

3006098
2eje



UNIVERSIDAD LA SALLE

FACULTAD DE DERECHO
INCORPORADA A LA
UNIVERSIDAD AUTONOMA DE MEXICO

"ANALISIS Y PERSPECTIVA JURIDICO-ECONOMICA
DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA
EN MEXICO"

T E S I S
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:
LICENCIADO EN DERECHO
P R E S E N T A :
GINN CARREON RAMIREZ

ASESOR DE TESIS: LIC. LUIS FIGUEROA DIAZ

MEXICO, D. F..

1994

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**



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.

A DIOS NUESTRO SEÑOR, POR MI EXISTENCIA,
FORTALEZA Y FELICIDAD.

A MIS PADRES, EL MAS GRANDE
TESORO QUE TENGO EN LA VIDA,
CON TODO MI AMOR, G R A C I A S .

A MI QUERIDO ESPOSO DYLAN,
POR SU APOYO Y COMPRESION.

A MI ABUELO RAUL, POR SU
EJEMPLO Y DEDICACION.
EN PAZ DESCANSE.

A TODOS MIS MAESTROS, COMPAÑEROS
Y AMIGOS, POR SU SABIDURIA Y AMISTAD.

TO MY DEAREST FATHER IN LAW,
WITH ALL MY RESPECT, LOVE AND
ADMIRATION, THANK YOU.

INDICE

INTRODUCCION

CAPITULO 1. ANTECEDENTES HISTORICOS Y JURIDICOS DE LA EMPRESA A TRAVES DEL TIEMPO.

1.1 Antecedentes Históricos

Breve introducción a través de las Epocas prehispánica, colonial, independiente, de la reforma, del profiriato y actual.

1.1.1. De los años 1930-1950

1.1.2. De los años 1950-1970

1.1.3. De los años 1970-1990

1.2 Antecedentes legislativos.

1.2.1. Derecho romano

1.2.2. Ley General de Sociedades Mercantiles (1934)

1.2.3. Otras Legislaciones

1.2.3.1. Ley de la Microindustria

CAPITULO 2. LA EMPRESA PEQUEÑA Y MEDIANA DESDE EL TRATAMIENTO ECONOMICO Y JURIDICO

2.1 Conceptos de pequeña empresa. Sus elementos.

2.1.1. Desde el punto de vista económico

2.1.2. Desde el punto de vista jurídico

2.1.3. Distinción con la microindustria

2.2 El modelo mexicano actual.

2.2.1. México Las Grandes Transformaciones y El Contexto Internacional

CAPITULO 3. EL REGIMEN DE FOMENTO A LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA EN MEXICO. FINANCIAMIENTOS.

3.1 Clases de Financiamiento

3.1.1. FONDOS DE FOMENTO. Fondo de Garantía y Fomento a la Industria Pequeña y Mediana (FOGAIN)

3.2. Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria micro, pequeña y mediana (1991-1994)

3.2.1. Instrumentos y líneas de acción

3.2.2. Financiamientos

3.3. Programa de Apoyo Integral para la Modernización Empresarial

3.3.1. Nacional Financiera

3.3.2. SECOFI

3.4. Comercio Exterior

3.4.1. Empresas de Comercio Exterior

3.4.2. Comunidad Europea

3.4.2.1. Convenio Marco de Cooperación Financiera entre la Comunidad Europea y Nacional Financiera

3.5 Decreto sobre las empresas integradoras en México (Mayo 1993)

CAPITULO 4. UN CASO DE DERECHO COMPARADO. "LA PEQUEÑA EMPRESA EN ITALIA"

4.1 El modelo italiano

4.1.1. Las raíces de la industria italiana

4.1.2. Reconstrucción, Postguerra, el Boom

4.1.3. Pequeñas empresas ¿qué son y cómo funcionan?, su contribución al crecimiento italiano.

4.2 Políticas de apoyo a la pequeñas y medians empresas en Italia.

4.2.1. Ley 949 de 1952, relativa a las disposiciones para el desarrollo de la ecoomía y el incremento

- del empleo.
- 4.2.2. Ley 1329 de 1965. Ley Sabattini
 - 4.2.3. Ley 46 de 1982, medidas en favor de los sectores económicos de importancia nacional
 - 4.2.4. Ley 696 de 1983, normas para el fomento de la producción industrial de las pequeñas y medianas empresas
 - 4.2.5. Ley 399 de 1987, normas urgentes en materia de facilidades de la producción industrial de las pequeñas y medianas empresas
 - 4.2.6. Ley 394 de 1981, medidas a favor de programas de penetración comercial en el extranjero
 - 4.2.7. Ley 240 de 1981, medidas a favor de los consorcios, de las sociedades de consorcios y de las pequeñas y medianas empresas, coo también de las sociedades de consorcios mixtos
 - 4.2.8. Ley 83 de 1989
 - 4.2.9. Ley 317 de 1991, innovación y desarrollo de las pequeñas empresas

CAPITULO 5. LOS RETOS Y OBSTACULOS A LOS QUE SE ENFRENTAN LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA. SUS EFECTOS CON NUESTRO PAIS COMO PARTE DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO (TLC). PROPOSICIONES PARA EL FOMENTO Y DESARROLLO DE LAS MISMAS.

- 5.1. Los retos y obstáculos a los que se enfrenta la pequeña y mediana empresa. Propositiones para su fomento y desarrollo.
- 5.2. Efectos de la pequeña y mediana empresa en México con la situación de nuestro país como parte del Tratado de Libre Comercio (TLC).

CONCLUSIONES

BIBLIOGRAFIA

INTRODUCCION

La economía mundial está experimentando un proceso acelerado de cambio, transformación e integración en la presente era, que trae como consecuencia una mayor interdependencia internacional, en la que se agiliza la competencia por los mercados mundiales y en la que es imprescindible el recurso de mayores economías de escala que implican elevados estándares de productividad y eficiencia en las estructuras de producción.

México no ha sido indiferente a este contexto y ha iniciado un proceso de apertura comercial mediante cambios estructurales orientados a una mayor modernización y competitividad de su industria nacional, para poder enfrentar los retos del exterior.

La modernización de la empresa significa apertura total a nuevos enfoques productivos y administrativos; significa perseguir la creatividad, la calidad y la innovación en todos los niveles organizacionales, rompiendo con viejos moldes de actuación y viejas creencias.

La empresa debe coadyuvar al desarrollo integral del hombre

haciéndolo progresar intelectual y moralmente, dándole dignidad en su trabajo, para ello es necesario preparar al empleado para hacer bien su trabajo, desde el primer intento, con sistemas de capacitación y adiestramiento orientados a la prevención y a la calidad del producto, hay que prepararlo para labores más completas y complejas, velando al mismo tiempo por su integridad física, moral e intelectual; propiciando que se involucre y participe en las decisiones alrededor de su ámbito de acción y de responsabilidad a través de sistemas y métodos de trabajo adecuados.

Sin embargo, para que la apertura comercial se inserte en el proceso de globalización de la economía que se vive a nivel mundial, es necesario que contemos con eficacia, eficiencia y productividad, creando una nueva cultura del trabajo que enfatice la calidad y la competitividad como objetivos.

Es necesario alentar y estimular la conciencia de toda la sociedad a nivel nacional. Los países de mayor éxito competitivo son aquellos en los cuales las condiciones políticas y económicas, la infraestructura y las actitudes sociales promueven la competitividad. En ellos, toda la población parece tener una clara conciencia del esfuerzo duradero a realizar.

La importancia que tiene éste grupo industrial en México, puede resumirse en el hecho de que representa el 98% de los establecimientos industriales del País; brinda empleo al 49% de los trabajadores que laboran en el sector fabril y genera el 42 % de la producción manufacturera. México se encuentra en un periodo de transición que debe llevarlo a ser una potencia económica intermedia al iniciar el siglo XXI.

La meta se alcanzará solamente siguiendo el camino de la eficiencia, la productividad, la calidad, el trabajo arduo y fecundo, y la prudencia en el manejo de los recursos, poniendo el talento de todos los ciudadanos al servicio de la auténtica generación de riqueza.

En esta labor, la unidad de esfuerzos es vital. Estamos en el camino correcto, pero aún lejos de los objetivos que debemos cumplir. La experiencia de los países industrializados y de las economías fuertes, sumada al trabajo realizado en América Latina en pro de las empresas de menor tamaño, permitirán la creación de una base industrial acorde a nuestras necesidades y capaz de responder a las exigencias de un mundo donde la competencia por los capitales y los mercados aparece como un principal razgo.

Vivimos una etapa de transición de la crisis más profunda y duradera de las últimas décadas a otra donde aspectos como globalización, competitividad, modernización, calidad y productividad definirán el curso medular de nuestro País.

No es una transición sencilla, por eso resulta de una gran relevancia conocer la experiencia de otros países en lo concerniente al fomento de sus empresas de menor tamaño. Es tiempo de fortalecer la cooperación entre países y generar proyectos de colaboración que acrecienten la cooperación económica internacional, en donde todavía queda mucho por hacer en lo comercial, tecnológico y financiero.

Debemos permitir al DERECHO ECONOMICO ser el instrumento más importante para lograr su finalidad: la realización del cambio social.

A lo largo de este trabajo analizaremos el surgimiento y desarrollo de la micro, pequeña y mediana empresa en México, comparandola con el modelo industrial italiano, el cual se ha caracterizado por inyectar fuerza y trascendencia a la economía italiana.

CAPITULO 1

1. ANTECEDENTES HISTORICOS Y JURIDICOS DE LA EMPRESA A TRAVES

DEL TIEMPO.

1.1. Antecedentes históricos.

El remitirnos al aspecto histórico de la empresa en nuestro país nos ayudará a comprender mejor la filosofía empresarial del industrial mexicano de la actualidad.

EPOCA PREHISPANICA.

Existen hechos fundamentales que nos demuestran la existencia de una incipiente industria y se cree que ésta surge cuando los hombres se dieron cuenta de que utilizando su ingenio y dedicando parte de su tiempo y esfuerzo les era posible cambiar o transformar determinados materiales de origen natural en objetos útiles que facilitaban sus labores cotidianas proporcionándoles confort y seguridad.

Los primeros materiales que utilizaron fueron la piedra, la obsidiana, el hueso, la arcilla y la madera. Posteriormente se añadieron a la lista otros como el jade, el cuarzo, el caolín, la turquesa, etc...

De manera enunciativa mas no limitativa, mencionaremos algunos de

los objetos elaborados con los materiales antes mencionados: arcos, flechas, hachas, lanzas, cuchillos metates, morteros perforadores y rasuradores para alisar el cuero y moldear la cerámica, equipo agrícola y textil.

La intervención de la mujer se limitaba a las labores doméstica y textiles utilizando para tal efecto las fibras de yuca o maguey y algodón.

EPOCA COLONIAL.

Se caracteriza este periodo por los sistemas gremial y ordenancista existentes en la Península Ibérica y que regían la actividad industrial determinándose quién, cómo, cuándo, y dónde se podían generar las labores artesanales; cuales debían ser sus materiales, su peso, su tamaño, su calidad, su forma y valor económico.

Los responsables del cumplimiento y seguimiento del adecuado funcionamiento de estos regímenes eran los monarcas, los señores gremiales y los cabildos.

Existieron dos tipos de industrias: la gremial y la capitalista. El gremio era una asociación cuya estructura estaba constituida por maestros, oficilaes y aprendices desempeñando cada uno de ellos

perfectamente su papel. La platería, la orfebrería, la herrería, etc... tuvieron su origen en este sistema.

En esta época fue poco común el que una industria/fábrica perteneciese a una sola persona física, aunque se dieron algunos casos como por ejemplo: fábricas de tejidos, ingenios azucareros, fábricas de manteca, etc...

Otro aspecto muy importante de enfatizar, es el hecho de una gran discriminación racial, pues los indios no podían participar en todas las actividades industriales y cuando se les permitía eran condicionados a niveles muy bajos e infrahumanos.

Una actividad industrial que destacó en la segunda mitad del siglo XVI fue la seda aunque prácticamente en la actualidad ha desaparecido en nuestro país por su falta de competitividad cualitativa y cuantitativa contra los mercados del lejano oriente. También es necesario hacer hincapié en la política proteccionista que tuvo lugar con algunas materias primas como fueron: la pólvora, la sal, los naipes, productos del tabaco, etc... ya que se prohibió su procesamiento. (1)

Uno de los problemas principales al que se enfrentó la industria fue la falta de mano de obra pues ni los indios y mucho menos los

1) MIRANDA José, "HISTORIA DE MEXICO", Edit. Eclalsa; México 1979.

españoles querían convertirse en jornaleros mal remunerados, por lo tanto, se les obligó a los primeros a prestar sus servicios haciéndoles compatibles con el trabajo de las tierras que poseían.

Las principales ciudades industriales fueron: México, Puebla, Guadalajara, Guanajuato, Querétaro, Oaxaca y Valladolid (hoy Morelia).

EPOCA INDEPENDIENTE.

Desde sus inicios, los cuales fueron en extremo complicados por la difícil situación económica imperante a consecuencia de la guerra de Independencia, el Gobierno estableció objetivos claros buscando sosgayar y cimentar sobre bases sólidas la nueva economía, los cuales se pueden resumir en :

1. Obtener mayores beneficios de la tierra
2. Rehabilitar y transformar la explotación minera
3. Incrementar y mecanizar las industrias, primordialmente la textil.

En relación al primer objetivo citado, en 1824 se estableció y se implementó una Ley de Colonización que permitía a los Estados la conceción de las tierras baldías carentes de propietario

encontrándose por ende improductivas.

Sin embargo, hubo un gran abuso en términos de los otorgamientos efectuados a los extranjeros en particular y a los nuevos Gobernadores en general.

Referente al segundo objetivo, se procedió a entablar y concretar negociaciones con industrias extractivas extranjeras. Inglaterra fue el País que más invirtió en México, y por consecuencia el más beneficiado.

Respecto al tercer y último objetivo enunciado, cabe mencionar que la situación era no sólo precaria, sino crítica, pues independientemente de estar muy rezagada tecnológicamente la poca industria textil que había, carecía de una mano de obra calificada.

En octubre de 1830, Lucas Alamán, creó el Banco de Avío, financiando algunas industrias en su establecimiento y adquisición de maquinaria; éste Banco desafortunadamente quebró al poco tiempo.

La política económica del Gobierno con respecto al exterior tendió a favorecer a la industria nacional, mediante un proteccionismo basado en sus altas tarifas aduanales, así como la prohibición de importaciones de artículos fabricados en el país.

EPOCA DE LA REFORMA.

Durante los gobiernos de Juárez y Lerdo, no se concretaron cambios ni desarrollo significativos en la Minería y la industria en general.

Es conveniente mencionar como aspecto positivo, la expansión de la red telegráfica y de caminos, que contribuyó al incipiente desarrollo industrial, sumado al inicio y terminación de algunas vías férreas y reacondicionamiento de los puertos marítimos.

EPOCA DEL PORFIRIATO.

Se caracteriza éste periodo por el desarrollo del que fueron objeto varias ramas de la producción nacional; una de éstas fue la minería, en la que hubo dos novedades de suma trascendencia:

1. El desenvolvimiento de la explotación de los metales industriales (hierro, plomo, cobre, etc...)
2. La iniciación de la exploración de los mantos petrolíferos

Otras industrias que por su desarrollo es preciso mencionar, fueron: la del tejido de algodón, la tabacalera y la cervecera.

Surge la ciudad de Monterrey en el Norte del País y se destaca por su rápido crecimiento industrial, siendo dos las empresas más importantes: "American Smelting" y "Fundidora" que dió origen a "Altos Hornos".

Las técnicas utilizadas por el gobierno para fortalecer el progreso material del país fueron:

- la realización de obras públicas de infraestructura
- la atracción de capitales extranjeros
- la venta de tierras

Así también existieron algunos conflictos laborales, principalmente en la industria minera por los siguientes motivos: la jornada de trabajo era muy larga (12 a 15 horas diarias); no existía ningún reglamento que regulara el trabajo de las mujeres y de los menores de edad; no había descanso dominical; carecían los trabajadores de indemnización por accidente; los salarios eran muy bajos y se reducían aún más por las tiendas de raya; (2)

EPOCA ACTUAL.

La industria de la transformación ha tenido un firme y constante desarrollo en los últimos años y se calcula que se encuentran establecidos en el País 116,517 industrias (de las cuales las micr, pequeñas y medianas representan el 98%: 114,027) según datos de Canacindra actualizados a 1990, en los últimos tres años se creó un

2. Idem.

total de 24,790 nuevas unidades fabriles generando 333,063 plazas de trabajo.

