

Algunas otras escuelas distinguen a los diferentes tipos de organización económica entre las sociedades primitivas, demostrando que las diferencias dentro de las instituciones sociales como el gobierno, se encuentran interrelacionadas con dichos tipos. La distinción entre pueblos recolectores, cazadores, pastores y agricultores dentro de las sociedades primitivas, es un parámetro dentro de los estudios sociológicos. Existen, sin embargo algunos estudios más recientes en donde ponen en duda la correlación entre tipo de economía y las formas de las restantes instituciones sociales.

Dentro del capitalismo moderno se distinguen diversos estadios, en términos de las dirección de las actividades económicas y de aquellos grupos que ejercen la hegemonía en cada uno de estos estadios. A partir de Marx, los sociólogos han dedicado una gran parte de sus esfuerzos al análisis del capitalismo como sistema económico y social .

El rápido aumento de las grandes empresas y la concentración del poder económico existen en todas las sociedades industrializadas, unos basados en la propiedad privada y otros en sistemas de economía mixta, mezcla de pública y privada.

Ciertos estudios sociológicos, sobre los tipos de sistemas económicos, han contribuido a acrecentar la controversias sobre la moderna democracia y las tendencias oligárquicas del capitalismo. Esto se ha dado con la aparición de una sociedad de masas en la cual el poder se concentra en los dirigentes de las grandes compañías transnacionales, sobre todo en el terreno económico y en lo político derivado del poder económico antes mencionado, dándose sobre todo en países como los Estados Unidos.

La importancia que han adquirido por la teoría de las sociedades industriales y de la industrialización, toma en cuenta muchos factores sociales y representa en la actualidad, el principal punto de unión entre la economía y la sociología. Existiendo una distinción entre dos tipos de economía, la industrial y la no-industrial, ocupándose más del industrialismo que del capitalismo, pues considera que la industrialización se produce en diferentes contextos, sean políticos o sociales. También examinan de manera general los factores económicos y de otros tipos que influyen sobre el crecimiento económico: deseo de mercancías, las actitudes en el trabajo, la influencia de los sistemas de propiedad, la religión y la estructura familiar, así como los efectos del aumento de población y el papel del gobierno.

El reclutamiento y preparación de la mano de obra para su industrialización en los países agrícolas es uno de los principales problemas para los países no-industriales puesto que el trabajador agrícola se incorpora al trabajo industrial, se traslada, del campo a la ciudad y el proceso de ajuste a las nuevas condiciones puede ser largo y difícil.

La industrialización y el crecimiento económico dependen de la comprensión de factores sociales, como del campo de la economía y es en este punto donde la investigación sociológica puede revestir gran importancia y contribuir a la mejor comprensión de estos fenómenos.

Ha surgido en los últimos años una rama más dentro del estudio de las sociedades industriales, llamada sociología industrial que ha adquirido una mayor importancia debido al aumento de las investigaciones y al número de personas que se han involucrado. La sociología industrial se ocupa de dos aspectos dentro de la vida industrial: la organización interna de la empresa y las relaciones sociales que existen dentro de ésta, y por otro lado las relaciones entre los diferentes grupos de la industria, especialmente entre propietarios y directores, supervisores y oficinistas y obreros manuales.

Los principales exponentes de esta teoría son el norteamericano W.E. Moore con su obra *"Industrial Relations and the Social Order"* (Nueva York, 1946) y por el anteriormente mencionado Georges Friedmann con su obra *"Problèmes humains du machinisme industriel"* (París, 1954). En un primer momento, estos estudios se basaron en los problemas de la fatiga y el aburrimiento, el ausentismo y otros factores que afectaban a la producción de manera negativa. Estos estudios cobraron importancia a partir de la Primera Guerra Mundial por el aumento de la demanda de productos industriales, llevándose a cabo las primeras investigaciones sistemáticas en la Gran Bretaña. Después de esto, como segunda fase, se dio la aparición de la Organización

Científica del Trabajo, impulsado por el Ingeniero Taylor, patrocinado por industriales de la talla de Henry Ford en los Estados Unidos. La tercera fase dio inicio con los estudios de Elton Mayo, que fue el que le dio carácter preponderantemente sociológico a estos estudios, que se ocupaban básicamente de la productividad y de los factores psicológicos y sociales que influyen sobre ésta. Por otro lado, los sindicatos presionaban para mejorar el ambiente laboral, haciéndolo más humano y dar mayores oportunidades para el desarrollo individual. Esto tuvo repercusiones muy importantes que favorecieron la aparición de más estudios sociológicos al respecto relacionados con la producción en masa, en cadena y a últimas fechas con la automatización.

Los temas de estudio más importantes, han sido las relaciones interpersonales en los grupos de trabajo y como influyen sobre la productividad, el papel de los supervisores, los problemas de gestión y de burocracia, el trabajo especializado, el tiempo libre y los problemas derivados del cambio tecnológico.

Las investigaciones se han llevado a cabo en industrias públicas y privadas, en países capitalistas y socialistas y en los subdesarrollados, sobre todo por el interés creciente por el poder económico de las grandes corporaciones y el papel que juegan dentro de la democracia industrial y el desarrollo económico a nivel global.

Respecto al papel del desarrollo T.B. Bottomore, nos dice..."En la sociología reciente el término desarrollo ha sido utilizado de manera muy diversa en primer lugar, para referirse a la distinción entre dos tipos de sociedades actuales: las sociedades industriales, por un lado, y por otro todas las sociedades (muy diferentes en otros sentidos) predominantemente rurales y agrícolas y con niveles de renta relativamente bajo; en segundo lugar, para referirse al proceso de industrialización de estas últimas sociedades. Esta

noción de desarrollo tiene dos rasgos importantes: en primer lugar no se refiere a ninguna teoría general de la evolución o del desarrollo sociales sino únicamente a un tipo particular de cambio observable en la actualidad; en segundo lugar, se refiere esencialmente a cambios económicos que pueden identificarse y medirse con alguna precisión..."²⁹

El otro aspecto de la sociología industrial, las relaciones industriales que se dan dentro de la empresa en sentido amplio, ha venido a menos por los estudios sobre la empresa en sí, particularmente de sociólogos norteamericanos, que reducen el concepto de relaciones industriales a problemas de personalidad individual, de relaciones familiares, etc.

4.2. Las Relaciones Humanas.

La relación que existe entre un individuo y su medio, nos da una serie de explicaciones de la conducta humana sin que sea necesario acudir a la psicología. La mayoría de la gente se encuentra plenamente identificada dentro de una sociedad o un grupo social que tiende a imitar ciertos patrones del grupo al que pertenece y con excepción de algunos casos particulares, basta saber el tipo de grupo al que pertenece un individuo para predecir alguna de sus acciones.

..."La sociedad es una totalidad de partes interdependientes e interrelacionadas. Desde cierto punto de vista, es una estructura compleja de

²⁹ 29. Bottomore, T.B. Introducción a la sociología. Serie Universitaria. Ediciones Península. Barcelona, España, 1974, pag. 270.

grupos e individuos que se mantiene unida por una maraña de relaciones sociales. Desde otro, es un sistema de instituciones relacionadas entre sí y que reaccionan recíprocamente. Desde cualquier perspectiva, la sociedad puede considerarse como un todo que funciona, o como un sistema a que opera. Las analogías dentro del análisis científico pueden ser ambiguas; sin embargo, es útil concebir a la sociedad como un organismo o como algo que posee al menos ciertas características orgánicas."...(Ely Chinoy) *30.

Es importante señalar, que los límites del análisis sociológico se deben en parte a la naturaleza de la personalidad humana individual. La estrecha dependencia del individuo con respecto al medio social y al hecho de que obtenga buena parte de su personalidad de las normas, valores y creencias de su grupo, no significa que el individuo sea meramente el instrumento de la sociedad o de que su personalidad sea el fiel reflejo de su entorno.

El problema que nos ocupa en este capítulo, las relaciones humanas, no es solamente de interés para los sociólogos o especialistas. Es un problema que a preocupado al hombre a lo largo de la historia, siendo de particular importancia para el mundo actual, ya que en todas las áreas de nuestra vida se dan organizaciones o grupos sociales que nos unen y subordinan a los intereses de esos grupos, generando una serie de implicaciones en nuestro desarrollo cotidiano y haciéndonos partícipes de una serie de condicionamientos sociales y organizacionales.

Una empresa industrial tiene dos funciones principales: fabricar un producto (función económica que puede expresarse en términos de costo y beneficio) y por otro lado satisfacer a quienes forman parte de ella. Lo que nos da por consecuencia que siempre estén tratando de resolver dos clases de

* 30. Chinoy, Ely. La Sociedad. Una introducción a la Sociología. Fondo de Cultura Económica, México, 1981, pag. 85

problemas: de equilibrio externo y de equilibrio interno. Los primeros de equilibrio externo son de naturaleza económica y los segundos se refieren al mantenimiento de una organización como tal en la que los individuos y los grupos puedan obtener su propia satisfacción del trabajo en común. Estos dos aspectos son fácilmente reconocibles, pero generalmente no relacionados el uno con el otro, es decir, son antagónicos.

La organización humana, no puede considerarse independiente de la organización técnica, con la cual esta interrelacionada, y se refiere tanto a los individuos como tales, a los valores y sentimientos que estos aportan de su experiencia fuera de la empresa, así como a la organización social, es decir, a la interacción que se da dentro y entre los grupos que constituyen la empresa. La empresa como organización humana tiene un aspecto cultural y psicológico y otro aspecto sociológico y sico-sociológico.

La distinción clave de las relaciones humanas es la que opone la organización formal a la organización informal: la organización formal, son los modelos de interacción dentro de la organización humana, que dictan los reglamentos y las políticas de la empresa para asegurar la cooperación necesaria para el cumplimiento de los fines económicos; la organización informal, son las relaciones que existen entre las personas miembros de una organización y de las cuales escapan al control o sujeción de la organización formal.

Estas organizaciones les corresponden sistemas de ideas y de creencias particulares, así como lógicas propias: la lógica del costo y la lógica de la eficiencia caracterizan a la organización formal y la lógica de los sentimientos caracteriza a la organización informal, sea este: ..." el sistema de ideas y de

creencias que expresan los valores propios de las relaciones humanas de los diferentes grupos de la empresa."... ³¹.

Esta idea de oposición entre varias lógicas conoció de inmediato un gran éxito entre el público en general, seducido principalmente por la idea de la lógica de los sentimientos. La evidencia de varias lógicas y el interés que surge a partir de esto, explica el interés de las relaciones humanas por el problema de las comunicaciones y sus diferentes ángulos. Si dentro de las disposiciones de una empresa para poner en marcha nuevas políticas, no son seguidas por los miembros de esta organización, no es necesariamente porque estén opuestos a ellas, sino porque probablemente no la han comprendido del todo. Entonces para los responsables de alguna política en específico, a pesar de los términos de costo y beneficio en que se den no pueden dejar a un lado la lógica de los sentimientos. Esa es la razón por lo cual es preciso conciliar las dos lógicas: la lógica formal de costo y eficiencia, tomando en cuenta la lógica de los sentimientos. Evidentemente, todo esto va más allá de un simple asunto de lenguaje. Se trata de la traducción, en el sentido de la comprensión, y de la materialización de estas lógicas dentro de un tipo de organización en específico o dentro de un sistema de organización u organizaciones más complejos.