Entre las principales industrias se encuentran las siguientes:

- | | |
|----------------------|--------------------------------------|
| - Productos químicos | - Hilados y tejidos de algodón, lana |
| - Cervecera | - Fundición |
| - Azucarera | - Plástica |
| - Tabacalera | - Aceitera |
| - Papelera | - Cementera |
| - Farmacéutica | - Vidriera |
| - Alimenticia | - Siderúrgica |
| - Construcción | |

Destacando como las ramas más dinámicas y de mayor importancia para las empresas micro, pequeña y mediana los sectores: textil, de maquinaria y equipo, alimentos, bebidas y tabaco. ⁽³⁾

1.1.1. De los años 1930-1950

A partir de 1941 se inició una etapa de riguroso estímulo a la industrialización, durante el cual, la economía se transforma en

³⁾ CAMARA NACIONAL DE LA INDUSTRIA DE LA TRANSFORMACION (CANACINTRA); Publicación "Macroanálisis" Año III, número 34; Marzo 1991.

una organización fundamentalmente agrícola y con algunos rasgos semif feudales, en una estructura productiva urbano-industrial.

La estrategia económica adoptada se basó en un esquema de desarrollo orientado a la sustitución de importaciones de bienes de consumo.

El Estado se convirtió en conductor de la actividad económica, instrumentando políticas de fomento para la industria, destacando la mayor participación del sector paraestatal, asignando el gasto público para proporcionar infraestructura, dotando de insumos subsidiados y estímulos impositivos.

También se diseñó una política de comercio exterior, caracterizada por la protección arancelaria, precios oficiales, permiso previos de importación, control de importaciones y fomento a las exportaciones.

En el área financiera se efectuó una canalización efectiva y selectiva de crédito por medio del encaje legal y a través de las instituciones de fomento industrial.

La estrategia seguida durante este período permitió dotar al País de infraestructura industrial, de una red de carreteras, de comunicaciones aéreas, de una red telefónica, de medios masivos de

comunicación, de producción de insumos básicos como el petróleo, electricidad y acero y de un conjunto de bienes de consumo que llevaron al bienestar a un sector creciente.

Sin embargo, todo este desarrollo trajo como consecuencia distorsiones en la asignación y distribución del ingreso entre personas, factores y regiones.

En 1940, se ocuparon 640,000 personas en el sector industrial, siendo la productividad anual por persona de \$ 6088.91. ⁽⁴⁾

1.1.2. De los años 1950-1970

Durante este tiempo la industria creó 75,000 empleos anualmente. Sin embargo, la población económicamente activa se incrementó en un promedio de 282,000 personas.

- 118,000 fueron absorbidas por las actividades agrícolas

⁴⁾ Nacional Financiera; Revista "EL MERCADO DE VALORES"; Año IV, número 43; México 1992.

- 4,000 por las actividades extractivas
- 85,000 por las de servicios.

Los principales problemas a los que se enfrentó el sector industrial fueron:

- Escasez de verdaderos empresarios que tuvieran dotes de incentiva, audacia y administración
- Utilización de tecnologías inadecuadas
- Mala localización geográfica
- Diferentes sistemas de programación en producción y ventas

En 1964, la productividad per cápita de los trabajadores de la industria de la transformación fue de \$11,000.00 en la industria de la construcción fue de \$6,360.00 y en la industria eléctrica de \$21,380.95 lo que correspondió a una productividad per cápita de \$10,273.67 a precios de 1950. Este fue un periodo para el sector industrial sin embargo, éste sector no trabajaba al 100% de su capacidad.

1.1.3. De los años 1970-1990

Desde mediados de los 70's el desarrollo industrial de nuestro país mostró una desaceleración y una incapacidad para producir en forma suficiente bienes socialmente necesarios y avanzar hacia nuevas ramas de manufacturas, en especial en el área de bienes de capital, ocasionando una baja capacidad de absorción de mano de obra en este sector.

Todo esto fue ocasionado por una inadecuada política industrial situación que se vió agravada con la devaluación que sufrió el País a finales de 1976.

Así, el Plan Nacional de Desarrollo Industrial que tenía como objetivo lograr el desarrollo del sector industrial del país (1980-1982) no tuvo éxito por la siguiente devaluación de nuestra moneda a finales de 1981. (5)

Durante los ochentas se empezó a registrar una desaceleración moderada en el sector industrial con un crecimiento general del 7,5%. Entre las causas que motivaron esta situación podemos mencionar: la tasa inflacionaria existente que acentuaba las distorsiones en materia de financiamiento y exportaciones no petroleras; condiciones difíciles respecto a la disponibilidad de personal capacitado; etc..., esto a su vez trajo como consecuencias la escasez de insumos y materias primas para determinados productos; disminución en el avence de las industrias, sobretodo manufacturera y petrolera; no se desarrolló la industria destinada a la exportación y no se favoreció la sustitución de importaciones.

En los años recientes la industria experimentó contracción de la demanda interna y baja inversión, presiones inflacionarias y

5) Banco Nacional de México (BANAMEX); "EXAMEN DE LA SITUACION ECONOMICA DE MEXICO"; 1981-1983.

restricciones de crédito. Sin embargo, el Subsector de Industria Micro, Pequeña y Mediana no sólo pudo mantenerse, sino que en algunas ramas de actividad y regiones aumentó su participación relativa en cuanto al número de establecimientos. En el período 1982-1989 estas empresas registraron una tasa media de crecimiento anual del 4.1% inferior al 5.3% de la gran industria.

En la actualidad la Industria Micro, Pequeña y Mediana representa el 98% del total de los establecimientos de transformación (114.027) absorbe el 49% del personal ocupado en el Sector (1.6 millones) y aporta el 43% del Producto Interno Bruto manufacturero y 10% de la producción total. (6)

Se aprecia una marcada heterogeneidad en cuanto a tamaños, actividades y localización geográfica. Sus escalas van desde los talleres unipersonales y de tipo familiar hasta las unidades productivas con elevados estándares de organización.

El subsector cubre casi todas las actividades manufactureras. Más del 60% se localiza en las ramas de alimentos, textil, maquinaria y equipo, bebidas y tabaco.

En el Distrito Federal, Jalisco, Estado de México, Nuevo León, y

6) CAMARA NACIONAL DE LA INDUSTRIA DE LA TRANSFORMACION (CANACINTRA) - Publicación "Macro Análisis", Año III, no. 34, marzo 1991.

Guanajuato, se concentra el 60% de estas industrias y responde al patrón de concentración de la población del país.

La problemática que enfrenta la industria se resume en los siguientes puntos:

- La marginación de las empresas más pequeñas respecto a los apoyos institucionales
- Incapacidad para acceder al crédito por la falta de garantías y avales. Sus operaciones son poco atractivas para la banca de primer piso
- Excesiva regulación
- La propensión del empresario al trabajo individual y su poco interés por las actividades en común
- Limitada capacidad de negociación derivada de su reducida escala, así como de los bajos niveles de organización y gestión
- Escasa cultura tecnológica y resistencia a su incorporación
- Obsolescencia frecuente de la maquinaria y el equipo
- Tendencia a la improvisación
- Restringida participación en los mercados, principalmente en los de exportación
- Limitadas condiciones de seguridad e higiene en el trabajo
- Carencia de personal calificado y mínima participación en los programas institucionales de capacitación y adiestramiento
- Deficiente abasto de insumos, debido a sus reducidas escalas de compra
- En general, carecen de estándares de calidad adecuados

Los tres primeros enunciados describen la situación de algunas variables económicas que son susceptibles de irse modificando a través de acciones promovidas por el Sector Público.

Las condiciones que se enumeran del cuarto al último punto son fundamentalmente resultado del modelo de industrialización que prevaleció hasta años recientes. Por tales motivos, la superación de las deficiencias señaladas exige la participación de la comunidad industrial y de sus organizaciones gremiales, en estrecha comunicación con las dependencias y entidades gubernamentales responsables de fomentar y dar cumplimiento a los lineamientos del Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana 1991-1994 encargado entre otras cosas de fomentar y fortalecer el crecimiento de las mismas. (7)

1.2 ANTECEDENTES JURIDICOS.

1.2.1. Derecho romano.

En los tiempos del derecho romano, la Sociedad era "... el contrato por el cual dos o más personas ponían en común determinados objetos o sus energías, o una combinación de objetos y energías, para dedicarse a determinadas actividades, no necesariamente económicas, y repartirse los resultados".(8)

7) GRUPO EDITORIAL EXPANSION, Revista "Expansión", Año XXV, Vol. XXV, No. 613, Abril 14, 1993.

8) MARGADANT S., Guillermo F., "DERECHO ROMANO", Editorial Escalsa, p.p. 421-423; México 1990.

Según Margadant, en su libro de Derecho Romano, se trataba de un contrato bilateral, o multilateral perfecto y, por tanto de buena fe. Además las relaciones entre las partes estaban impregnadas de una atmósfera de fraternitas, que suavizaba el resultado de la intervención judicial, mediante la introducción del beneficium competentiae y reducía la responsabilidad por culpa leve al nivel de la culpa leve in concreto.

Las partes se obligaban a hacer la aportación convenida y a cuidar los intereses de la sociedad. Pero como los socios debían conocerse íntimamente, ninguno podía reclamar al otro más de lo que, en vista de sus cualidades especiales podía esperarse de él. De ahí que cada socio respondiese sólo de la culpa levis in concreto, cada uno se asociaba no con un abstracto "buen padre de familia", sino con un concreto amigo suyo cuyos defectos conocía.

Como la sociedad antigua no tenía personalidad jurídica, las aportaciones de bienes hechas por los socios no eran transmisiones a la sociedad sino que solían convertirse en copropiedad de los socios o eran objeto de un comodato o de un mutuo, según lo que convenían los interesados.

El reparto de pérdidas y ganancias se hacía por partes iguales, salvo acuerdo en contrario, y si se había previsto una clave especial para el reparto de las ganancias, las pérdidas se distribuían en la misma proporción, si no había acuerdo en contrario.

Por regla general, todos los socios tenían igual derecho a administrar la sociedad; pero en la práctica, se solía nombrar - en el mismo contrato de sociedad o por mandato posterior - unos administradores, o bien se establecían diversos sectores de administración, encargando a uno o más socios de cada sector.

Según Margadant, podemos distinguir dos sociedades universales y dos particulares. Las universales eran:

a) La sociedad de todos los bienes que tuvieran los socios; por ejemplo, la formada entre los *filifamilias* que no querían dividir la herencia de su padre.

b) La *societas quaestus*, que comprendía todas las adquisiciones obtenidas por el esfuerzo propio de los socios; por tanto, no comprendía herencias, legados o donaciones. Esta sociedad era frecuente entre cónyuges que no se habían casado *cum manu*.

Las particulares eran:

a) La sociedad que tenía por objeto determinada clase de negocios; por ejemplo, la que se dedicaba a comprar pieles en la Galia y venderlas en Roma.

b) La sociedad para la explotación de una cosa determinada, ej. la formada para la explotación de un molino.

La sociedad se extinguía por las siguientes causas:

1. RE. Por pérdida de su objeto material o por imposibilidad de realizar el fin.
2. Persona. Por muerte, capitis deminutio o concurso de un socio (por tratarse de un contrato intuitu personae a nadie se podía obligar a continuar una sociedad con los herederos del difunto).
3. Voluntae. Si todos los socios estaban de acuerdo en disolver la sociedad, estamos en presencia del caso común y corriente de dissensus que anulaba el consensus original.
4. Actione. Por el ejercicio de la acción de división, pero también como subproducto de la actio pro socio.

1.2.2. Ley General de Sociedades Mercantiles (1934)

En el próximo capítulo hablaremos del tratamiento jurídico de la empresa, de sus definiciones y sus elementos así como de diversas clasificaciones. Sin embargo en éste momento podemos señalar que la Ley General de Sociedades Mercantiles define a la "Sociedad Mercantil" de la siguiente manera:

"El acto jurídico mediante el cual los socios se obligan a combinar sus recursos o sus esfuerzos para la realización de un fin común, de acuerdo con las normas que, para alguno de los tipos sociales en ella previstos, señala la Ley mercantil".

Es importante señalar que ésta definición no toma en cuenta los fines perseguidos por la sociedad sino únicamente su estructura considerándola como mercantil si adopta alguno de los tipos regulado por las leyes mercantiles. (9)

1.2.3. Otras legislaciones

1.2.3.1. Ley de la Microindustria

La Ley Federal para el Fomento de la Microindustria y la Actividad Artesanal tiene por objeto fomentar el desarrollo de la microindustria mediante el otorgamiento de apoyos fiscales, financieros, de mercado y de asistencia técnica, así como facilitar la constitución y funcionamiento de las personas morales correspondientes, simplificar trámites administrativos ante autoridades federales y promover la coordinación con autoridades locales o municipales para este último objeto. (Art. 1o.)

La antes mencionada Ley (que de ahora en adelante identificaremos

⁹) LEY GENERAL DE SOCIEDADES MERCANTILES; Editorial Porrúa; 57a. edición; México 1992.

como Ley de la Microindustria), consta de VII capítulos que son: Disposiciones Generales, De los empresarios personas físicas, De las empresas Microindustriales - Personas Morales, Del Padrón Nacional de la Microindustria, De la Comisión Intersecretarial para el fomento de la Microindustria, De la Simplificación Administrativa - Estímulos y Asistencia a la Microindustria, De la Coordinación con las entidades federativas mismos que analizaremos brevemente. (10)

I. Disposiciones Generales.

La Ley de la Microindustria define a la "Microindustria" en su artículo 3o. como:

".. se entenderá como empresas microindustriales a las uniddes económicas que, a través de la organización del trabajo y bienes materiales o incorpóreos de que se sirvan, se dediquen a la transformación de bienes, ocupen directamente hasta quince trabajadores y cuyas ventas anuales estimadas o reales no excedan de los montos que determine la Secretaría (SECOFI), los cuales se publicarán en el Diario Oficial de la Federación".

Asimismo, la mencionada Ley prevé que los empresarios de la microindustria pueden ser personas físicas o morales que se

¹⁰⁾ SECRETARIA DE COMERCIO Y FOMENTO INDUSTRIAL (SECOFI); Cuadernos SECOFI - Serie jurídico; "Ley Federal para el Fomento de la Microindustria y la Actividad Artesanal".

constituyan con apego a la misma Ley o a otras leyes sin contravenir a la primera.

Este capítulo básicamente senta las bases para la organización, creación, fomento y desarrollo de las microindustrias.

II. De los empresarios personas físicas.

Senta las bases y requisitos para que las personas puedan constituir microempresas debiendo solicitar a la Secretaría (SECOFI) inscripción y cédula que le permita ostentarse como tal.

III. De las empresas microindustriales personas morales.

El artículo 12 establece que "... los individuos de nacionalidad mexicana que deseen asociarse para constituir una persona moral que pueda ser considerada como microindustrial, podrán hacerlo adoptando la forma de sociedad de responsabilidad limitada que regula la Ley General de Sociedades Mercantiles, con las modalidades previstas en el capítulo y sin perjuicio de que puedan adoptar otra forma legal", de este artículo se desprende que una empresa puede adquirir el carácter de microempresa constituyéndose en cualesquiera de los tipos de sociedades previstos por la Ley General de Sociedades Mercantiles siempre y cuando cumpla con las disposiciones establecidas por la Ley de Microindustria.

También establece que las empresas microindustriales deberán inscribirse en el Padrón Nacional de la Microindustria previa aprobación de la Secretaría de su contrato social, constitución y registro en el Registro Público de Comercio. También establece la prohibición de que ni los socios a este tipo de empresas (personas físicas o morales) pueden pertenecer a otras empresas microindustriales. (11)

2. LA EMPRESA PEQUEÑA Y MEDIANA DESDE EL TRATAMIENTO ECONOMICO Y JURIDICO.

2.1 Conceptos de pequeña empresa. Sus elementos

2.1.1. DESDE EL PUNTO DE VISTA ECONOMICO.

El criterio de pequeña siempre ha sido un tema de discusión. Se ha tratado de definir a la pequeña empresa en varias ocasiones con mayor o menor éxito. Por lo que en términos generales, se denomina pequeña empresa a " aquella entidad que operando en forma organizada utiliza sus conocimientos y recursos para elaborar productos o prestar servicios que se suministran a terceros, en la mayoría de los casos mediante un lucro o ganancia".(12)

11) Idem.

12) BROOM & LONGENICKER, "Administración de negocios"; Editorial CECSA; 1a. edición; México 1983.

"Una empresa pequeña es aquella que posee el dueño en plena libertad, manejada autónomamente y que no es dominante en la rama en la que opera". (13)

La empresa pequeña es una unidad productiva o de servicio que, constituida según aspectos prácticos y legales, se integra por recursos humanos, materiales y técnicos, valiéndose de la administración para lograr sus objetivos.

Para determinar el tamaño de una empresa se ha tomado en cuenta la cifra de su capital social y el área geográfica de sus operaciones. Por tanto, se considera que una empresa es pequeña cuando reúne los siguientes requisitos:

- a) Gerencia Independiente: Los gerentes suelen ser generalmente los mismos dueños
- b) Capital y Propiedad: El capital debe ser aportado por una persona o por un grupo de personas
- c) Mercado Local: La pequeña empresa tiene, por lo general, un ámbito de acción predominantemente local
- d) Tamaño relativo: Una empresa es pequeña cuando así lo establece la comparación con otras unidades del mismo

13) PICKLE Hal B./Abrahamson Royce L.; "Administración de empresas pequeñas y medianas"; Grupo Noriega Editores; México 1993

ramo. (14)

Asimismo, una empresa pequeña es "un ente económico donde los recursos se conjugan con una toma de decisiones centralizadas y que cuenta con una administración precaria". (15)

Existen diversos criterios para establecer cuales son los elementos que deben reunirse para la formación de una pequeña empresa, a continuación enumeramos algunos:

- a) Su capital inicial puede ser hasta de N\$15,000.00 (quince mil nuevos pesos).

- b) El número de sus integrantes debe ser de:
 - b.1.) no más de 100 personas, según el Plan Nacional de desarrollo industrial
 - b.2.) Entre 40 y 80 personas, según el Lic. Agustín Reyes Ponce
 - b.3.) Con menos de 250 personas, de acuerdo al Colegio Americano de Contadores

¹⁴) CRISTENESEN Roland; "La sucesión de la Dirección de Pequeña Empresa"; Editorial Labor S.A.; 1a. edición; México 1980.

¹⁵) ¹⁵) RIVERA Ríos P.; "Apuntes de Empresa Pequeña y Mediana"; Mico 1988.

c) Su administración es precaria, y por tanto, la planeación es solamente el somero planteamiento de un curso de acción, sin ninguna crónica y casi nulos sistemas de control.

d) En cuanto a la complejidad de la organización se dice que una empresa es pequeña si existen por lo menos 3 grupos fundamentales: el de producción de bienes y servicios, el de distribución y el de finanzas y control.

e) No planean a futuro, únicamente resuelven problemas presentes y por lo general son de capacidad de producción limitada.

Las empresas pequeñas en particular, cambian constantemente de objetivos porque para ellas lo mismo puede considerarse objetivos lo que son políticas o viceversa, por lo que no existe una idea clara y definida de los objetivos. Esta dificultad en la precisión de los mismos logra concretar que tales objetivos radican principalmente en:

- a) Aumentar el número de clientes
- b) Reestructuración de la organización de la empresa
- c) Incrementar su productividad con los escasos recursos con que cuenta

d) Lograr una expansión de la empresa ⁽¹⁶⁾

Sin embargo, este tipo de empresas tienen algunos otros objetivos en relación a la responsabilidad con el país, como el de ser eficientes, generar empleos, participar en el desarrollo regional y federal, coadyuvar a la independencia económica y social del país etc..

Los objetivos de la empresa pequeña se pueden observar desde varios tipos de satisfactores:

a) Los que satisfacen a la sociedad al tener como objetivo el servicio social en que se deben cumplir con los requerimientos que la sociedad exige, como la satisfacción de sus necesidades mediante bienes y servicios, el desarrollo profesional de sus empleados y la participación.

b) Aquellos que satisfacen a los propietarios mediante la obtención de utilidades suficientes, entendiéndose a la utilidad como la recompensa por los riesgos corridos por el empresario y por el esfuerzo puesto para ello, lo que conlleva a un ciclo que genera nuevos empleos, bienestar y productos. Este objetivo tiene gran relevancia en este tipo de empresas (pequeñas) ya que generalmente

¹⁶) RODRIGUEZ Leonardo; "Planificación, Organización y Dirección de la Pequeña Empresa"; Editorial Iberoamericana; 1a. edición; México 1989.

es lo que mueve a la gente a arriesgar su capital en la incursión de negocios, siendo a su vez una de las principales características de este sector empresarial. (17)

c) Los que tienen el crecimiento de la empresa como meta, reflejado en volúmen de producción, y con ello de ventas o en expansión dentro del mercado; ambas derivadas de la capacidad de los recursos humanos y económicos con los que se cuentan y que sólo pueden darse en relación con las habilidades del dueño y con las expectativas de desarrollo de la economía del país en que se encuentre. (18)

Las ventajas de la pequeña empresa derivan directamente de su tamaño y de sus líneas de comunicación cortas y directas: Existe por lo general un nivel de manejo único. El contacto, cara a cara entre los empleados y el gerente hacen posible una buena comunicación entre ellos, lo mismo para dar y recibir instrucciones que para discutir asuntos relacionados al establecimiento. Esta relación de persona a persona aumenta considerablemente las posibilidades de reducir y eliminar muchos problemas a este respecto que se suscitan en empresas mayores. En este proceso es fácil que el mensaje sea trasgiversado y malinterpretado. El gerente debe tener cuidado a este respecto. A pesar del hecho que las líneas de comunicación sean directas y cortas elimina los

17) RODRIGUEZ Valencia; "Cómo administrar Pequeñas y Medianas Empresas; Editorial Ecasa; 1a. edición; México 1985

18) "Biblioteca de Administración de la Pequeña y Mediana Empresa"; Editorial Mc. Graw Hill; Tomo II.

grandes inconvenientes que se presentan en las empresas mayores, no debe descartarse la posibilidad de que surjan problemas de comunicación en una pequeña empresa. Las causas que los pudieran provocar podrían aparecer en cualquier circunstancia, inclusive en una relación cercana y personal. Aquí es donde el gerente debe aprovechar su condición de eslabón en la cadena comunicativa para lograr que todo marche bien. Además debe percatarse que para eliminar las posibles confusiones de un mandato, éste debe ser hecho en forma oral y no escrita. En un establecimiento pequeño es posible la existencia de una comunicación entre gerente y empleado lo cual es un valioso auxiliar para mejorar el entendimiento entre los que lo integran y, por lo tanto, para depurar el funcionamiento de la organización.

Por el contrario, la no utilización traería una repercusión negativa en la comunicación de la cual forma parte.

- La ganancia como salario: Las ganancias que resulten de las operaciones de la empresa constituyen la retribución financiera de su dueño. En gran parte, éste puede modificar el monto de sus ingresos mediante el tipo de política que lleva a cabo, el esfuerzo que realice y el acierto con que administre su empresa. Este factor puede considerarse como una motivación para iniciar el funcionamiento de un establecimiento pequeño.

- Contacto con empleados y clientes: El pequeño negociante tiene la

oportunidad de establecer y mantener una relación armónica con sus empleados en su trabajo. Dado que en la pequeña empresa existe un único nivel administrativo, es posible la interacción directa entre el gerente y sus subordinados. De esta manera, aquel tiene mayor oportunidad de conocer las necesidades y aspiraciones de los que ahí laboran. Igualmente, la visión de los trabajadores acerca del patrón se verá modificada. Los problemas se pueden afrontar conjuntamente en base a este entendimiento y los problemas de comunicación pueden ser reducidos. El gerente y sus empleados suelen trabajar juntos, lo que le dá a la relación de trabajo un carácter informal. A esto se podrá agregar que es vital en un establecimiento que todos sus miembros cooperen para realizar un buen trabajo de equipo.

- Autonomía: El pequeño empresario está directamente relacionado con todas las decisiones que afecten el funcionamiento de su empresa, lo que le permite decidir a su libre albedrío.

- Accesibilidad del medio: En el medio en el que la pequeña empresa funciona es fácil iniciar una empresa. Sólo es necesario un local, cumplir con los permisos y disposiciones que establece la ley según la actividad y un pequeño capital, también variante de acuerdo al tipo de actividad a desarrollarse (19).

La mediana y pequeña empresa constituyen hoy en día el centro del

19) PICKLE, B. Hal; Op. Cit.;

sistema económico de nuestro país. El enorme crecimiento de la influencia actual de éstas empresas se debe a la amasificación de la sociedad, a la necesidad de concentrar grandes capitales y enormes recursos técnicos para el adecuado funcionamiento de la producción y de los servicios y al alto nivel de perfección logrado ya por muchas normas de dirección.

Por lo tanto las tareas directivas son cada vez más complejas y el mismo tiempo de gran trascendencia social, puesto que sus efectos se transmiten y multiplican en cualquier actividad. Desde el punto de vista individual, un pequeño negocio puede ser aparentemente insignificante, pero en su tamaño de conjunto es realmente grande; no sólo en cifras sino por su contribución a la economía.

La pequeña empresa ha proporcionado una de las mejores alternativas para la independencia económica; podemos decir que éste tipo de empresas han sido una gran oportunidad a través de la cual los grupos en desventaja económica han podido iniciarse y consolidarse por méritos propios. Hay que hacer notar que la pequeña y mediana empresa nos ofrecen la opción básica para continuar con una expansión económica del país.

"La importancia de la pequeña y mediana empresa no solo puede medirse por el número de establecimientos sino también por el capital invertido que representan, por el valor de su producción,

por el valor agregado, por las materias primas que consumen, por la formación de capital fijo, por los empleos que generan y por la capacidad de compra que dan a la población trabajadora mediante sueldos y salarios.

La pequeña y mediana empresa contribuye a elevar el nivel de ingresos de la población al crear un mecanismo redistributivo de la propiedad entre parientes y amigos que son quienes forjan una idea e inician una actividad empresarial en pequeña escala.

De esta manera esta clase de empresas son un mecanismo de captación de pequeños ahorros para hacerlos productivos. (20)

La pequeña y mediana empresa ofrecen el campo experimental donde se generan con frecuencia nuevos productos, nuevas ideas, nuevas técnicas y nuevas formas de hacer las cosas, así como proporcionar un área para el desarrollo de las habilidades empresariales de todos aquellos egresados universitarios que desea poner en práctica sus conocimientos. Existen 3 aspectos en que la pequeña y mediana empresa cumplen una función bien definida dentro del desarrollo general del país y específicamente en este tan traído proceso de

²⁰) DICKSON, Franklyn L.; "El éxito de las empresas medianas y pequeñas"; Editorial Diana; México 1984.

industrialización y modernización:

"1. Llenar huecos en la producción .- Existe un gran número de productos que tienen que ser elaborados en pequeña escala como es el caso de aquellas empresas grandes del mismo ramo que requieren de una misma parte o material en cantidad reducida pero que les resulta incosteable fabricarla. En este caso la pequeña empresa se integra perfectamente con las grandes pues en lugar de competir, las complementa.

2. Crear y fortalecer una clase empresarial.- Constituye una escuela práctica, de gran valor nacional, para formar empresarios, administradores y técnicos. Les permite en su escala de operaciones adquirir disciplinas necesarias sin grandes quebrantos económicos porque tiene todas las funciones a la vista y el sentido común y la práctica bastan para resolver los problemas que sobre la marcha se van presentando.

3. Proporcionar mayor número de empleos.- La generación de empleos para una creciente población es uno de los más grandes problemas del Estado Mexicano, pero es éste sector quien ayuda a desahogar dichas presiones, ya que coadyuva a orientar las inquietudes de muchos futuros empleados en labores empresariales de mayor trascendencia para la economía". (21)

21) GARCIA LIÑAN Salvador; "Tú futuro en tu propio negocio"; Editorial Pax; México 1989.

A continuación se expone un perfil general de la empresa pequeña y mediana en nuestro país:

<u>Factores</u>	<u>Resultados</u>
Datos Estructurales	Los criterios para definir el "tamaño" de una empresa son muy variados sin mencionar los efectos acarreados por la inflación al distorsionar las cifras.
Tecnología	Sistemas tradicionales, el 40 % ya utiliza productos automatizados
Problemática a la que deben enfrentarse	Recursos humanos, Deficiencias de Gobierno, Falta de seriedad de Proveedores, Financiamientos, Competencia
Valores y Objetivos	Maximizar utilidades, vigilancia estrecha a la operación, toma de

decisiones centralizadas

Crecimiento y Planeación

La mayoría han crecido, otros no quieren crecer por control. Planeación estratégica y táctica casi inexistentes

Administración de personal

Actitud pasiva para el manejo del personal

Procesos informativos

Lo relevante es estar al día en productos y tecnología. La información se obtiene de visitas al extranjero, información de clientes, otros industriales.

De aquí podemos concluir que la problemática y oportunidades de la pequeña y mediana empresa se generan de las características del propietario, ya que se da una relación de mutua dependencia, en donde sus cualidades y defectos individuales se reflejan en el éxito o fracaso de la empresa que dirigen.

"Desde el punto de vista de negocios, el dueño de un negocio mediano o pequeño es aquella persona, que bajo el impulso de ser independiente y a través de la gestación y madurez de una idea, organiza, dirige y asume los riesgos calculados de la operación y

sobreviviencia de un negocio, por pequeño que éste sea. En este proceso está latente la intención de vencer las dificultades esperadas e inesperadas que se le cruzan por el camino". (22)

Existen características que distinguen a los empresarios de la gente común:

- Toma riesgos medidos, analizados y fundados
- Crea oportunidades de negocios
- Planea sin requerir de una disciplina académica
- Comienza a serlo al seleccionar al mejor destino y

rentabilidad de su inversión

Para algunos autores el empresario tiene un perfil bien definido:

- " a) Son personas muy motivadas para lograr sus propósitos
- b) Saben asumir los riesgos para conseguir lo que se proponen
- c) Tienen gran confianza en sí mismos
- d) Son optimistas por naturaleza
- e) Son originales y confían en sus propios recursos
- f) Se informa primero sobre la naturaleza de los negocios
- g) Se sensibiliza a las tendencias que se manifiestan en el presente
- h) Siempre están dispuestos a innovar
- i) Tienen una necesidad de realización, de reconocimiento y de

22) GILDER George; "El espíritu de la libres empresa"; Editorial Lasser Press; México 1985.

dependencia

- j) No es necesariamente conflictivo, pero no es su estilo trabajar bajo las órdenes de otro". (23)

El empresario pequeño se puede definir como:

" El agente de cambio de la unidad económica más pequeña, más benéfico para crear y distribuir la riqueza del país, es el principal promotor de nuevas fuentes de empleo". (24)

Su labor se desarrolla en el ámbito de la micro y pequeña empresa, donde las oportunidades de salir adelante se presentan más difíciles, donde los apoyos gubernamentales son escasos o no existen, donde la crisis golpea con mayor fuerza al no contar con recursos económicos, tecnologías adecuadas, fuentes de financiamiento, planeación, etc.. Ahora, si analizamos las estadísticas, veremos que éste tipo de empresa representan el mayor número de establecimientos, dan empleo a una fuente importante de mano de obra y fomentan el desarrollo de la actividad económica por su espíritu emprendedor, que no se quebranta ante las perspectivas y que confía de manera, tal vez personalista, en su propio esfuerzo por desarrollarse.

23) OLEA F., Pedro et all; "Manual de Técnicas de investigación documental"; Editorial Esfinge, México 1985.

24) PICKLE, Hal B.; op cit.

Respecto a los valores del empresario se ha dicho: "Si quiere tener su propio negocio porque se encuentra harto de que le digan lo que tiene que hacer, porque desea mayor libertad, o porque no lo aprecian o subestiman, olvídelo, estas no son razones para iniciar un negocio; son razones para salir corriendo de su empleo actual. Si Usted quiere hacer muchísimo dinero; probablemente tampoco sea una buena razón, es una meta excelente y meritoria, pero si es su motivación primordial, no será lo suficiente para ayudarlo a pasar los años de vacas flacas". (25)

Existen otras consideraciones que son las que realmente mueven a un individuo a tomar la alternativa de un negocio, así lo expone George Gilder cuando asegura que "el despliegue empresarial es el terreno más creativo en el desarrollo económico, principalmente porque proporciona el mejor medio de aprendizaje. El individuo que edifica una compañía partiendo de la nada, requiere un profundo conocimiento de lo que la hace trabajar mucho mejor que el de un ejecutivo en jefe importado de fuera de la empresa, por muy eficaces que sean sus sistemas gerenciales de información, por muy numerosos que sean los casos que haya explorado a fondo en la Universidad de Harvard. El empresario se hace de un punto de vista dinámico e integrado de su compañía, así como de un punto de vista

25) Idem.

empresarial realista". (26)

El empresario es la piedra angular en cualquier sistema de libre empresa. Es el de las nuevas ideas, es el que advierte las oportunidades en momentos en que la economía parece difícil, es el que reúne los fondos para abrir su empresa, y es el que suele hacerse cargo de la operación de la misma para ofrecer bienes y servicios a los consumidores, es quien organiza hasta el último detalle, el funcionamiento de la empresa y asume los riesgos que puedan implicar sus errores. Por todo esto podemos considerar que las satisfacciones psicológicas y monetarias que se obtienen de fundar una empresa son de igual peso pero para el propietario.