Esta clase de conceptos no toman su sentido si no se relacionan con la perspectiva que da su originalidad a las relaciones humanas. Es decir, esta serie de consideraciones se resume en una sola, que define a la empresa como un sistema social. El término sistema significa: un conjunto cuyas partes son interdependientes, es así como un cambio en uno de los elementos, se traduce, en un cambio en los otros.

Por lo cual, es importante que se de el equilibrio, por ejemplo: el cambio repentino de un elemento con relación a los otros elementos, de la organización

³¹ Motez, Bernard. La Sociología Industrial. Oikos-Tau Ediciones. Barcelona. España. 1972. pag. 24.

técnica con relación a la organización social, de la organización formal con relación a la organización informal, significa por si mismo un desequilibrio, es decir, se dan reacciones patológicas como la resistencia al cambio que es una de las formas más comunes. Siendo que, toda política preventiva o curativa a nivel de empresa es un asunto de equilibrio o de reequilibrio de estos sistemas.

La consideración teórica del conjunto de la empresa no se contradice por el sólo hecho de encontrarse en un sólo plano. Este plano podría ser la única adaptación de cada uno de los elementos, unos con otros y las relaciones de equilibrio y desequilibrio entre estos.

Dada su situación dentro de la teoría sociológica, de la idea de la resistencia al cambio, las relaciones humanas aportan hoy su contribución a este problema. Las categorías que generalmente se estudian, como el personal ejecutivo, son suficientes para indicarnos que no se trata de analizar las tomas de decisiones en si mismas o las condiciones favorables para que se de la innovación. Los análisis nos conducen a avalar las decisiones, a la administración del cambio, una vez que estas ya han sido tomadas.

Estos trabajos han sido dirigidos tanto hacia los cambios que afectaban a comunidades enteras, como a aquellos más rutinarios, que se dan en la vida diaria de la empresa: cambios de puesto, modificaciones de puesto, métodos de fabricación o modificación de productos.

La dinámica de nuestro tiempo ha obligado a las empresas a acelerar su proceso de cambio y desarrollo, las ha llevado a modificar sus estructuras y a buscar formas de organización distintas.

Siendo protagonistas de la caducidad de los modelos económicos y políticos debe incidir sobre los mecanismos individuales de toma de decisiones y de control dentro de una empresa.

4.3. Las Organizaciones Industriales en el Ámbito Social.

En la sociedad contemporánea, las actividades humanas: nacimiento, educación, trabajo, tiempo libre, política, etc. se realizan cada vez más dentro de organizaciones. El gran desarrollo del número de organizaciones, el carácter mundial de algunas, su poder y el grado de cohesión interna han creado inquietudes dentro del estudio de la sociología.

Del conjunto de estas organizaciones, sin duda la menos favorecida es la burocracia. Max Weber analizó y señaló las características de esta última, de la cual nos dice, que es un modelo de organización eficaz y racional y que refleja el proyecto de los clásicos de la organización y de la administración.

Dichas características se centran en el análisis de los individuos en el seno de una organización pecando más bien por exceso de racionalidad que por menor racionalidad. Se trata de un análisis estratégico que da de nueva cuenta un estatuto de personas decisorias capaces de efectuar selecciones racionales.

Hay puntos de vista que enmarcan la sociología industrial como las diversas categorías sociales que desempeñan trabajo industrial (obreros, empleados, directivos, etc) que paralelamente a esta preocupación de la sociología de las organizaciones se ha desarrollado también un interés por el estudio de los dirigentes. En Estados Unidos, este interés tiene algún tiempo, no tanto así en los países europeos o en los subdesarrollados.

Max Weber distingue, según el tipo de legitimidad en que se basan: tres tipos de poder: el poder tradicional, el poder carismático y el poder racional

legal. Esta distinción es válida tanto a niveles de sociedades, como lo que aquí nos interesa, las organizaciones particulares.

El sistema de organización burocrática es el que corresponde a la autoridad racional legal. En el sistema de autoridad racional-legal, cada cuerpo de ley consiste en un sistema de reglas abstractas; la administración no es más que la aplicación de estas reglas a casos particulares. El que detenta la autoridad esta sometido el mismo a un orden impersonal el cual se remite al ejercicio de su mando. Los subordinados no le obedecen en razón de su individualidad o personalidad, le obedecen a un orden impersonal. No existe obligación de obediencia por su parte, más que la que ellos se definen dentro de su propia esfera de autoridad.

Para hacer más ilustrativo este concepto, una de las características del sistema paternalista en donde las conductas privadas del trabajador pueden ser juzgadas y sancionadas por parte de sus superiores. Uno de las características del sistema burocrático es, al contrario que el trabajador es juzgado y sancionado en función de haber o no cumplido con la función o tarea precisa que le ha sido asignada en la organización. Siendo que, los aspectos de la vida privada pueden ser objeto de juicios y sanciones, pero sólo en la medida que han sido precisados de antemano y de manera formal, los comportamientos privados que sometidos a reglas precisas, no dan lugar para que los superiores juzguen discrecionalmente ni para la innovación en función de las circunstancias.

Es decir, existe una esfera específica de competencias, derechos y obligaciones; una división del trabajo sistemática, precisa y promovida.

Existe una jerarquía de funciones , un sistema bien ordenado de dominio y subordinación en el cual cada cargo se encuentra bajo el control de un cargo superior, dicho sistema permite a los sujetos apelar eventualmente contra una

decisión de una autoridad inferior, cerca de la autoridad jerárquica de esta última, según procedimientos previamente establecidos.