La mayoría de los empresarios dueños de medianas y pequeñas empresas se reconocen como poco capaces en cuanto a su labor empresarial, cosa realmente poco creíble, ya que la mayoría de ellos han logrado abrir negocios donde antes no había, generar nuevas fuentes de trabajo, tomar riesgos para desarrollar la economía, generar impuestos, etc..

Son a ellos y a los empresarios latentes en cada miembro de la

²⁶⁾ RODRIGUEZ Leonardo; "Planificación, Organización y Dirección de la Pequeña Empresa; Grupo Editorial Iberoamérica; México 1989.

sociedad a quienes debe fomentárseles su espíritu empresarial a fin de que sean quienes saquen a nuestro país adelante. La Historia de México puede verse enriquecida con el desarrollo de cualidades empresariales en la sociedad, aunque éstas sean premiadas con el menosprecio.

La edad que es más que nada una característica de los empresarios, se transforma en la actualidad en un valor por el empuje que la gente joven ha venido desarrollando dentro del ámbito económico de nuestro país. Prueba de ello son la proliferación de asociaciones de jóvenes empresarios que aún viendo los negros nubarrones que se ciernen sobre nuestro país se dan un "sí" de confianza y ponen su juventud, empuje y deseo de logro a su servicio.

2.1.2. Desde el punto de vista jurídico.

El concepto de empresa es un viejo concepto que surge paralelamente con el concepto de propiedad. El hombre emplea los bienes que forman su patrimonio para dos objetivos principales: para su consumo propio y para fines productivos o reproductivos. En este segundo empleo el hombre organiza esos bienes con el trabajo de otras personas, dando lugar al concepto de empresa. En este orden de ideas podríamos tener frente a sí dos patrimonios, un patrimonio

propio de su titular y otro patrimonio comercial, aunque la mayoría de las legislaciones del mundo afiliadas a la unidad del patrimonio reconocen que el comerciante responde de sus obligaciones como tal, con la universalidad de su patrimonio, es decir con los bienes destinados a su uso propio y los destinados a fines de producción.

Cuando a virtud de la ficción jurídica es posible configurar una sociedad en la que la ley supone la concurrencia de esfuerzos y de recursos para la realización de un fin común, que puede o no ser de carácter preponderantemente económico e incluso de especulación comercial, estamos frente a la sociedad. Cuando los recursos y los esfuerzos que forman el correspondiente patrimonio social están destinados a generar bienes o servicios para el mercado, estamos frente a la empresa en sentido social.

En uno y en otro caso, estamos frente a la empresa que tiene primariamente un significado económico, es decir ya vista desde el punto de vista individual, ya vista desde el punto de vista social, la empresa es un concepto de naturaleza preponderantemente económica. De ahí que se diga en forma simplista que la empresa es la organización de los factores de la producción. Ahora bien, cuáles son esos factores, a nuestro juicio no pueden ser otros que el trabajo y el capital y prescindimos totalmente del concepto de naturaleza, porque todos los bienes o elementos de ésta son susceptibles de apropiación individual y como tales forman parte

del capital. (27)

La empresa no solamente genera o produce bienes o servicios sino que los destina al cambio, a la circulación en el mercado. De ahí la importancia del contrato y así la compraventa, el arrendamiento, el depósito y en general todos los contratos permiten el intercambio de bienes y servicios y más aún a través de la prenda, la hipoteca, la fianza, garantizan las obligaciones mediante la afectación preferente de un bien.

Pensamos que el concepto de empresa es un concepto económico que el derecho ha reconocido y en cierto modo todas las teorías que al efecto se han formulado tienen parcialmente razón. Cuando estamos frente a la persona individual sus bienes afectos a la producción de bienes y servicios no puede tener otro carácter, que no sea el del patrimonio comercial de su titular. Cuando estamos frente a una persona moral, cuya actividad se desenvuelve en el mercado, los bienes y servicios que constituyen su capital pueden cambiar día con día.

27) ASTUDILLO Ursúa, Pedro; "Derecho Económico"; Revista; 2a. etapa; UNAM; Num. 2 1989.

En el primer supuesto, no podemos invocar a otra persona que no sea la persona individual, la persona física, que ha destinado parte de su patrimonio personal o comercio. En el segundo supuesto el titular del capital o del patrimonio es la persona moral o jurídica. En resumen el titular de los derechos y obligaciones es la respectiva persona jurídica, de ahí que cualquiera que sea la teoría que se adopte, debe estimarse que "la empresa es un conjunto de bienes y derechos organizados por el empresario individual o social y cuya existencia reconoce y protege el derecho". (28)

Las prerrogativas y tratamiento que la propia ley de a la empresa social, son expresión de la protección que el derecho brinda a la universalidad del hecho que constituye el patrimonio individual o social del empresario.

Cuando estamos frente a la empresa social, es decir aquella cuya titularidad deviene de una persona moral, es obvio que tiene un nombre (una razón o una denominación social), un domicilio, una nacionalidad, un objeto, una estructura social que permiten a los administradores ejecutar los actos sociales, un cuerpo deliberante y un órgano de vigilancia a quien corresponderá vigilar que los actos sociales se ciñan a la ley.

Fuera de estas consideraciones y desde el ángulo del jurista que tiene que mirar a la empresa como una universalidad de bienes, cuya

28) Idem.

existencia reconoce y protege el derecho, no es posible concebirla de manada separada del concepto de persona y así no resisten un análisis severo las doctrinas que consideran a la empresa como patrimonio, como empresa y patrimonio y las teorías que la consideran como un negocio jurídico, como un derecho, como una pluralidad de cosas, como una universalidad de hecho, no son sino la expresión de lo que antes dejamos dicho. La empresa individual y la empresa social económicamente hablando son organizaciones de bienes y servicios dedicados a la producción, que el derecho a través de sus normas reconoce y regula.

Dice G. Ripert en un libro que se ha hecho ya clásico: "Los aspectos jurídicos del capitalismo moderno", que los juristas no sabrían aplicar ni interpretar las reglas del derecho si no conocieren la economía y la sociología y en verdad que esta afirmación es del todo acertada. La actividad del hombre sujeta a ciertas normas en la medida en que éstas le permitan alcanzar fines. No es posible de ninguna manera considerar a la economía como la ciencia que estudia la conducta del hombre encaminada a producir, distribuir, circular bienes y servicios que por su rareza tienen un precio y que están destinados a satisfacer las necesidades humanas, si no tenemos a la vista las normas jurídicas que regulan esta actividad humana.

Las reglas jurídicas dice PIGOU: "Forman el primer elemento del cuadro de la vida económica. No se podría estudiar la producción y

la reproducción de las riquezas y detenerse en la frontera de las tierras vedadas; la ley y el contrato"; el derecho dice L. Baudin: "es una cristalización de la economía". Creemos que se pierde el tiempo si queremos ceñir ciertos conceptos a determinada rama del conocimiento. El concepto de empresa es un concepto de naturaleza eminentemente económica que el derecho reconoce y regula. Creemos que a partir de este punto de vista es inobjetable que el régimen de propiedad a que sujeta el concepto de empresa trae consigo como cauda un derecho con los mismos propósitos. La propiedad individual sobre la empresa tiene consigo su derecho propio, el derecho social, y cuando entre estos dos tipos de derecho se da una simbiosis, estamos frente al fenómeno en que se compenetran el derecho liberal individual y el socialista.

El derecho corporativo constituye el reconocimiento del derecho a la realidad económica que conocemos por empresas. Los diferentes tipos de sociedad y muy particularmente la sociedad anónima aportan las figuras jurídicas a través de las cuales la actividad empresaria se organiza y desenvuelve.

Ciertamente el contrato de sociedad existía desde el derecho romano, pero las sociedades por acciones significaron una transformación del derecho de propiedad en el sentido de que la empresa ya no existe para la propiedad, sino la propiedad para la empresa, esto es el patrimonio social corresponde a una persona diversa de los socios y no pertenece a ninguno de ellos en

particular, ni responde a los propósitos de los socios sino al fin social; por otra parte, el patrimonio social se fragmenta en tantas partes como acciones lo representan y finalmente la propiedad fraccionada puede transmitirse o cederse en forma tan ágil que quedan atrás las viejas y sacramentales fórmulas de transmisión del derecho romano y canónico.

Hoy día, decir que el órgano de la sociedad anónima es la asamblea general de accionistas, es sólo un decir, afirmar que el consejo de administración es el órgano decisorio de la sociedad anónima es también otro decir. Las nuevas corrientes del derecho corporativo enseñan que el Director General y la asamblea de directores son los órganos directivos de la sociedad y que la función de vigilancia o supervisión de cierto modo ha pasado a ser una de las funciones del antiguo consejo de administración.

Por otra parte, con la introducción de la cibernética en la operación de la sociedad, corresponde replantear las funciones de vigilancia del comisario.

La intervención del Estado en el derecho considerado tradicionalmente como derecho privado, más que una real intervención o sustitución, ha pretendido resolver problemas internos de las empresas, de las empresas entre sí, de las empresas y sus trabajadores y con el público consumidor.

El impropio llamado socialismo de estado, sólo pretende intervenir en la operación de las empresas, para lograr un mayor fortalecimiento de éstas. La operación de este fenómeno en el mundo del derecho ha originado que ciertos sectores del derecho mercantil se tornen en derecho administrativo. (29)

Pedro Astudillo Ursua en la Revista "Derecho económico", considera que el concepto de empresa es un viejo concepto, que surge paralelamente con el concepto de propiedad. El hombre emplea los bienes que forman su patrimonio para dos objetos principales: para su consumo propio y para fines productivos o reproductivos. En este segundo empleo el hombre organiza estos bienes con el trabajo de otras personas, dando lugar al concepto de empresa. En este orden de ideas podríamos tener frente a sí a dos patrimonios, un patrimonio propio de su titular y otro comercial, aunque la mayoría de las legislaciones del mundo afiliadas a la unidad del patrimonio reconocen que el comerciante responde de sus obligaciones como tal, con la universalidad de su patrimonio, es decir con los bienes destinados a su uso propio y los destinados a fines de producción.

²⁹ Idem.

Cuando a virtud de la ficción jurídica es posible configurar una sociedad en la que la ley supone la concurrencia de esfuerzos y de recursos para la realización de un fin común, que puede o no ser de carácter preponderantemente económico e incluso de especulación comercial, estamos frente a la sociedad. Cuando los recursos y los esfuerzos que forman el correspondiente patrimonio social están destinados a generar bienes o servicios para el mercado, estamos frente a la empresa en sentido social.

En uno y en otro caso, estamos frente a la empresa que tiene primariamente un significado económico, ya observada desde el punto de vista individual o social, la empresa es un concepto de naturaleza preponderantemente económica. De ahí que se diga en forma simplista que "la empresa es la organización de los factores de la producción". Ahora bien, ¿cuáles son esos factores?, a nuestro juicio no pueden ser otros que el trabajo y el capital, y prescindimos totalmente del concepto de naturaleza, porque todos los bienes y elementos de ésta son susceptibles de apropiación individual y como tales forman parte del capital.

La empresa no solamente genera o produce bienes o servicios, sino que los destina al cambio, a la circulación en el mercado. De ahí la importancia del contrato y así la compraventa, el arrendamiento, el depósito y en general todos los contratos permiten el intercambio de bienes y servicios y más aún a través de la prenda, la hipoteca y la fianza, garantizan las obligaciones mediante la

afectación preferente de un bien.

Pensamos que el concepto de empresa es un concepto económico que el derecho ha reconocido y en cierto modo todas las teorías que al efecto se han formulado tienen parcialmente razón. Cuando estamos frente a la persona individual sus bienes afectos a la producción de bienes y servicios no puede tener otro carácter que no sea el del patrimonio comercial de su titular. Cuando estamos frente a una persona moral cuya actividad se desenvuelve en el mercado, los bienes y servicios que constituyen su capital pueden cambiar día a día.

A continuación exponemos otros puntos de vista.

El vivir humano es necesariamente un convivir; el hombre, como Aristóteles enseña, es un animal sociable. Pero cada hombre precisa vincularse con otros de modo más estrecho del que resulta de su mera convivencia; a la comunidad como hecho natural, se añade una serie de vinculaciones voluntarias, que más propiamente merece el nombre de sociedad, opuesto a comunidad ⁽³⁰⁾.

³⁰) TONNIES Ferdinand; "Principios de Sociología"; núm. 4. pag. 30; México 1942.

La comunidad viene a ser como el ambiente, la atmósfera, es necesario pero no suficiente para su vida corporal, la comunicad, la convivencia con otros seres humanos, le es indispensable, pero no suficiente para realizar todos sus fines; pues a este efecto tiene que establecer lazos particulares con otros hombres. (31)

En cuanto las relaciones que el hombre establece con sus semejantes están reconocidas y reguladas por el derecho, son propiamente, relaciones jurídica. Mediante ellas la vida humana obtiene una mayor plenitud, una mayor riqueza de contenido; cada hombre puede así realizar mejor sus propios fines.

Existe un grupo de negocios jurídicos a cuyo estudio van encaminadas las consideraciones precedentes: los fines de quienes en ellos intervienen no son simplemente paralelos, coordinados, sino que coinciden totalmente; estos negocios jurídicos en los cuales, para la realización de un fin común, las partes prestan su propia actividad, son los **negocios sociales**.

Caracteres esenciales del negocio social.-

Algunos opinan que la nota determinante del negocio constitutivo de una sociedad es la vinculación recíproca de las partes para la realización de un fin común, Otros suelen indicar que las

31) RECASENS SICHES Luis; "Tratado General de Sociología"; Editorial Porrúa; Cap. 4; núm. 2.

sociedades dependen lógicamente de la señalada finalidad común. Tales son la *affectio societatis*, la necesidad de aportaciones de los socios y la vocación a las ganancias y las pérdidas.

LA AFFECTIO SOCIETATIS. Esta expresión latina ha de entenderse como la existencia de una igualdad tal entre las partes, que las constituya en verdaderos socios, sin embargo cuando ésta falta, cuando existe una variación que no coloca a los socios en el mismo plano, entonces falta una verdadera comunidad de fines.

Falta el fin común y por ende falta la *affectio societatis* ya que la existencia de ésta es consecuencia de la existencia de aquel. (32)

APORTACIONES DE LOS SOCIOS. Para la realización del fin común es preciso poner los medios conducentes; esto es que todos aquellos que persigan el fin común han de poner (cada uno dentro de su propia esfera) los medios necesarios para lograrlo, lo que técnicamente se reconoce como aportaciones. (33)

VOCACION A GANANCIAS Y PERDIDAS. Algunos autores como THALLER

³²⁾ Niega autonomía al requisito de la *affectio societatis*. GIRON TENA, "Sobre los conceptos de Sociedad den nuestro Derecho"; en RDP, mayo 54; pag. 369

³³⁾ La SCJN consideró esenciales al negocio de sociedad las aportaciones, de modo que si "unas personas no aportan ni un centavo, ni siquiera trabajo o producto de éste, para la formación de una asociación, sino sólo su propósito de trabajar, no constituyen legalmente ninguna asociación". AD 4927/54; Clara Barriga Guzmán y Coagraviados; 5a. época, tomo CXXXVIII, pag. 485

señalan como uno de los caracteres esenciales del concepto de sociedad, la vocación a las ganancias y las pérdidas; el que todos los socios estén llamados a soportar las últimas y a obtener las primeras.

Mantilla Molina considera que esta nota es una mera consecuencia de que exista un fin común y del carácter que por regla general tiene éste. ⁽³⁴⁾

Sin embargo sabemos que no es esencial que las sociedades persigan un fin de lucro, ya que sociedades con otras finalidades pueden adoptar un tipo mercantil. Por lo tanto y como dice Mantilla Molina, "La posibilidad misma de que existan sociedades sin propósito de obtener ganancias nos prueba que no es éste un carácter esencial a la sociedad y que, en consecuencia, tampoco lo es la vocación de todos los socios a las ganancias y pérdidas".

Haciendo caso omiso de los fines perseguidos, para atender tan sólo a la estructura de la sociedad, considerándola mercantil si adopta un tipo social regulado por leyes mercantiles, cualesquiera que seansus finalidades, puede definirse a la SOCIEDAD MERCANTIL como:

"El acto jurídico mediante el cual los socios se obligan a combinar sus recursos o sus esfuerzos para la realización de un fin

³⁴⁾ MANTILLA MOLINA Roberto L., "Derecho Mercantil"; Editorial Porrúa; 26a. edición; México 1987.

común, de acuerdo con las normas que, para alguno de los tipos sociales en ella previstos, señala la Ley mercantil". (35)

Clasificación de las sociedades.

El artículo 10. de la Ley General de Sociedades Mercantiles enumera seis clases de sociedades mercantiles: en nombre colectivo, en comandita simple, de responsabilidad limitada, anónima, en comandita por acciones y cooperativa.