Lo que rige la conducta de un cargo pueden ser reglas técnicas o normas. En los dos casos, para que su aplicación sea perfectamente racional, es preciso una formación especializada. Así, por oposición a los sistemas en que el contenido de los empleos dependen de criterios particulares, la ocupación de un cargo depende de una competencia bien definida, y los candidatos acceden a esta con base en su calificación, siendo el examen un elemento típico y producto de la burocracia.

Dentro del tipo racional de burocracia, una cuestión de principios es que los miembros de la plana mayor administrativa no sean propietarios de los medios de producción o de administración, para evitar que las exigencias ajenas a las funciones administrativas propiamente dichas puedan influir en el gobierno de estas últimas.

La burocracia acentúa el procedimiento escrito; los actos administrativos, las decisiones y las reglas son formuladas y registradas por escrito.

Estas son las principales características de la burocracia según Max Weber, un buen número de estas últimas se limitan al aspecto descriptivo planteándose la necesidad de conceptos únicos y buscando al máximo los rasgos que pudieran ser considerados como habitualmente asociadas.

Al lado de estas proposiciones de tipo descriptivo, Weber emite cierto número de proposiciones explicativas y con estos dos tipos de proposiciones, emite juicios normativos. La razón decisiva para el desarrollo de la burocracia sería su superioridad desde un punto de vista técnico sobre cualquier otra forma de organización. Una de las razones de esta superioridad es que permite una ejecución objetiva, según reglas calculadas, sin ninguna relación con los

individuos. Es decir, su eficacia radica en que la burocracia, es deshumanizada, y totalmente impersonal.

Estas reglas son el equivalente funcional de órdenes directas dadas personalmente. El cuidado con el cual son dictadas habitualmente les confiere una gran precisión. Son un instrumento cómodo para el jefe deseoso de no comprometerse y evitar las responsabilidades. La regla es un sustituto de la repetición de órdenes. Una vez que la obligación ha sido incorporada en una regla, el subordinado no puede excusarse con el pretexto de que el jefe se ha olvidado decirle que debe hacer. La existencia de una regla permite, reducir el número y duración de las relaciones directas entre jefe y subordinado. Enmascarando el poder superior del jefe, que podría perjudicar las normas igualitarias, la regla es el soporte impersonal de su autoridad.

Las reglas, al no modificar las actitudes, guía el comportamiento; permite al jefe como también al subordinado, actuar sin participar, sin comprometerse, sin tener que estar implicado en ello. Esta característica es un elemento crucial del círculo vicioso, explica el por qué las reglas burocráticas no resolviendo el problema que tenían que resolver, necesitan que se dicten nuevas reglas. Las diferentes funciones de las reglas burocráticas indican suficientemente que están destinadas a resolver tensiones de la estrecha supervisión en una cultura o en una comunidad apegada a las normas igualitarias, casi siempre consiguiendo ese propósito. Sin embargo la economía de compromiso que permiten, acentúa el problema de la apatía, que es al fin y al cabo la finalidad de la supervisión estrecha.

Pasemos del análisis del funcionamiento a las causas de la burocracia. En el seno de una organización se presentan ciertas tensiones que generan las reglas burocráticas. Estas proliferan cuando la dirección no tiene la confianza de los trabajadores y de los empleados; cuando el sistema informal sufre

perturbaciones y no esta en condiciones de definir las responsabilidades de cada uno, esto se da cuando en una cultura igualitaria, aparecen distinciones de estaluto poco legitimadas.

Existen dos clasificaciones de burocracia: representativa y punitiva. En ambas clasificaciones las reglas son dictadas por uno de los grupos, sean trabajadores o dirección, cuando el otro considera que no ha cumplido con su deber. Pero dentro del tipo representativo, la falta se atribuye a la ignorancia o simple negligencia, pues entre las partes hay acuerdos en el fondo. En el tipo punitivo, por el contrario, la falta corresponde a una intención deliberada y lejos de fundamentarse en el consentimiento de las partes, la regla es dictada, precisamente por la falta de consentimiento. La regla siempre se hace a favor de uno y en perjuicio del otro.

En relación con su medio ambiente los problemas que deben afrontar los directivos son de orden totalmente diferente: es el de la evolución de la organización que dirige, en función de su medio ambiente, así como la definición y redefinición de sus fines

Estudiar una empresa como organización, es estudiar su sistema formal de reglas y objetivos, sus tareas, sus métodos; es estudiarla como un instrumento que sirve para movilizar la energía humana para el logro de cierto fin. En cambio, estudiar a la empresa como una institución, es estudiarla como un organismo que se adapta y cambia, derivado esto de presiones o necesidades sociales.

Quiere decir que la elección entre el análisis organizacional y el análisis institucional, no depende del tipo de empresa, sino de que una misma empresa puede ser analizada desde dos puntos de vista. Si bien todas se prestan al análisis organizacional, algunas se prestan más que otras . Una organización con funciones bien definidas y aceptadas en el exterior y en el interior, puede en

el último de los extremos no contar con liderazgo institucional. Sin embargo, al cabo de cierto tiempo es raro que este no se considere necesario, pues termina por imponerse a partir de tensiones internas o externas y se impone sobre todo en las empresas adelantadas, innovadoras. Siendo que, en tales circunstancias el riesgo más grave para la propia existencia de la organización no es el de haber elegido una mala política, sino la ausencia de definición de una política, la ausencia de liderazgo institucional.

El análisis institucional debe influir sobre las decisiones críticas, siendo críticas aquellas decisiones que afecten sobre todo, a cuanto contribuya a cultivar los valores dentro de la organización, especialmente a la distribución del poder que afecte a esos valores, por ejemplo: reclutamiento del personal adecuado, formación de personal, representación de los grupos internos, acuerdos con otras organizaciones, etc.