Mantilla Molina establece que conviene clasificar las diversas especies que existen en nuestro derecho, optando por el que atendiendo al carácter y transmisibilidad de los derechos de socio, separa a las sociedades por partes de interés de las sociedades por acciones.

Al primer grupo pertenecen: la sociedad colectiva, la comandita simple y la limitada y a la cooperativa (sin dejar de mencionar que la ley llama certificado de aportación y no cuota o parte de interés, el documento que representa los derechos del socio). El segundo grupo lo forman la anónima y la comandita por acciones.

35) Idem.

Existe otro criterio para clasificar a las sociedades como Sociedades de personas y Sociedades de capitales, esta clasificación se funda en el *intuitus personae*, la consideración de las cualidades personales de los socios teniendo una gran importancia en algunas sociedades, en tanto que en otras es muy escasa pues se atiende preferentemente al capital aportado y se constituyen *intuitus pecuniae* (sociedad de capital).

Soprano clasifica las sociedades mercantiles en dos grandes grupos: las de fin lucrativo y las de fin mutualista. En esta última clase coloca a las cooperativas y a las mutuas de seguros y en la primera a las demás, conservando como subdivisiones las antes mencionadas sociedades de personas y de capitales.

Sin embargo, ésta clasificación no puede adoptarse en el sistema mexicano, debido a lo antes expuesto en el cuerpo de este capítulo donde la estructura es decisiva para definir la mercantilidad de la sociedad.

Es interesante hacer notar que DE SOLA' CAÑIZARES (1950) al criticar los diversos tipos de clasificación de sociedades, externó una posición que fue calificada como revolucionaria y que decía:

"la clasificación tradicional no se adapta ya a las realidades económicas de hoy. Ni el criterio de los códigos, basado en la responsabilidad de los socios, ni el de la consideración de la

persona o de la organización de la gestión social son válidos para constituir los diversos tipos de sociedades con vistas a una reglamentación adecuada. Es necesario adoptar otro criterio. En nuestra opinión debe ser el de la dimensión de la empresa". (36)

Aquí podemos notar que empiezan a brotar las ideas y conceptos de la pequeña empresa y a lo largo de éste capítulo expresaremos los diversos puntos de vista y conceptos que se han dado para definir a la pequeña y mediana empresa.

PROGRAMA PARA LA MODERNIZACION Y DESARROLLO DE LA INDUSTRIA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA 1991-1994.

El Sistema Nacional de Planeación define los lineamientos generales para los planes, programas, estrategias y políticas que orientan el desarrollo económico. La dinámica de la economía mundial, caracterizada por intensa competencia e interdependencia, requiere una nueva estrategia industrial y comercial.

El Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior 1990-1994 dado a conocer el 18 de febrero de 1991, señala que en México, las industrias de pequeña escala son parte esencial de la planta productiva y se encuentran localizadas en casi todo el territorio; que su actividad es decisiva para el desarrollo e

³⁶⁾ SOLA CAÑIZARES, F.; "Le critère de la dimension dans les sociétés commerciales en Revue Trimestrielle de Droit Commercial (1950).

integración regional, principalmente en ciudades de tamaño medio y pequeño y que son muy importantes para mejorar la distribución del ingreso. El Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana 1991-1994 tiene el propósito de contribuir a superar los problemas operativos y de mercado y favorecer la instalación, operación y crecimiento de estas empresas. Para ello se emplean instrumentos pragmáticos y flexibles y acciones de fomento, que atienden a las características, problemática y potencialidades de los estratos empresariales. Su versatilidad les permite vincularse con los diferentes programas sectoriales de la industria. (37)

El Programa define además, los segmentos que integran el subsector y les asigna prioridades que serán de observancia obligatoria para las dependencias y entidades de la Administración Pública Federal en la aplicación de este Programa.

Asimismo, recoge los diversos planteamientos expresados en los foros de consulta popular, las propuestas de las diferentes organizaciones de industriales y la experiencia en la aplicación de las políticas de promoción.

El esfuerzo coordinado y concertado de los agentes de fomento permitirá alcanzar los objetivos y ajustar los instrumentos y

³⁷⁾ "Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana 1991-1994"; SECOFI; 22.02.91 México.

acciones, en función de cambios en la economía y de las características y prioridades de las entidades federativas.

Su ejecución se sustenta primordialmente en las vertientes de coordinación entre los tres niveles de gobierno y de concertación con los sectores social y privado, cuya participación es fundamental, ya que sus integrantes son los protagonistas principales del Programa, y por tanto, serán quienes podrán adoptar y aclimatar los instrumentos a sus propias necesidades.

La iniciativa de los particulares será el elemento motriz para la realización del Programa.

El Programa en cuestión proporciona las siguientes definiciones:

MICROINDUSTRIA: Las empresas manufactureras que ocupen directamente hasta 15 personas y el valor de sus ventas netas anuales reales o estimadas no rebase el monto que determine la Secretaría de Comercio Y Fomento Industrial (SECOFI).

Sólo las personas físicas de nacionalidad mexicana que satisfagan los requisitos señalados en los artículos 3o, 8o. y 14o. de la Ley Federal para el Fomento de la Microindustria y las sociedades mercantiles con cláusula de exclusión de extranjeros, podrán obtener la Cédula de Microindustria o participar como socios en las

Sociedades de Responsabilidad Limitada Microindustrial, a efecto de recibir los beneficios que ese u otro ordenamientos les otorguen, sin perjuicio de que puedan adoptar otra forma legal.

INDUSTRIA PEQUEÑA.- Las empresas manufactureras que ocupen directamente entre 16 y 100 personas y el valor de sus ventas netas anuales reales o estimadas no rebase el monto que determine la Secretaría.

INDUSTRIA MEDIANA.- Las empresas manufactureras que ocupen directamente entre 101 y 250 personas y el valor de sus ventas netas anuales reales o estimadas no rebase el monto que determine la Secretaría.

Cabe mencionar que las empresas deberán cumplir simultáneamente con los requisitos de número de personal ocupado y valor de ventas netas para clasificarse en un determinado estrato. En el caso de empresas de nueva creación, la estimación del valor de las ventas anuales tendrá que ser congruente con la capacidad productiva instalada y el número de tranajadores previsto.

Las empresas clasificadas como Microindustria e Industria Pequeña tendrán preferencia para el otorgamiento de los apoyos contenidos en el Programa, independientemente de la actividad que realicen.

2.1.3. Distinción con la micro industria.

Como pudimo observar anteriormente al dar la definición de micro empresa, podemos afirmar que la distinción de la pequeña empresa con la mediana y con la micro es básicamente el número de personas que laboran en ellas. Sin embargo, también es notable el impulso, apoyo y protección que a través de los diversos planes y programas aplicables se pretende dar a la micro y pequeña empresa para evitar que se vea aplastada por las de mayor dimensión. (38)

2.2. El modelo mexicano actual

2.2.1. MEXICO - LAS GRANDES TRANSFORMACIONES

En la historia económica de las naciones hay etapas fundamentales en las que se establecen las condiciones para su desarrollo. En México, en este siglo, podemos distinguir dos de esas grandes etapas. La primera, en los os postrevolucionarios, cuando se establecieron las instituciones políticas, sociales y económicas, y se comenzaron a perfilar las políticas micro y macro económicas que habrían de impulsar el crecimiento desde los años 40 hasta el inicio de la década de los 70.

A finales de los 60 comenzó a debilitarse el modelo anterior. La

38) Idem.

respuesta gubernamental consistió en un creciente intervencionismo destinado a redistribuir más que a fomentar el crecimiento del ingreso. El país comenzó a vivir bajo el Estado propietario y filantrópico, y sobre una estructura económica que había perdido su eficiencia sin haber ganado equidad.

La crisis de 1981-1982 fue para la economía mexicana lo que la caída del muro de Berlín ha sido para la Europa oriental. Los mitos quedaron al desnudo y se presentó la oportunidad para iniciar una segunda gran etapa de construcción de las instituciones económicas fundamentales, animada por una combinación de viejas y nuevas ideas acerca de la conducción de las políticas macro y microeconómicas.

La nueva estrategia económica ha tenido metas claras: recuperar el crecimiento económico con estabilidad de precios y creación de empleos permanentes en los sectores de mayor productividad. En suma, generar riqueza y distribuirla con mayor equidad.

Los cambios estructurales que se iniciaron a mediados de la década anterior tienen dos líneas estratégicas: La redefinición de las funciones económicas del gobierno, lo que conduce a su redimensionamiento, y la liberalización de las actividades económicas, buscando la creación de condiciones competitivas tanto internas como frente al resto del mundo.

LA NUEVA ECONOMIA MUNDIAL. La competencia doméstica como condición para una asignación óptima de recursos es una vieja idea en los anales de la economía. La competencia entre las naciones es una idea moderna, no han pasado muchos años desde que se comenzó a hablar del Japón como una empresa en competencia abierta contra otras economías.

Los movimientos integracionistas se han reunido con la nueva revolución científico-tecnológica para crear megamercados donde es patente el dominio de las economías desarrolladas. Los países de la OCDE disponen de tecnologías avanzadas, controlan el circuito financiero, participan con más del 40% del PIB mundial y con un 51% del comercio global. Al margen de esas economías se coloca el mundillo de los países en desarrollo, ahora ampliado por las Naciones de Europa del este. Cada uno de estos países o varios en conjunto sondan las posibilidades de asociarse a alguno de los 3 grandes bloques de la triada del poder económico.

México está encaminado hacia el mercado norteamericano, este sigue siendo el más grande. El PIB de Estados Unidos, Canadá y México es 3% mayor al de una Europa ampliada, excluyendo la ex- URSS y 50% mayor a la región Asia-Pacífico. ⁽³⁹⁾

TAMAÑO DE LOS BLOQUES 1988

POBLACION

PIB

³⁹⁾ "Las ventajas competitivas de México", Instituto Tecnológico Autónomo de México; Noviembre 1991.

(Millones de habitantes) (Miles de millones de dólares)

NORTEAMERICA (*)	355	5565
EUROPA	390	5380
ASIA - PACIFICO (**)	410	3700

(*) Incluyendo México y Canadá

(**) Sin incluir China

FUENTE: Banco Mundial

El camino norteamericano lleva también hacia una mayor integración latinoamericana. Las gestiones del Presidente Salinas y la llamada iniciativa Bush despiertan el interés de varios países de la región y pueden ser el inicio de negociaciones bilaterales y multilaterales que cumplen en zonas de libre comercio. Para México la diversificación de sus tratos comerciales es conveniente por razones económicas y geopolíticas: NO HAY QUE IGNORAR LA PRIMACIA MILITAR DE NUESTRO VECINO DEL NORTE.

Hoy México puede ver su posición geográfica como una oportunidad más que como un desafío. Nuestro País está en condiciones de aprovechar la circunstancia histórica para firmar el Acuerdo de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá e incluso con algunos Países de America Latina.

LA VENTAJA COMPETITIVA DE LAS NACIONES.

Para llevar a cabo con éxito los procesos de integración, la estrategia económica contemporánea tiene una arma fundamental: El desarrollo de las ventajas competitivas.

Ventaja competitiva es un concepto más empresarial que económico, proviene de la literatura y práctica de los negocios más que de los tratados científico. Es desde luego un instrumento activo hasta agresivo: Se compete contra los demás.

Ventaja competitiva no es un estado de cosas, sino un proceso. No hay la ventaja competitiva absoluta ni permanente. Las ventajas competitivas se ganan y se pierden, en relación con lo que hagan los competidores. Las ventajas competitivas tienen diversas y múltiples fuentes, también pueden ser muchos los impedimentos de su desarrollo.

Ha quedado enterrada la noción de que un País tiene unas pocas fuentes de ventajas competitivas que lo califican solamente para unos cuantos sectores de actividad económica. Al contrario, el desafío consiste en descubrir qué eslabón de la cadena de valor de cualquier sector puede apoyarse en las múltiples ventajas competitivas. Tener mano de obra abundante implica unaespecialización total en la producción de manufacturas simples, sino la participación eficaz en aquellos procesos económicos donde se requiere de aquel factor, igual en sectores primarios qu de tecnología avanzada.

El desarrollo de ventajas competitivas es incomprensible en economías cerradas, altamente protegidas y generalmente oligopolizadas. Rara es la innovación de proceso, producto o servicio originada en una economía así.

La situación es muy diferente en una economía abierta, es obvia la necesidad de que la economía nacional sea competitiva y aunque menos aparente es igualmente indispensable que cada empresa desarrolle sus propias condiciones de competitividad. Ocurre un fenómeno de sinergia entre empresas así como entre ellas y la Nación. Las ventajas de unas nutren a las otras y al País. Las ventajas de este son fortaleza de las organizaciones productivas.

Cada empresa tiene que competir de inmediato en su propio mercado doméstico y conforme se adapta a las nuevas circunstancias, en el mercado global. Es casi impensable una empresa que no reúna esta doble competitividad: Hacia adentro y hacia el resto del mundo. El aprendizaje doméstico propicia el desarrollo de competitividad internacional en un gran número de casos.

La importancia de las ventajas competitivas empresariales se pone en evidencia cuando se hacen análisis transversales de la actividad económica nacional. De estos se demuestra como hay en cada País éxitos competitivos en industrias colocadas en muy diversos niveles y etapas de las cadenas productivas de valor. Las empresas de una Nación igual pueden destacarse de las manufacturas simples

en procesos de tecnología avanzada o en servicios profesionales altamente calificados: Italia es un ejemplo donde la industria del calzado, la automotriz y el diseño la han colocado en envidiables condiciones comerciales frente al resto del mundo.

Ya es generalizado el modelo del diamante de 4 aristas para el análisis de las fuentes de las ventajas competitivas, tanto en el nivel micro como macro económico. Las 4 esquinas se definen por la naturaleza y condiciones de:

1. Los factores o recursos de producción lo que incluye a los naturales, los humanos, el acervo del capital, el estado de la tecnología y la información. Hay países que se han destacado por el manejo competente de esta fuente de ventaja: Canadá y Malasia en recursos naturales; Corea y Taiwan en mano de obra semi calificada; Japón en desarrollo tecnológico.

2. Los mercados domésticos y de exportación. El tamaño, valor y sofisticación de los mismos coadyuvan a la fortaleza de las empresas. La extensión de los mercados funcionan en condición de la productividad del trabajo, y por ende de la riqueza nacional.

3. Las políticas económicas constituyen una tercera fuente de ventajas. Es clara la fortaleza que proviene de una política que promueva la estabilidad, la libertad y la apertura.

4. La gama de instituciones y su estabilidad son una no menos importante fuente de ventajas competitivas. Suiza demuestra esta afirmación al basar su salud y dinamismo económico tanto en su estrategia geopolítica como en sus instituciones democráticas.

LA VENTAJA COMPETITIVA DE MEXICO.

A continuación se describen aquellas características de nuestro país que le proporcionan ventaja con respecto a sus competidores. Cabe aclarar que no se tienen todas las ventajas frente a todos los competidores simultáneamente, pero sí se tienen diversas fortalezas frente a cada una de las demás economías.

LOS FACTORES.

- La situación geográfica junto al mercado más grande del mundo y junto a mercados especiales de rápido crecimiento. Esta situación permite reducir algunos costos de transacción siendo los más notables los de transporte.

- La plataforma de recursos naturales en la que destacan las reservas de petróleo

- Además México se encuentra entre los 5 principales productores de

plata, fluorita, grafito, arsénico, antimonio, bismuto, azufre, zinc, mercurio y plomo.

- Nuestra línea costera de más de 10 mil Kms. puede ser la base para desarrollar una industria pesquera y agrícola de dimensión mundial. Ofrece asimismo el atractivo más deseado por el turista de los países del norte, playa, mar y sol.

- La población es una fuente de ventajas porque la abundancia de mano de obra semicalificada nos ha permitido entrar a esquemas de producción compartida como subcontratistas de la industria manufacturera. También se puede aprovechar esta ventaja en productos agrícolas intensivos en trabajo, como las flores, frutas y hortalizas.

- No es posible menospreciar la importancia de un mercado de 80 millones para sustentar por sí mismo un sinnúmero de industrias competitivas.

- En las próximas 2 décadas la mayor parte de nuestra población estará en edad de trabajar. La estructura demográfica del año 2000 será más productiva que la de décadas anteriores. Además, la capacidad de ahorro de las familias mexicanas aumentará en razones de la disminución de la participación de menores de edad en los hogares.

POBLACION MEXICANA

AÑOS	1980 (5)	1990 (%)
0-14	44.2	35.6
15-29	27.9	31.7
30-44	13.9	17.6
45-59	8.5	9.3
60 o más	5.5	5.8
TOTAL EN MILES	66,847.0	81,141.0
FUENTE: INEGI		

Los fundamentos para conservar e incrementar nuestras ventajas competitivas que surgen de los factores están en la inversión continua en infraestructura y capital humano. Es pertinente reconocer que en los últimos años estas inversiones han sido insuficientes.