Nos encontramos, en un terreno diferente de los considerados anteriormente, en el sentido de los conceptos a los cuales las relaciones humanas, que dentro de la sociología, nos tenían habituados: fines, estrategia, táctica, medio ambiente, poder, grupos de interés, etc.

Por ejemplo, el problema de los fines resulta más claro, cuando nos apartamos del análisis ante la evidencia, pues, no son las organizaciones, sino los individuos y los grupos, los que pueden alcanzar los fines, existiendo por esta circunstancia: pluralidad de fines. El problema de definir lo que es un fin y un medio esta en su significado, no teniendo sentido puesto lo que para unos es un fin, para otros será un medio y viceversa.

Lo anterior, dentro de la sociología industrial, se ha dado por llamar análisis estructural de las organizaciones, en función especialmente de su medio ambiente, de sus valores, de sus fines y de su tecnología.

La historia de la sociología industrial es inseparable de la de la industria, debido en parte a los nuevos problemas que esta última ha hecho aparecer, por ejemplo: dentro de los países más desarrollados existe, cada día más, una mayor proporción de mano de obra de inmigrantes extranjeros, hay crisis dentro de las corporaciones a nivel directivo por la creciente competencia, se han transformado los métodos de administración y gestión por la introducción de computadoras, las consecuencias de la automatización y sus consecuencias sociales, así como el creciente poder político y económico de las grandes trasnacionales, etc., lo que constituye un estimulante y un desafío dentro de las problemáticas existentes.

V. CONCLUSIONES.

5.1. Conveniencia del Marco Regulatorio en las Condiciones de Desarrollo del México Actual.

Las Cámaras Industriales, son instituciones públicas autónomas, por virtud de la Ley de Cámaras de Comercio e Industria del 2 de mayo de 1941, sin embargo, la regulación para dichos organismos proviene desde principios de siglo con la Ley de Cámaras de 1908, lo que nos da una clara idea de que su existencia obedece a un fin específico de agremiar y representar a los sectores que los integran.

Son también frutos de una manifestación característica de el hombre y su entorno social, el asociarse o coaligarse para la defensa de un interés particular o del bien común. Las Cámaras Industriales agrupan a quienes participan en una determinada actividad económica en este caso en una rama industrial, para ser representados, promovidos y defendidos, perfeccionando las actividades económicas que realizan, no solo para el propio beneficio, sino para el de toda la sociedad.

Esta misión es la que explica la existencia de estas instituciones bajo el contexto de una legislación específica que las distingue de otro tipo de asociaciones, sin confundirse ni competir con ellas.

Las Cámaras, surgidas en Francia, recogen la tradición de los gremios, pero actúan en un contexto económico diferente al de aquellos, donde la economía de mercado permite la libre concurrencia y la libre competencia, diferente al mercado cerrado y exclusivo en el que se desarrollaron los gremios.

La influencia de Europa sobre nuestro país, y la presencia de cámaras de comercio extranjeras, dio origen a las Cámaras mexicanas o nacionales. Estas a diferencia de las asociaciones empresariales específicas, no trabajan por las empresas que la constituyen, sino por la actividad que representan.

Las Cámaras Industriales y su Confederación tienen el mandato de velar por el desarrollo de la Industria. Tomada esta como la existencia de condiciones generales internas y externas para que dicho gremio sea productivo, eficaz y competitivo.

El desarrollo de las Cámaras Industriales y del sector que representa abarca a un amplio sector de la población, del sistema económico y social del país. Entonces la función de las Cámaras, en su afán de buscar el desarrollo de sus asociados o agremiados dentro de la Industria, se sirve paralelamente al

Comercio, al gobierno, al campo, a los trabajadores y a sus familias. Velar por el desarrollo industrial, rebasa el ámbito de lo particular, de esto que se les haya dado el carácter de instituciones públicas autónomas y con personalidad jurídica propia.

Esta figura constituye la culminación de la organización social en cuerpos intermedios. Los cuerpos intermedios, son instituciones sociales constituidas para integrar a personas u otros intermedios, complementándolos o ayudando a la realización de sus propios fines y vinculándolos con el resto de la sociedad y con el Estado.

Los cuerpos intermedios, hacen una función de mediación entre el todo (El Estado) y las partes (personas físicas y morales), siendo de muy variada naturaleza, según los fines que se persigan. Cuando estos fines son limitados y afectan a una parte de la sociedad, se mantienen en el ámbito de lo privado, aunque su extensión e influjo sean muy amplios.

Pero cuando el ámbito y extensión en que actúan trasciende lo particular e incide sobre el destino del estado, éstos se convierten en algo público.

La característica de las instituciones públicas es que sean declaradas por Ley como tales. En el caso de las Cámaras, estas no se financian a través de recursos provenientes del erario, sino la misma ley le señala la manera de allegarse de recursos provenientes de sus asociados, mediante el pago de una cuota de registro.

El pago de las cuotas, se justifica en razón de que son instituciones públicas que representan una actividad total, teniendo también el carácter de órganos de consulta frente al Estado.

Las cámaras son instituciones sociales, en el sentido de que no persiguen fines de lucro, ni son entidades económicamente productivas para

ello, cumpliendo eso sí, una función social cuya característica es alcanzar un mayor desarrollo de sus representados, generalmente de una rama específica.

Si se eliminan los aspectos a los que nos hemos referido anteriormente, limitaría la representatividad social que emana de las Cámaras, desapareciendo los representantes de cada sector industrial y por consecuencia no habría uniformidad de criterios en las diferentes ramas de la industria respecto a los intereses de cada uno de los empresarios que ahora se aglutinan en cámaras industriales o de comercio.

Las Cámaras, aunque públicas, son autónomas, son independientes y toman sus decisiones a partir de la pluralidad de sus representados, por medio de una asamblea y con respecto a sus propias actividades.

La acción camaral ha consistido en generar un conjunto de condiciones económicas, políticas, culturales y sociales, en el que viven y se desarrollan las empresas. Estas acciones son un elemento invaluable y de poder de decisión del que el sector empresarial se debe valer como instrumento y estrategia para influir sobre el rumbo que debe seguir México en el plano industrial.

Las Cámaras surgen de una necesidad, de la libre decisión de los empresarios de agremiarse, la que dio vida a estas instituciones, que propició una legislación específica para regularlas.

Respecto del Gobierno, las Cámaras realizan una doble función, la de consulta, como representantes de una actividad económica específica, para brindar consejo a fin de que las decisiones que se tomen sean las más adecuadas, evitando que se tomen criterios erróneos, alejados de la realidad del país, de una actividad económica o de un grado de desarrollo y, por otro lado hacia el mismo gobierno, defendiendo a los empresarios del mismo sector cuando se incurren en errores por falta de previsión o desoyendo las opiniones

que las cámaras externaron en su oportunidad, siendo necesario impugnarlas y combatir las.

Esta doble función es la que propició que estas organizaciones fueran elevadas a la calidad de instituciones públicas autónomas, como culminación de los cuerpos intermedios en los que se integra la sociedad, ya que son instituciones públicas que integran instituciones privadas. Tratándose de instituciones de naturaleza muy particular, diferente a cualquier otro tipo de organización empresarial, que generalmente permanecen en el ámbito privado como asociaciones civiles. Aunque tampoco se trata de instituciones gubernamentales, pues son autónomas en virtud de la propia ley.

Su función es pública, pues se actúa sobre la vida de la misma sociedad y su quehacer afecta el desarrollo de la comunidad.

Las Cámaras, también son de naturaleza social pues no tienen un fin económico, aunque requieren de recursos económicos para desarrollarse y no buscan beneficios en cuanto a sí mismas, como organizaciones, sino para las empresas.

Dentro de los beneficios que las empresas obtienen de las acciones de las Cámaras Industriales existen, una serie de actividades, tareas, informaciones, asesorías y servicios que estas prestan a sus asociados y que dependen de que estos lo soliciten, siendo en muchos de los casos gratuitos como retribución del pago de la cuota de inscripción en el Registro.

Las Cámaras envían información especializada a las empresas que se encuentran registradas que se refieren a normas, disposiciones o situaciones concretas respecto de las cuales el empresario debe de estar enterado, a fin de tomar las decisiones correctas, que de otra manera difícilmente la puede encontrar en otros lugares, de manera oportuna y específica respecto de la rama industrial en donde se desempeña.

Los servicios camerales, están orientados al cumplimiento de la misión de las cámaras como tales, y no tanto a la sustitución de los esfuerzos que las empresas deben hacer por sí mismas. Este mismo criterio indica que las Cámaras no deben hacer aquello que las empresas pueden hacer por sí mismas o que otras hagan profesionalmente, siendo que, de esta manera la Cámaras realizarían una acción desteal en contra de otros particulares que presten iguales o semejantes servicios.

Las Cámaras prestan servicios específicos de gestión, representación directa, comunicación entre empresas, contactos fiscales, económicos, etc., a los cuales muchas empresas no tendrían acceso si tuvieran que recurrir a los despachos especializados. Estas son valiosas auxiliares en la unificación de trámites ante autoridades federales, estatales o municipales.

Al tener entre sus fines el desarrollo del sector o de la rama industrial que representen, las Cámaras tiene entre sus prioridades el diseño de apoyos para dicho sector. Uno de estos apoyos es el de la capacitación de los empresarios y sus trabajadores, el cual antecede con mucho a la aparición de la capacitación como un mecanismo obligatorio, así como a los criterios prevalecientes en cuanto a productividad.

Hoy se debate públicamente si las Cámaras de Comercio y las de Industria deben de ser sostenidas por las empresas de los respectivos ramos. Siendo el debate de fondo de esta discusión la reforma de la Ley de Cámaras de Comercio e Industria, en el sentido de su obligatoriedad de las empresas a afiliarse a las Cámaras.

En la exposición de motivos de la Ley de Cámaras de 1936, se señalaba que al representar los intereses generales de toda la actividad comercial e industrial, y en razón de su "...carácter público"..., y "...debiendo traducirse sus funciones en un beneficio general para todas las actividades comerciales, justo

es que contribuyan a su sostenimiento todos los que hacen de las mismas su ocupación habitual."...³²

Esto tiene importancia, porque las Cámaras eran en ese entonces de carácter público, y ahora son de instituciones públicas autónomas. Esta característica, distingue a las Cámaras de otras asociaciones civiles o de los sindicatos empresariales que nos puede servir de fundamento para señalar por qué una Cámara se le autoriza en un ordenamiento cobrar una cuota de registro que obliga este mismo ordenamiento, en este caso la Ley de Cámaras de Comercio e Industria del 2 de mayo de 1941.

Posteriormente, durante el mandato del Presidente Ávila Camacho, se hizo la reflexión en el sentido de que una cosa era registrar a los miembros de una actividad, y otra asociarlos, se eliminaron entonces los artículos que equiparaban el acto de registro con el de asociación, sustituyéndolos por el de integración, tomando en cuenta que todos los participantes de una actividad la integran, y si las Cámaras tienen el fin de representar a la actividad, este término fue rechazado por sectores de la industria y el comercio por considerarlo inadecuado.