Sin una infraestructura adecuada es muy difícil que nuestras empresas puedan ampliar sus mercadps. Los transportes de mercancías, personas e información son cada día más rápidos anulando las desventajas de la distancia y debilitando por lo tanto nuestra propia ventaja geográfica. Nuestra infraestructura de comunicaciones, transportes y tecnología se ha rezagado como lo demuestran diversos indicadores de telefonía, carreteras, instalaciones portuarias, red ferroviaria e instalaciones y productos o desarrollos científicos y técnicos.

El otro elemento esencial para hacer a nuestro País competitivo en el largo plazo es la formación de capital humano. Debemos estar conscientes de que aún es muy desigual la distribución de los

servicios de salud y educación; en este caso es necesario elevar la cantidad promedio de educación formal por persona y por mejorar su calidad.

PORCENTAJE DE ESCOLARIZACION A NIVEL SECUNDARIA (1988)

ESTADOS UNIDOS	100
CANADA	100
ESPAÑA	98
MEXICO	55
BRASIL	35

FUNTE: ONU

Conviene recordar que además de su vecindad con el mercado de EUA y Canadá, nuestra economía tiene un amplio mercado doméstico. Nuestro gasto interno bruto suma más de 200 mil millones de dólares. Esto hace a nuestro mercado el 2o. de América Latina, el 4o. del continente americano y el 15o. mundial. El gasto total de México es mayor que la suma de Polonia, Hungría y Checoslovaquia.

De los mercados domésticos y de exportación surgen otros elementos competitivos:

- Una demanda doméstica más exigente y sofisticada, incentiva a que las empresas tengan una mejoría constante que les permite conquistar los mercados internacionales. Un ejemplo de este hecho

es la creciente penetración de la cerveza mexicana en el mundo.

- La internacionalización de la demanda doméstica está forzando a los productores nacionales a tener estándares internacionales en sus productos.

- El desarrollo de industrias interconectadas (como la automotriz, la petroquímica y la agroindustria) entre otras, ayudan a obtener una competitividad internacional ya que pueden desarrollar tecnologías conjuntas. La existencia de grupos de industrias que demandan insumos, habilidades en el capital humano e infraestructura comunes, motiva a otras instituciones en la creación de esos factores.

- Un incremento en la competencia doméstica como el que se está dando en las aerolíneas en México, también crea un ambiente propicio para la mejora y ampliación continua de los factores avanzados.

Los años de estancamiento con inflación probablemente redujeron el tamaño de la clase media y su participación en el ingreso. Su pronto reestablecimiento aparece como una condición indispensable para contar con la fortaleza económica que proviene de un mercado doméstico en expansión.

En México, en los últimos años la política económica ha atacado lo urgente y lo necesario. La política macroeconómica se ha dirigido a la estabilización. La política microeconómica se ha enfocado al cambio estructural.

Han sido 10 los principales ingredientes de la política económica, desde 1985 a la fecha. En cada uno de ellos México tiene mejores calificaciones que sus competidores de América Latina, con excepción de Chile en algunos. Es notoria nuestra ventaja frente a los países de Europa del este.

- Corrección de las finanzas públicas.- El gobierno ha corregido profundamente y en forma permanente las finanzas públicas. Hoy el gobierno tiene un superávit superior al 7% del PIB. Esta ortodoxa fiscal es condición indispensable para la estabilidad.

- Reasignación del gasto público.- Es necesario que un porcentaje creciente se destine a las inversiones en infraestructura, educación y salud. Asimismo, el papel solidario del gobierno ocupará recursos tributarios. Es urgente, por lo tanto, la reducción de la carga financiera.

- Privatización de empresas públicas.- Por razones de eficiencia y canalización racional de los recursos privados y públicos, se ha avanzado en el programa de privatizaciones. Después del aprendizaje

con empresas pequeñas se han iniciado los procesos complicados: Cananea, Telmex, Sidermex, La Banca y una parte de la televisión oficial. Además, se han reestructurado industrias donde la participación o influencia del sector público es insostenible: azúcar y tabaco son un par de ejemplos.

- Reforma tributaria.- La reducción de subsidios a las empresas y a consumidores de ingresos medios y altos, así como las modificaciones impositivas, tienden a crear un régimen tributario más equitativo y generador de recursos sanos para el gobierno. La sociedad debe proporcionar al gobierno los tributos que éste requiere para realizar los programas encomendados por la sociedad.

- Liberalización financiera.- Se han venido eliminando las formas de intervención de las autoridades en el establecimiento de tasas y en la orientación del crédito. Las tasas y cantidades reflejan cada vez mejor las condiciones de los mercados.

- Reglas cambiarias.- Se llevan 30 meses de cumplimiento de la regla cambiaria anunciada, Este mecanismo ha reducido la insertidumbre financiera, condición necesaria para incrementar la inversión a largo plazo tanto en el sector de bienes no comerciables como en el de bienes comerciables internacionalmente.

- Apertura económica.- De 1985 a la fecha se han eliminado las barreras no arancelarias y se ha reducido el arancel promedio en

más de un 80%. Hoy en día casi todos los sectores de nuestra economía están abiertos a la competencia extranjera.

- Desregulación.- Se han eliminado barreras al comercio y al flujo de recursos en un gran número de mercados, reforzando las condiciones de competencia. El proceso de regulación busca quitar de en medio los obstáculos que dificultan la creación de valor dentro de un mercado y entre mercados. El Estado hoy interfiere menos en la interacción entre agentes económicos.

- Renegociación de la deuda externa.- A nivel mundial, el proceso de renegociación de la deuda externa de México ha sido considerado como ejemplar. El menú de alternativas que se ofreció a la banca internacional fue bien acogido y permitió reducir las transferencias netas hacia el exterior. El valor económico de la deuda histórica acumulada se ha reducido en más de 20 mil millones de dólares y ha pasado del 60% del producto a fines de 1988, a cerca de un 40% en marzo de 1990. Se recupera la confianza del sistema financiero internacional en nuestro país y hoy se vuelve a tener acceso a los mercados de crédito. La deuda externa ha dejado de ser un tema de debate.

- Concertación.- La sociedad mexicana y su capacidad de diálogo, han sido en gran parte responsables de que el programa de estabilización esté llegando a buen fin. Todos los sectores han estado representados en la concertaciones y han sacrificado su

interés propio para reforzar la ruta hacia la estabilidad de precios. Este gran pacto social ha vuelto a encaminar a México por la senda del desarrollo.

Las políticas económicas nos permiten anticipar una etapa de mayor crecimiento y estabilidad, una vez superado este periodo de ajustes, es probable que la economía crezca (del periodo 91-94) a una tasa anual promedio de más de 4.5% y con una tasa de inflación cada vez más próxima a la de los países industrializados.

La prudencia en el manejo de los instrumentos permite prever un cambio suave y no abrupto hacia la cabal estabilización y recuperación.

Las instituciones económicas dan permanencia a la idea y a las políticas. El nuevo modelo económico de México no sería estable y permanente sin su materialización en instituciones, leyes, tratados, códigos y reglamentos. Se recuerda que la adhesión al GATT tuvo un extraordinario valor simbólico. En los últimos tiempos se han reformado las leyes sobre instituciones e instrumentos financieros, la Ley del banco de México, la Constitución para privatizar la Banca, la reglamentación de la Inversión Extranjera, e incontables reglamentos en materia de transportes, normas industriales e otros. El TLC podría ser en sí mismo la principal institución económica de finales de siglo. Para nuestras empresas,

el acuerdo traerá oportunidades significativas, como las siguientes:

- La seguridad de tener acceso al mercado más grande del mundo, lo cual significa para algunos una mayor demanda potencial. Debemos eliminar la amenaza constante de legislación anti-dumping y de otras restricciones no arancelarias contra productos mexicanos y a su vez poder defendernos mejor del dumping por parte de empresas extranjeras.

- La posibilidad de establecer acuerdos y alianzas con algunas empresas líderes de otras regiones que quieran tener acceso al mercado norteamericano a través de México. Esro puede ser particularmente interesante para algunas empresas medianas y para grupos de empresas pequeñas.

- Un mercado abierto significa también, mayores opciones para la compra de nuestros insumos, lo cual hará más competitivos a nuestros actuales proveedores nacionales. Recordemos que el 85% de nuestras importaciones son de productos intermedios y de bienes de capital donde es aparentemente nuestra desventaja.

- Contrarrestar las desviaciones de comercio que han surgido o puedan surgir de acuerdos bilaterales de USA y CANADA entre ellos y otros países. Algunos casos donde son previsibles resultados favorables del TLC son:

- sectores y empresas que no han podido entrar al mercado norteamericano por la existencia de barreras arancelarias y no arancelarias

- empresas cuyos procesos de valor agregado a los recursos y factores en los que México ya tiene o puede adquirir ventajas competitivas

- empresas demandantes de insumos comercializables y oferentes de servicios no comercializables

- todas aquellas empresas mexicanas que ya compiten internacionalmente. (40)

40) Idem.

3. EL REGIMEN DE FOMENTO A LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA EN MEXICO. FINANCIAMIENTOS.

3.1 CLASES DE FINANCIAMIENTO.

Se puede hablar de dos tipos de financiamiento a las empresas, interno y externo.

En el ámbito administrativo de una empresa, el financiamiento es esencial para lograr un desarrollo adecuado de sus operaciones siendo el medio más seguro para procurarlo la utilización de las disposiciones internas de sus fondos.

Se dice que una empresa es autofinanciable cuando sus ingresos son mayores que sus egresos. Este indicador es de suma importancia ya que permite registrar los niveles de solvencia y capacidad de una empresa para hacer frente a sus compromisos.

En condiciones normales, los ingresos captados por la venta de los productos elaborados constituyen la principal fuente generadora de recursos.

Se habla de financiamiento externo al referirse a los recursos ajenos a las empresas que se obtienen de diversas fuentes, como pudieran ser: **proveedores** (cuyo crédito de ha convertido en una fuente de financiamiento de carácter temporal, debido a que los

pagos por materia primas, insumos, refacciones o equipo se efectúan en fecha posterior a las adquisiciones. Este medio de financiamiento sólo es posible si la empresa demuestra ante sus proveedores que cuentan con la liquidez necesaria para cubrir todas las deudas al vencimiento); **nuevos inversionistas** (el inversionista privado que muestre interés en asociarse a la empresa es otra fuente que puede aportar capital adicional a la empresa, sin embargo este hecho implica el derecho de los nuevos a participar en la gestión de la empresa lo que significa pérdida del control de la misma); **bolsa de valores** (la venta al público de acciones es otra opción de financiamiento externo; sin embargo esta alternativa se encuentra en general restringida para la micro y pequeña industria debido a los trámites que se deben efectuar para registrarse en la bolsa de valores, la ventaja de este instrumento es que se puede obtener financiamiento sin que ello signifique pérdida del control de la empresa); **sistema bancario** (el crédito bancario involucra un elemento fundamental para su otorgamiento: la garantía, requisito que limita a un número importante de industrias, sobre todo micro y pequeñas, ya que estas unidades productivas generalmente no son aceptadas como sujetos de crédito, ello debido a que no prestan índices de solvencia, carecen de información contable, no cuentan con avales y además porque a los bancos no les resulta redituable las operaciones de bajos montos por los gastos administrativos en que incurren); **fondos de fomento** (son los fideicomisos constituidos por el Gobierno Federal y Estatales en beneficio de los diversos sectores económicos. Su principal objetivo consiste en canalizar

recursos crediticios con mejores condiciones (tasas de interés, periodos de amortización, plazos de gracia, comisiones, etc) que las prevalecientes en el mercado, a las personas físicas o morales y que tienen la finalidad de estimular e incentivar los sectores prioritarios para la economía del País); (41)

3.1.1. Fondos de Fomento. FONDO DE GARANTIA Y FOMENTO A LA INDUSTRIA PEQUEÑA Y MEDIANA (FOGAIN).

A continuación ahondaremos un poco más en lo relativo a los fondos de fomento, los cuales en su creación participan tres sujetos: el Fideicomitente, que aporta los recursos y establece los fines, la Fiduciaria que es la institución de crédito encargada de la administración de los bienes; y el Fideicomisario que son los beneficiarios de los créditos.

Las principales funciones desempeñadas por los Fondos de Fomento son:

- Otorgar créditos en las mejores condiciones posibles en cuanto a tasas de interés y plazos de amortización
- Proporcionar garantías financieras para asegurar la recuperación de los créditos que los bancos otorgan para el fomento de las

⁴¹) Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana ANIERM; "Directorio"; México 1989.

actividades prioritarias

- Aportar capital de riesgo para la constitución o ampliación de empresas, con la opción de un retiro conveniente para los accionistas originales de la empresa

FONDO DE GARANTIA Y FOMENTO A LA INDUSTRIA PEQUEÑA Y MEDIANA (FOGAIN).

El objetivo principal del FOGAIN es proporcionar recursos frescos, en forma eficiente y oportuna a toda persona física o moral, Sociedades Cooperativas, Uniones de Crédito y los proveedores de algunas entidades del sector paraestatal, que se encuentren clasificados como micro, pequeña o mediana industria dedicadas a actividades de transformación industrial.

La micro y pequeña industria tienen prioridad para el otorgamiento del crédito preferente independientemente de la actividad manufacturera que realicen. Con respecto a la industria mediana el Fondo canaliza sus recursos económicos a tasas de interés más accesibles a todas aquellas que realicen actividades industriales prioritarias (no así con las medians no prioritarias pues el FOGAIN les aplica una tasa más elevada de interés).

A continuación se describen los tipos de crédito y destino de los mismos otorgados por el FOGAIN:

Habilitación o avío.

Se utiliza para la compra de materias primas, pagos de sueldos,

salarios y para cubrir gastos directos de fabricación

Refaccionario.

Para la adquisición de maquinaria y equipo y sus gastos de instalación; así como para la compra de equipo de transporte que se encuentre directamente relacionado con el proceso productivo. Este tipo de crédito también puede utilizarse en la adquisición o construcción de naves industriales

Hipotecario Industrial.

Se canaliza el pago de pasivos bancarios o de proveedores, originados por las operaciones productivas de la empresa

Descuento de contrarecibos.

Se apoya en este programa a los proveedores de DICONSA e ISSSTE

(42)

3.2 Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana (1991-1994)

A través del Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana (1991-1994), se establece el marco para ordenar y sistematizar el fomento a las empresas, se identifican los principales problemas que afectan su estructura productiva y se definen la estrategia, los instrumentos y las acciones para solucionarlos en forma radical. Asimismo, se trata de

42) Idem.

crear un ambiente propicio para aprovechar plenamente las ventajas comparativas inherentes a la flexibilidad de sus escalas productivas. El fortalecimiento del mercado interno y la inserción de la industria especialmente de la más pequeña de los mercados mundiales, requieren la participación decidida de los sectores social y privado, a través de mecanismos novedosos de asociación que los doten de mayor capacidad competitiva.

La modernización del subsector tendrá efectos trascendentales, sobretudo en el ámbito regional al permitir el aprovechamiento de los recursos y mano de obra locales y la formación de empresarios. Así, se tendrá mayor eficiencia y calidad en la producción y una participación más significativa en el comercio internacional.

3.2.1. Instrumentos y líneas de acción.

El antes mencionado programa en su capítulo de instrumentos y líneas de acción establece que con el fin de apoyar la modernización de la actividad productiva de las empresas del Subsector y de mejorar su capacidad de negociación en los diferentes mercados, se fomentarán formas asociativas de crédito, compra y comercialización bajo diversas modalidades.

Cada una de ellas responderá a objetivos y necesidades concretas. Ello permitirá a las personas físicas y morales optar por una o más

formas de agrupación según sus propios requerimientos, sin afectar sus operaciones individuales.

En coordinación con la Comisión Nacional Bancaria, se fomentará la constitución y fortalecimiento de uniones de crédito industriales y mixtas entre empresas micro, pequeñas y medianas, para facilitarles el acceso al crédito, así como la realización de actividades comunes en beneficio de sus integrantes. Asimismo, se establecerán medidas específicas tendientes a elevar la productividad y la calidad de los productos de las empresas asociadas. De igual forma, se promoverá que éstas organizaciones sirvan como plataforma para la exportación.

Se concertarán acciones con los sectores social y privado encaminadas a la promoción de organizaciones con fines específicos, tales como: compras en común, comercialización conjunta, subcontratación y participación en las licitaciones del sector público entre otros aspectos.

Se fomentará y consolidará la organización de centros de adquisiciones en común a nivel regional y por rama de actividad económica con la finalidad de contrarrestar los inconvenientes de las reducidas escalas de compra de las empresas del subsector y de mejorar las condiciones en que adquieren los diversos insumos para la producción y distribución. Con este propósito, el fondo de información y documentación para la industria (INFOTEC) y en el

banco Nacional de Comercio Exterior S.N.C. (BANCOMEXT) brindarán apoyo a estas agrupaciones con información oportuna sobre las alternativas de proveeduría y mercado. Además, esta institución financiera propiciará la formación de centros para la adquisición de materias primas e insumos de importación.

Se promoverá la agrupación de las industrias micro, pequeñas y medianas en organizaciones dedicadas a la comercialización conjunta de sus productos en el mercado interno y en el exterior; por este medio, se podrán obtener economías en los costos de producción (fletes, seguros, publicidad, estudios de mercadotecnia entre otros) y mayor capacidad de penetración en los mercados. Especial relevancia tendrán las empresas de comercio exterior para fomentar la complementación de las cadenas productivas, la especialización, el diseño, la calidad y la productividad.

Con la participación de la SECOFI, NAFINSA S.n.C. y BANCOMEXT S.n.C., se establecerá un centro coordinador de la red de bolsas de subcontratación a cargo de la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación (CANACINTRA), Cámara de la Industria de la Transformación (CAINTRA), de la Cámara Regional de la Industria de la Transformación (CAREINTRA) y de la Cámara de la Industria Metálica de Guadalajara (CIMEG), para que en la esfera de sus atribuciones apoyen el desarrollo de este mecanismo de fomento y promuevan la incorporación de nuevos socios. El centro coordinador tendrá como finalidad impulsar la subcontratación tanto en el

mercado interno como en el exterior, propiciará la unificación de los criterios de unificación de las bolsas de subcontratación. La función básica del centro coordinador será organizar las bolsas de subcontratación que considere viables e impulsar la subcontratación tanto en el País como en el exterior.

3.2.2. Financiamiento

El crédito representa un instrumento de primer orden en el fomento de la industria micro, pequeña y mediana. El apoyo financiero permitirá el desarrollo tecnológico, y con ello promover a las industrias de menor escala hacia mayores niveles de eficiencia y productividad. Uno de los propósitos fundamentales de éste programa es lograr habilitar como sujetos de crédito a un importante núcleo de empresas que aún se encuentran al margen de financiamiento institucional, entre las que destacan las de tipo familiar y unipersonal, así como las pertenecientes al sector social, y proporcionarles la capacitación necesaria para el adecuado manejo de los recursos.

Se tratará de que el crédito sea suficiente, oportuno y que coadyuve, no sólo a mejorar la liquidez y el capital de trabajo de las industrias, sino a impulsar su modernización. Igualmente se respaldarán los programas para la desconcentración industrial y de mejoramiento del ambiente. Se adecuarán los apoyos crediticios a

las particularidades de cada uno de los estratos que componen el subsector. Se apoyará preferentemente a las industrias micro y pequeñas, independientemente de la actividad manufacturera que realicen, por conducto de la Banca de Desarrollo y las Sociedades Nacionales de Crédito, en particular Nacional Financiera S.n.c., impulsará la consolidación y el desarrollo de los organismos auxiliares del crédito y de las entidades de fomento públicas y privadas; asimismo, alentará la utilización de otras figuras de apoyo crediticio.

3.3. Programas de apoyo integral para la modernización empresarial.

3.3.1. NACIONAL FINANCIERA

Mediante los programas de apoyo integral para la modernización empresarial, NAFIN pone a disposición del empresario información especializada para orientarlo en la toma de decisiones sobre productos, mercado, materias primas, procesos productivos, tecnología, comercialización, etc... NAFIN tiene establecido un conjunto de programas de apoyo integral para la modernización empresarial de los cuales a continuación se reseñan los más importantes:

CAPACITACION Y ASISTENCIA TECNICA. El propósito de esta programa es

elevant, mediante la capacitación y la asistencia técnica, la eficiencia organizativa y productiva de los empresarios, mandos, medios y obreros.

GARANTIAS. Con este programa, NAFIN apoya al empresario a fin de que pueda disponer de las garantías requeridas por la Banca comercial y otros intermediarios financieros y disponer del crédito necesario para el desarrollo de su actividad.

CAPITAL DE RIESGO. NAFIN participa con capital de riesgo a través de empresas especializadas como son las sociedades de inversión de capitales, los fondos multinacionales de inversión y los intermediarios institucionales.

Las modalidades de la participación de NAFIN son: Directa, Indirecta y Coinversiones con capital del exterior.

PROGRAMA DE ASESORES EMPRESARIALES Y FINANCIEROS. Con este programa se multiplica la labor de asesoría y orientación en la función crediticia a las empresas asociadas y a diversas Cámaras y a los intermediarios financieros de NAFIN.

PROGRAMA NACIONAL DE APOYO A LAS EMPRESAS DE SOLIDARIDAD. NAFIN promueve la identificación, elaboración, financiamiento y ejecución

de proyectos para crear micro y pequeñas empresas que coadyuven a la incorporación de grupos sociales en desventaja a las actividades productivas del país.

ACTIVIDADES FIDUCIARIAS. NAFIN realiza actividades de diseño, constitución y administración de fideicomisos, fungiendo como fiduciaria de los gobiernos federal, estatal o municipal, así como de otras instituciones, empresas o personas físicas que lo soliciten, para administrar los patrimonios que le sean confiados, con propósitos o fines específicos.

ACTIVIDADES BURSÁTILES. NAFIN asesora a los empresarios y gestiona para ellos, la obtención de recursos, mediante la emisión de acciones y obligaciones, así como su colocación en los mercados de valores en México y de otros países. Adicionalmente, puede asesorarlos en la compra-venta de títulos bursátiles.

OPERACIONES INTERNACIONALES. Nacional Financiera promueve, en beneficio del empresario que lo solicite, líneas globales de crédito, negociadas con bancos del extranjero, para la importación de insumos y equipo.

Asimismo, participa en las operaciones de compra-venta de divisas; en las coinversiones con empresarios de otros países; en las coberturas cambiarias y de tasas de interés; en los canjes de títulos de deuda por inversión y compra-venta o custodia de títulos

entre otros. (43)

3.3.2. SECRETARIA DE COMERCIO Y FOMENTO INDUSTRIAL.

Ventanilla única de gestión para la industria micro, pequeña y mediana.

La SECOFI en función del Programa para la modernización y desarrollo de la industria micro, pequeña y mediana 1991-1994, y para efe

ctos de simplificar el camino hacia el avance de las empresas micro, pequeña y mediana ha instaurado la "VENTANILLA UNICA DE GESTION" en las diversas entidades federativas de nuestro país, las cuales a través de folletos explicativos sencillos y fáciles de entender informan a la población de las facilidades para este tipo de empresas.

Existen dos tipos de ventanillas únicas, una para la micro empresa y otra para la empresa pequeña y mediana.

A continuación daremos una somera explicación del funcionamiento y organización de cada una de ellas.

⁴³) NACIONAL FINANCIERA S.N.C.; "Programas de Apoyo Integral para la Modernización Empresarial"; México.

NACIONAL FINANCIERA S.N.C.; "Development Banking Institution"; México.

MICROINDUSTRIA. El objetivo de la ventanilla es brindar a los particulares servicios de orientación y gestoría de los trámites que requieren las diversas dependencias federales y estatales para la constitución y operación cotidiana de la industria.

Se brinda a los empresarios de la micro industria orientación, capacitación y acceso a las facilidades administrativas que los gobiernos federal y estatal han instrumentado en su beneficio, buscando mayor eficiencia en la microindustria al apoyar las iniciativas de inversión y la actividad productiva, eliminando, simplificando y desconcentrando los trámites que se requieren para la instalación operación y regularización (en su caso) de la microindustria.

La ventanilla única reúne representantes de las siguientes dependencias y dependencias: SECOGEF, SECOFI, SG, SHCP, SPP, SEMIP, SEDUE (SEDESOL), SEP, SS, STPS, SARH, DDF, IMSS, INFONAVIT, NAFIN, BANCOMEXT, LANFI, GOBIERNOS ESTATALES, CANACINTRA los cuales al conjuntarse funcionan de la siguiente manera: Mediante el llamado de un sólo formulario el cual contiene 25 preguntas, el microindustrial no tiene que presentar las diversas solicitudes y formatos que cada dependencia exige. Una vez entregado el formulario único a la ventanilla, ésta se encargará de realizar, en

un breve plazo, los trámites ante las oficinas de gobierno. ⁽⁴⁴⁾

"TODOS LOS TRAMITES EN UN SOLO LUGAR"

Los trámites y servicios que se pueden obtener en la ventanilla son:

DEPENDENCIA

TRAMITE Y SERVICIO

Secretaría de Relaciones Exteriores

Autoriza la denominación o razón social de la empresa

Gobiernos Estatales D.D.F.

Efectúan la inscripción de la y sociedad en el Registro Público de la Propiedad. Otorgan la constancia de zonificación, de licencia de suelo, alineamiento y número oficial; el visto bueno de seguridad y operación y licencia de anuncios en la vía pública

Secretaría de Programación Presupuesto

En caso de decidir venderle al y Sector Público se recibe la orientación necesaria para hacerlo y al llenar el formulario respectivo se exhime de la obligación estadística que solicita el INEGI

Secretaría de Hacienda y Crédito Público

Brinda el RFC y la autorización de los libros contables. Adicionalmente ofrece la gestoría para el aumento o disminución de obligaciones fiscales, apertura o cierre de establecimiento; cambio de domicilio fiscal, de actividad preponderante, de régimen de capital social, de nombre, denominación o razón social, entre otros

⁴⁴⁾ SECOFI; "Microindustria: Todos los trámites en un solo lugar"; México.

Secretaría de Desarrollo
Urbano y Ecología
(hoy SEDESOL)

Facilita la licencia de funcionamiento, el registro de emisión de contaminantes de la atmósfera, la manifestación del impacto ambiental e información en lo referente a descargas de agua residual y control de residuos peligrosos

Secretaría de Salud

Proporciona aviso de apertura y licencia sanitaria; registro de producto, de medicamentos, de materiales de curación; autorización de responsable de establecimiento, agentes de diagnóstico y equipo médico

Secretaría de Comercio y
Industrial

Proporciona autorización de Fomento instalaciones de gas LP y energía eléctrica. Además brinda asesoría sobre el registro de marcas y patentes; obtención de permisos de importación, verificación de aparatos de medición

Secretaría del Trabajo y
Previsión Social

Informa sobre la más sencilla forma de constituir las comisiones mixtas de seguridad e higiene y de capacitación y adiestramiento; así como para solicitar licencias para usos de maquinaria y equipo de recipientes sujetos a presión de generadores de vapor. Asimismo ofrece el Programa de Capacitación Industrial de Mano de Obra

Secretaría de Agricultura
y Recursos Hidráulicos

Ofrece la autorización sanitaria para la importación y exportación de productos agropecuarios, forestales y agroquímicos

Secretaría de Educación Pública Proporciona información y asesoría sobre el Programa de Servicio Social en la Microindustria

Instituto Mexicano del Seguro Social Información sobre la afiliación de los trabajadores, registro patronal y grado de riesgo. Así como lo relativo al Programa de Regularización Voluntaria de la Afiliación

INFONAVIT Información sobre el registro patronal

Nacional Financiera Orientación sobre los Programas de Financiamiento para la Micro y Pequeña empresa y el de Apoyo Integral a la Microindustria y tarjeta empresarial

CANACINTRA Información sobre el registro en Cámara

Existen además varios tipos de apoyos que las distintas dependencias ofrecen a microindustria:

SHCP - Capacitación a grupos a través de los talleres fiscales

SEDUE (Hoy SEDESOL) - Eliminación del trámite de licencia de funcionamiento para 163 giros industriales que abarcan la mayoría de las microindustrias

SECOFI - Facilidades para la constitución de microindustrias como personas morales, mediante la figura jurídica de Sociedad de Responsabilidad Limitada Microindustrial

- Información y asesoría para constituir agrupaciones de microindustrias

- Extensión del requisito de autorización para instalaciones eléctricas, cuando la carga total instalada no exceda de 40 kw. en zonas normales y de 20 kw. en zonas consideradas peligrosas
- Simplificación y reducción del tiempo de trámite para la autorización para proyectos de instalaciones de gas LP
- Eliminación del trámite de autorización para proyectos de instalaciones de gas en base a la responsiva de un técnico autorizado
- Reducción del 50% en el pago de derechos por registro de patentes

LANFI

- Reducción en los precios de los servicios en las áreas de envase, embalaje, alimentos, biotecnología, química instrumental y diseño, así como en la realización de diagnóstico y fortalecimiento tecnológico.

**SPP/SEP/
SECOFI**

- Posibilidad de obtener apoyo técnico gratuito a través del servicio social de pasantes de instituciuines tecnológicas

IMSS

- Facilidades para incorporarse al Programa de Regularización Voluntaria de Afiliación
- No determina obligaciones retroactivas ni tampoco finca cargos moratorios

INFONAVIT

- Ampliación de 5 días a la fecha límite de l pago mensual de cuotas

NAFIN Programa - Su objetivo es allegar recursos a las unidades para la Micro y de producción de carácter familiar en condicio-
Pequeña Empresa nes favorables
(Promyp)

NAFIN Programa - Este programa proporciona asistencia integral a
de apoyo inte- través de los fondos estables de fomento
gral a la Micro
industria
(Promicro)

CANACINTRA
DDF

- Durante dos años no cobra cuotas a las microindustrias de nueva creación, inscritas en el Padrón Nacional de la Microindustria
- Cuenta con una ventanilla de Atención, cuya función consiste en gestionar a los interesados con domicilio en el Distrito Federal la obtención de la Cédula de Microindustria

Los requisitos para la inscripción como microindustria son:

- Ser una persona física o moral de nacionalidad mexicana
- Desarrollar una actividad industrial
- Original y fotostática del acta de nacimiento
- Original y copia del Acta Constitutiva (persona moral)
- En caso de decidir formar una Sociedad de Responsabilidad Limitada Microindustrial: se deberá llenar el Formato Simplificado de Contrato Social (para evitar gastos notariales).

- Presentar el comprobante de depósito bancario que respalde el capital social exhibido
- Plano de ubicación de la microindustria
- Llenar el Formulario Unico para la obtención de la Cédula de Microindustria

(En caso de estar constituida la microempresa bajo cualquier figura jurídica sólo podrá tener como socios a personas físicas de

jurídica sólo podrá tener como socios a personas físicas de nacionalidad mexicana y no podrán admitir con posterioridad a socios extranjeros).

La ventanilla acepta como microindustria de la siguiente manera:

"Si eres fabricante y ocupas hasta 15 trabajadores y tus ventas anuales no rebasan el equivalente a 110 salarios mínimos de la zona metropolitana durante el año..." (**) Boletín SECOFI

PEQUEÑA Y MEDIANA

Ahora los empresarios de la industria pequeña y mediana tienen acceso a las facilidades administrativas que los gobiernos federal y estatal han instrumentado en su beneficio a través de la Ventanilla Unica de Gestión para la Industria Pequeña y Mediana.

El objetivo de la Ventanilla es el brindar a los particulares los servicios de orientación y gestoría de los trámites que requieren las diversas dependencias federales y estatales para la constitución y operación cotidiana de la industria. ⁽⁴⁵⁾

⁴⁵⁾ SECOFI; "Ventanilla Unica de Gestión para la Industria Pequeña y Mediana"; México.

Todas las empresas que se encuentren clasificadas dentro de los parámetros que la SECOFI establece para las industrias pequeñas y medianas y que realicen actividades de transformación, de acuerdo con la Clasificación Mexicana de Actividades y Productos del INEGI se benefician de éstas actividades.

Para estos efectos se consideran industrias pequeñas las que ocupan de 16 hasta 100 trabajadores y el monto de sus ventas anuales netas no supera el equivalente a 1115 salarios mínimos de la Zona Metropolitana, elevados al año.

Por otra parte, industrias medianas son las que emplean entre 101 y 250 trabajadores y el monto de sus ventas netas anuales no rebasa el equivalente a 2010 salarios mínimos de la Zona Metropolitana, elevados al año.