Respecto a la obligatoriedad de la inscripción en el Registro, nos dice el Artículo 5° de la Ley de Cámaras de Comercio e Industria:

...Artículo 5°. todo comerciante o industrial cuyo capital manifestado ante la secretaria de Hacienda y Crédito Público sea de dos mil quinientos pesos en adelante, esta obligado a inscribirse durante el mes de enero de cada año, o dentro del mes siguiente a la fecha de iniciación de sus actividades, en el Registro que se llevará en la Cámara correspondiente

³² 32. Revista Mensual Decisión No. 172, editada mensualmente por la Confederación de Cámaras Nacionales de Comercio, Servicios y Turismo Cancunaco-Servytur, México, 1995, pag. 27.

o en las delegaciones de dicha Cámara. Las sucursales tendrán también la obligación de inscribirse en la cámara de su domicilio, en los caso y con las modalidades que establezca el reglamento."...

...Y resumiendo:

Los miembros de las Cámaras podrán ser de las categorías siguientes: activos, afiliados y cooperadores; cada una de estas categorías tendrán derechos y obligaciones que les serán fijados dentro de los estatutos.

Las Cámaras cobrarán, por la inscripción en el registro, una cuota anual que no podrá ser menor de "ciento veinte pesos" ni mayor del equivalente a diez veces el monto mensual del salario mínimo general de la zona correspondiente al área metropolitana del Distrito Federal. Esta cuota será fijada de acuerdo a la capacidad económica de la empresa que se registre a propuesta de cada Cámara y sobre las bases que fije la Secretaría.

Los industriales o comerciantes que alteren los informes para fijar cuotas de registro ante la Cámara correspondiente o la Secretaría, serán sancionados por esta última con una multa equivalente al doble de la cantidad que haya dejado de pagar como resultado del informe inexacto.

El primer párrafo del Artículo 6° nos menciona las sanciones:

..."Las Cámaras serán las que proporcionen a la Secretaría, durante el mes de marzo de cada año, una relación sobre los empresarios que no hubieren cumplido con inscribirse dentro de los términos de esta ley."...

Desde el punto de vista empresarial, la CONCANACO hizo el siguiente pronunciamiento en torno a la obligatoriedad el 3 de agosto de 1992, del cual realizamos el siguiente extracto:

..." nuestro punto de vista es que la ley no obliga a la afiliación ni a la asociación, sino, simplemente, a la inscripción en un registro con efectos estadísticos, que se pide lleven las cámaras y del que debe proporcionarse copia a la Secretaría de Comercio y al INEGI. en ningún momento la ley vigente equipara el concepto "inscripción en el registro" que deberá llevar la Cámara, con el de "ser socio" de las Cámaras e Comercio y de Industria.

En ningún otro lugar de la ley y en particular en el artículo 8°, que hace referencia directa a los socios, se establece relación alguna entre estar " inscrito en un registro" y la consecuencia de "ser socio", asociado o miembro de la cámara."...³³

Por otra parte, está la opinión externada sobre la garantía de asociación por el Ministro Lanz Cárdenas, en virtud de una demanda de amparo, por un particular, con motivo de la aplicación del artículo 5° de la Ley de Cámaras de Comercio e Industria en su perjuicio, ventilada en la Suprema Corte de Justicia de la Nación:

"... estoy totalmente de acuerdo con las apreciaciones que se hacen en el proyecto respecto de que esta obligación que impone la Ley de Cámaras de Comercio e Industria de 1941, resulta manifiestamente violatoria de la

* 33. Información Dinámica de Consulta, Sección Jurídico- Corporativo, No. 160 Servicio Quincenal de Consultoría Empresarial, México, 1992, pag. 1892

libertad de asociación en este país. Tal como se considera en este proyecto la libertad de asociación no solamente es para asociarse sino también para que no se obligue a asociarse, esto es libertad, entendida tal, como una manera muy atinada lo sostiene la señora ministra en su proyecto."...

..."toda vez que además de inscribirse en las cámaras se les impone la obligación, al asociarse, de pagar cuotas correspondientes, y al no inscribirse y al no pagarse las cuotas trae sanciones en el campo de lo jurídico. Desde mi punto de vista esto infringe, viola la libertad de asociación, se esta obligando a los comerciantes e industriales de este país a asociarse con quien no quieren hacerlo..."

..."En la declaración Universal de los derechos del hombre de 1948, las Naciones Unidas al establecer esta carta, establecieron de una manera categórica en uno de sus artículos que no podría obligarse a nadie a pertenecer a ninguna asociación."...³⁴

La libre asociación y afiliación, también se cuestiona en los términos de la presente Ley, así como su inconstitucionalidad al ir en contra de la libertad de asociación que pone de manifiesto el Artículo 9° de nuestra Carta Magna.

La pertenencia, la participación, la acción propia de un asociado, es un hecho libre y voluntario y. ¿será esta la característica que define a los socios activos en las cámaras?

Finalmente, dentro de los anteproyectos para la modificación de la Ley de Cámaras sugeridos por el Ejecutivo se encuentra el de que la obligación de

³⁴ 34. Información Dinámica de Consulta, Sección Jurídico-Corporativo, No. 159, Servicio Quincenal de Consultoría Empresarial, México, 1992, pags. 1880-1881.

afiliarse a estos organismos empresariales estará vigente por cinco años más, proponiéndose un cambio en la naturaleza jurídica de dichas cámaras que dejarán de ser organismos de interés público, cambiando su función de gestoras a promotoras del sector privado.

También, se contempla que una vez transcurrido dicho periodo, se permitirá la libre asociación para los industriales comerciantes y prestadores de servicios.

BIBLIOGRAFÍA

- Alva Vega, Carlos, La industrialización Nacional y Regional, El Colegio de Jalisco, México, 1988.
- Arilla V., Manuel, Regulación Económica y Fiscal de la Empresa, 1a. Edición, Editorial Kratos, México, 1988.
- Astudillo Ursúa, Pedro, Lecciones de Historia del Pensamiento Económico, 1a. Edición, Editorial Porrúa, México, 1990.
- Bauche Garciadiego, Mario, La Empresa, 1a. Edición, Editorial Porrúa S.A., México, 1983.
- Bottomore, T.B., Introducción a la sociología, 7a. Edición, Serie Universitaria, Ediciones Península, Barcelona, España, 1974.
- Burgoa Orihuela, Ignacio, Derecho Constitucional Mexicano, Editorial Porrúa; México, 1993.
- Caballero U., Emilio, El Tratado de Libre Comercio México-EUA-Canadá Beneficios y Desventajas, Editorial Diana, México, 1992.
- Cárdenas, Enrique, La Industrialización Mexicana durante la Gran Depresión, 1a. Edición, El Colegio de México, México, 1987.
- Casar, José, et al., La Organización Industrial de México, Editorial siglo XXI, México, 1990.
- Código de Comercio y Leyes complementarias, 55a. Edición, Editorial Porrúa S.A., México, 1991.

- Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, 16a. Edición, Ediciones Delma S.A. de C.V., 1993.
- Cordova, Arnaldo, Ideología de la Revolución Mexicana, Editorial Era, México, 1972.
- Chinoy, Ely, La Sociedad, Una introducción a la Sociología, 1a. Edición, Fondo de Cultura Económica, México, 1981.
- Cosío Villegas D., et. al., Historia Mínima de México, El Colegio de México, México, 1974.
- De la Cueva, Mario, El Nuevo Derecho Mexicano del Trabajo, Tomo I, 9a. Edición, Editorial Porrúa S. A., México, 1964.
- de Sahagún, Fr. Bernardino, Historia General de las Cosas de la Nueva España, 8a. Edición, Editorial Porrúa, México, 1992.
- de Benavente (Motolinía), Fr. Toribio, Historia de los Indios de la Nueva España, Alianza Editorial, Madrid, 1988.
- Doing Business in Mexico, Information Guide, Price Waterhouse, U.S.A., 1991.
- Garza, Gustavo, Evolución Industrial de la Ciudad de México 1821-1825, El Colegio de México, México, 1968.
- Rubio, Luis, et.col., Hacia una Nueva Política Industrial, Alternativas para el Futuro, Centro de Investigación para el Desarrollo A.C., Editorial Diana, México, 1988.
- González, Eduardo, 1982-1988: La larga marcha hacia la Estabilidad, El Mercado de Valores, No. 44, NAFINSA, 1987.
- Información Dinámica de Consulta, Sección Jurídico- Corporativo, No. 160. Servicio Quincenal de Consultoría Empresarial, México, 1992.
- Información Dinámica de Consulta, Sección Jurídico- Corporativo, No. 159. Servicio Quincenal de Consultoría Empresarial, México, 1992.

- Legislación sobre Propiedad Industrial e Inversiones Extranjeras, 16a. Edición, Editorial Porrúa S.A., México, 1991.
- Mantilla Molina, Roberto L., Derecho Mercantil, 27a. Edición, Editorial Porrúa S.A., México, 1990.
- Moltez, Bernard, La Sociología Industrial, 1a. Edición, Oikos-Tau Ediciones, Barcelona, España, 1972.
- Palacios Luna, Manuel, El Derecho Económico en México, 4a. Edición, Editorial Porrúa, S.A., México, 1990.
- Pizano Salazar, Diego, Algunos Creadores del Pensamiento Económico Contemporáneo, 1a. Edición, Fondo de Cultura Económica, México, 1980.
- Pool J.C. y LaRoe R.M., Como comprender los Conceptos Básicos de la Economía. Serie Norma Desarrollo Gerencial, Editorial Norma S.A., Bogotá, 1989.
- Revista Mensual Decisión No. 172, editada mensualmente por la Confederación de Cámaras Nacionales de Comercio, Servicios y Turismo Concanaco-Servytur, México, 1993.
- Semo, Enrique, Historia del Capitalismo en México, 1a. Edición, Ediciones Era, S.A., México, 1967.
- Shafer, R.J., Historia y Análisis de la Organización Mexicana de Negocios, Siglo XXI Editores, México, 1973.
- Solís, Leopoldo, La realidad económica mexicana: retrovisión y perspectiva, Siglo XXI Editores, México, 1970.
- Timasheff, Nicholas S., La Teoría Sociológica, 1a. Edición, Fondo de Cultura Económica, México, 1991.
- Torraine Alain, La Civilización Industrial, 1a. Edición, Ediciones Grijalbo, México-Barcelona, 1965.

- Torres, Blanca, Historia de la Revolución Mexicana 1940-1952, hacia la Utopía Industrial, 1a. Edición, El Colegio de México, México, 1984.
- Valadés, Diego, La Constitución Reformada, 1a. Edición, UNAM, México, 1987.
- Villarreal, René, El agotamiento del modelo de industrialización y la crisis de 1981-1982, El Mercado de Valores, No. 44, NAFINSA, 1987.
- Weber; Max, Economía y Sociedad, 1a. Edición, Fondo de Cultura Económica, México, 1983.
- Weintraub, Sidney, México frente al Acuerdo de Libre Comercio Canadá-Estados Unidos, Alternativas para el Futuro, Centro de Investigación para el Desarrollo A.C., Editorial Diana, México, 1989.