Los requisitos para acudir a ésta Ventanilla son los siguientes:

- Ser persona física o moral
- Desarrollar una actividad industrial
- Original y copia fotostática del acta de nacimiento (persona física)
- Original y copia fotostática del acta constitutiva cuando la empresa ya esté constituida (persona moral)
- Plano de instalaciones de la industria
- Llenar el Formulario Unico para la Obtención de la Cédula de Industria

La Ventanilla Unica de Gestión para la Industria Pequeña y Mediana

realiza 60 diferentes trámites entre los que destacan:

- * Autorización de uso de las denominaciones sociales
- * Inscripción de la sociedad en el Registro Público de la Propiedad
- * Constancia de Zonificación
- * Licencia de uso de suelo
- * Constancia de seguridad y operación
- * Autorización de planos para la instalación eléctrica
- * Autorización para la instalación de gas
- * Verificación de aparatos de medición
- * Registro de inversión extranjera
- * Obtención del RFC, libros de contabilidad y dotación de etiquetas de códigos de barras
- * Manifestación estadística
- * Licencia de funcionamiento
- * Manifiesto de residuos peligrosos
- * Registro de descarga de aguas residuales
- * Evaluación del impacto ambiental
- * Aviso de apertura de establecimiento
- * Aviso de nuevas líneas de productos
- * Actualización de establecimiento y líneas de productos
- * Autorizaciones de responsable y auxiliar de establecimientos de la industria química, farmacéutica, insumos de material de curación, agentes de diagnóstico, instrumental y equipo médico
- * Registro de medicamentos y otros insumos
- * Licencias sanitarias de establecimientos de la industria química-

farmacéutica

* Autorización sanitaria para exportación e importación en materia agropecuaria y forestal

* Permisos de importación y exportación

Es importante hacer notar, que como pudimos notar a lo largo de la explicación del funcionamiento de los dos tipos de Ventanillas (para la Micro y para la Pequeña y mediana empresa) es requisito esencial, para la creación de una Micro empresa, que los socios, ya sean personas físicas o morales, sean MEXICANOS. Sin embargo, el mismo requisito no se menciona en la creación de las Pequeñas y Medianas empresas, situación que es importante notar ya que la participación extranjera en muchas ocasiones puede ser benéfica para el desarrollo de las mismas empresas (por ejemplo con la inserción de nuevas tecnologías, productos, formas de operación y desarrollo, etc.)

3.4. Comercio Exterior

3.4.1. Empresas de Comercio Exterior

El Decreto que establece el Régimen de las Empresas de Comercio Exterior establece en su Artículo Primero que se entenderá por Empresa de Comercio Exterior "... las unidades económicas que cuenten con los recursos físicos, técnicos y humanos necesarios para desarrollar una actividad de promoción integral y de comercialización propia e independiente de productos mexicanos no petroleros en el mercado internacional..". (46)

Además establece que las Empresas de Comercio Exterior deberán constituirse conforme a la Ley General de Sociedades Mercantiles bajo la forma de sociedad anónima de capital variable y la composición de dicho capital deberá cumplir con lo establecido en la Ley para promover la inversión mexicana y regular la extranjera.

Las empresas de Comercio Exterior deberán tener como objeto social primordial, la promoción y comercialización integral de exportaciones de productos mexicanos, a través de las siguientes actividades:

- a) generar , promover y desarrollar la oferta exportable de productos no petroleros, adecuada a la demanda de

46) Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana ANIERM; Directorio, México 1989.

requerimientos de los mercados internacionales

- b) Consolidar oferta exportable
- c) Identificar, promover e incrementar la demanda en el exterior para productos mexicanos
- d) Establecer y desarrollar canales de comercialización internacional y actividades de intermediación comercial con ayuda de almacenes, representantes de ventas, gestión financiera, apoyo tecnológico y otros medios
- e) Generar exportaciones indirectas que incrementen el valor agregado de las exportaciones del País

Además de las actividades mencionadas anteriormente, las Empresas de Comercio Exterior podrán realizar las siguientes siempre y cuando sean complementarias a la fundamental de exportación:

- Efectuar importaciones destinadas a favorecer la producción de artículos de exportación, a complementar la producción de empresas que produzcan para exportar así como para su comercialización directa en el País
- Promover y efectuar operaciones de trueque e intercambio compensado
- Participar en proyectos de inversión orientados a la exportación
- Realizar ventas de productos mexicanos en las zonas libres del País y en la franja fronteriza norte, que constituya una plataforma para la exportación

La SECRETARIA DE COMERCIO Y FOMENTO INDUSTRIAL registrará como empresa de Comercio Exterior y expedirá la constancia correspondiente a las empresas que se encuentren en los supuestos antes mencionados y que cumplan con las siguientes condiciones (Art. 5o.):

- a) Contar con un capital social fijo mínimo, nominado en moneda nacional equivalente a 100,000 dólares americanos (al tipo de cambio controlado de la fecha de su registro)
- b) Realizar exportaciones de manufacturas por cuenta propia por un importe mínimo de 3 millones de dólares americanos en el segundo año de operación contado de la fecha de registro y de 5 millones de dólares en el tercer año, debiéndose incrementar el monto en el cuarto año 10 puntos porcentuales por arriba de la tasa de crecimiento.

Para el cumplimiento del punto anterior se podrán considerar las siguientes operaciones:

- a) Las exportaciones de manufacturas en que intervengan las empresas de comercio exterior por virtud de contratos de intermediación mercantil.
- b) Las ventas de manufacturas a la industria maquiladora de exportación y a las empresas exportadoras que utilicen las mercancías como insumos en los productos de exportación hasta por un valor equivalente al 20% de las exportaciones facturadas por

cuenta propia.

- c) Registrar saldo superavitario en su balanza comercial.
- d) Contar con una infraestructura comercial y operacional interna y externa adecuada a las características y requisitos de la comercialización internacional.
- e) Presentar programa anual de actividades y el informe anual de su cumplimiento.
- f) Entregar anualmente sus estados financieros, dictaminados por auditor externo.

Por lo antes expuesto y sobretodo considerando el punto no. B) es lógico que no podemos considerar que las empresas pequeñas, medianas y mucho menos las micro puedan considerarse como empresas de comercio exterior.

En el capítulo 5 del presente trabajo, expondremos nuestra proposición para que las arriba mencionadas empresas puedan participar en actividades de exportación y de comercio exterior en general.

3.4.2. Comunidad Europea

La Comunidad Europea intenta fomentar un crecimiento económico equilibrado de los países en vías de desarrollo de Asia, América

Latina y Mediterráneo (A.AL.MED). Para lograr este objetivo dispone de dos grandes políticas: comercio y ayuda al desarrollo.

La política de cooperación económica pretende mejorar el entorno económico en los países de A.AL.MED., promoviendo los intercambios comerciales, las inversiones, la investigación y transferencia tecnológica y el desarrollo de recursos humanos.

La comunidad trata de asociar operadores del sector privado para beneficio tanto del país en vías de desarrollo como de la Comunidad.

El Programa ECIP (European Community Investment Partners) pretende, en este contexto, conseguir una mayor inversión directa de las empresas europeas y locales en los países de Asia, América Latina y Mediterráneo.

La ayuda se dirige a proyectos de inversión directa en los que empresas de la Comunidad y locales cooperan a través de una empresa conjunta o de un acuerdo de licencia. Esta cooperación es mutuamente beneficiosa para las empresas y produce importantes efectos positivos en la economía de los países que la reciben.

El programa comenzó en 1988 y ha sido oficialmente prorrogado en 1992 por un nuevo periodo de tres años. A mediados de 1992 se

habían concedido ayudas a más de 350 empresas o asociaciones.

ECIP es un programa integral por el que se presta apoyo en todo el proceso de creación d una empresa conjunta.

El programa ECIP incluye 4 facilidades:

Facilidad 1. Cubre la fase inicial del proceso. Ofrece subvenciones para identificar (en la Comunidad, Asia, América Latina o Mediterráneo) proyectos de empresas conjuntas y socios potenciales capaces de realizar operaciones conjuntas. Sin embargo, sólo pueden acogerse a ella las organizaciones representativas de un grupo de empresas, como una Cámara de Comercio, una Federación de industrias, un organismo público de promoción de comercio exterior o una institución financiera miembro de la red ECIP.

Las facilidades 2,3 y 4 prestan su ayuda en las etapas siguientes del proceso de creación de una empresa conjunta. La facilidad 2 se refiere al análisis de factibilidad del proyecto y demás actividades preparatorias a la inversión. La facilidad 3 propone una participación de la Comunidad en la inversión misma y la facilidad 4 cubre los gastos derivados del desarrollo de los recursos humanos de la empresa conjunta o de una asistencia técnica temporal.

Cuando en las Facilidades se habla de empresa conjunta hay que

tomar esta expresión en su sentido más amplio; puede tratarse por parte del operador europeo, de una asociación con una empresa local mediante un aporte de capital o mediante la concesión de un acuerdo de licencia, el cual debe abarcar un periodo relativamente largo y permitir una auténtica transferencia de tecnología y conocimientos así como la ayuda técnica continua por parte de la empresa europea durante el periodo de inversión ECIP.

La financiación ECIP se presenta como producto bancario y se transmite a las empresas por medio de una red de instituciones financieras (IF). Para ello la Comunidad ha firmado acuerdos con Instituciones Financieras de los países elegibles y de la Comunidad Europea.

ECIP se dirige básicamente a las pequeñas y medianas empresas (PYMES), pero en ciertos casos podrán ser aceptados proyectos presentados por grandes empresas (con exclusión de las multinacionales). (47)

La financiación ECIP incluye una subvención para la identificación de socios y proyectos de empresas conjuntas, un anticipo sin intereses para preparar el proyecto de inversión, un préstamo sin intereses para el desarrollo de recursos humanos y una participación en la empresa o préstamos participativos para la

⁴⁷) COMISION DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS; "ECIP - European Community Investment Partners"; N. DG I-K-3; B-1049. México 1993.

inversión propiamente dicha.

3.4.2.1 CONVENIO MARCO DE COOPERACION FINANCIERA ENTRE LA COMUNIDAD EUROPEA Y NACIONAL FINANCIERA.

El 22 de noviembre de 1989, Nacional Financiera suscribió un Convenio de Cooperación Financiera con la Comunidad Europea (CE), para apoyar coinversiones de empresas medianas y pequeñas en las que participen inversionistas mexicanos y europeos.

Mediante este acuerdo, NAFIN y la CE ofrecen recursos y asistencia técnica, que comprenden desde la identificación de proyectos y socios potenciales, hasta la capacitación de cuadros gerenciales.

Los industriales mexicanos podrán identificar en los países europeos aquellas empresas con tecnologías y recursos necesarios para emprender la creación o expansión de empresas conjuntas, al mismo tiempo que los inversionistas europeos podrán encontrar en México a los socios más adecuados para sus proyectos.

La CE y NAFIN ofrecen la opción de complementar el esfuerzo empresarial con participación temporal y minoritaria en el capital de las empresas que se creen o se expandan de manera conjunta. Además, para el financiamiento de los proyectos de inversión, las empresas apoyadas podrán obtener créditos complementarios a través

de los programas institucionales de NAFIN. (48)

3.5. DECRETO EN EL QUE SE FORMALIZA LA CREACION DE LAS EMPRESAS INTEGRADORAS DE UNIDADES PRODUCTIVAS. DIARIO OFICIAL 7 MAYO 1993.

Ante la apertura comercial, las empresas mexicanas se encuentran inmersas en un contexto que exige altos niveles de competitividad, en donde es necesaria la ejecución inmediata de acciones conjuntas que permitan fortalecer la planta productiva del país.

La Empresa Integradora es un nuevo esquema de asociación entre las micro, pequeñas y medianas empresas que les permite compartir los costos fijos. Los asociados con actividades de interés común reciben apoyo para la adquisición de materias primas, insumos, tecnología, activos fijos y servicios, así como la comercialización conjunta de sus productos y operaciones de subcontratación industrial.

Para poder crear una Empresa Integradora, las empresas asociadas deberán inscribirse en el Registro Nacional de Empresas Integradoras y cumplir con los siguientes requisitos:

- Tengan personalidad jurídica propia
- Su objetivo social sea la prestación de servicios especializados de apoyo para las micro, pequeñas y medianas empresas integradas
- Que se hayan constituido con acciones o partes sociales adquiridas por las empresas integradas

48) Idem.

- Las empresas integradas sean usuarias de los servicios que presta a la Empresa Integradora
- No participe directa o indirectamente en el capital social de las empresas integradas
- Que tengan la cobertura regional necesaria en función de sus propios requerimientos y las de sus socios
- Solo perciban ingresos por cuotas y prestación de servicios
- La administración y prestación de sus servicios los realice personal calificado ajeno a las empresas integradas
- Proporcionen a sus socios algunos de los servicios especializados como: promoción y comercialización, diseño, tecnológicos, subcontratación de productos y procesos industriales, promover la obtención de financiamiento, actividades en común, otros servicios.

VENTAJAS.

En materia de producción. La SECOFI fomentará, mediante las Empresas Integradoras, la subcontratación de productos y procesos industriales para desarrollar cadenas productivas, apoyar la articulación de diversos tamaños de plantas y buscar una especialización en la producción.

APOYOS CREDITICIOS.

Nafin apoyará la creación de Empresas Integradoras a través de la operación de los siguientes programas:

- Programa de gastos o inversiones a la actividad de la Empresa Integradora

- Programa de Garantía Complementaria

Uno de los casos de creación de este tipo de empresas es el de la Unión de Talleres Familiares Confeccionistas de Xotla, Puebla, dedicados a la fabricación de chamarras, compuesta por más de 150 productores.

Entre los logros en materia de asociación ha sido la apertura de un tianguis los fines de semana para exponer su mercancía sin intermediarios. Además los beneficios crediticios y de comercialización, mediante la Empresa Integradora recibirán capacitación de especialistas con amplia experiencia.

Capítulo 4.

La pequeña empresa en Italia.

4.1. EL MODELO ITALIANO.

Italia ha sido vista como un sistema industrial que coloca un puente entre el Norte y el Sur, entre desarrollo y subdesarrollo.

Como sistema, es altamente original entre economías industrializadas por su falta de uniformidad. Deja ver las diferencias y contradicciones entre culturas, se coaliciona y fusiona con ellas, adaptando, inventando y creando nuevas soluciones - y esto es tal vez lo que la hace única en el mundo.

Grandes negocios existen a la par que empresas pequeñas y medianas dentro de un sistema industrial que tiende a dar mayor énfasis al sentido humano de la labor del individuo, a su creatividad.

Las pequeñas empresas italianas han conquistado los mercados internacionales, sus cooperativas, sus consorcios, las asociaciones que las unen. La excelencia corporativa ya no es cuestión de tamaño.

El sistema industrial italiano está siendo estudiado y propuesto para su aplicación en diversas partes como un paso adelante para entrar en un mundo nuevo de crecimiento y prosperidad basados en producción y tecnología.

Por lo tanto, si consideramos que la naturaleza específica del sistema industrial italiano se encuentra en estrategias que van de una descentralización de producción a una red de empresas, es posible que al referirnos de la organización e industria Italianos nos refiramos a un "modelo italiano".

El resultado son estructuras basadas en su producción local en una

considerable escala geográfica, como por ejemplo los distritos industriales y los sistemas de área.

EL elemento caracterizador de éste modelo económico original, es la flexibilidad, una flexibilidad que sea capaz de enfrentarse a la tan dura competencia internacional.

4.1.1. Las raíces de la industria italiana.

Los verdaderos comienzos del Sistema Industrial Italiano se originan a finales del siglo XIX. La unificación del País bajo la Casa de Savoy creó un mercado nacional amplio que ayudó a la reconstrucción de la Industria Italiana. Asimismo, la falta de capital en el País, provocó la entrada de finanzas del exterior que en un principio se originaron en Francia, pero que a partir de 1880 provenían principalmente de Alemania.

El conocido Complejo Industrial-Financiero (formado por bancos dueños de compañías manufactureras que a su vez adquirieron el control de los bancos) invirtió principalmente en industrias pesadas tales como la del acero, metales, astilleros y de armamentos, se diseñó una política estricta de proteccionismo para asegurar un control firme sobre la economía nacional más sin embargo, los beneficiarios se encontraban en el Norte lo que provocó la ruina de la economía agrícola del Sur y la emigración de grandes grupos de personas de esa región de Italia principalmente a los Estados Unidos.

A principios de 1930, la "Gran Depresión" que afectaba a todas las economías industrializadas no permitió que la crisis interna de la frágil economía de Italia se pudiera evitar.

El antes mencionado Complejo Industrial-Financiero se colapsó sufriendo pérdidas y crisis de liquidez y precipitando la derrota de los bancos controladores.

El Gobierno intervino en una actividad de emergencia cambiando la estructura de la economía italiana, en 1933 se estableció una Compañía controladora pública ("holding"), denominada Istituto per la Ricostruzione Industriale (IRI) para efectos de rescatar a los bancos y recuperar las actividades que habían venido controlando.

4.1.2. RECONSTRUCCION. POST-GUERRA. EL BOOM.

Los sistemas financiero y bancario fueron manejados por leyes extremadamente restrictivas durante los años de depresión. Sin embargo, la fuerte tradición italiana del intervencionismo público, el apoyo a las empresas y su protección de la competencia externa permanecieron intactos. Las firmas Estatales no fueron desmanteladas pero originaron una producción de comodidades básicas a precios bajos, así, el sector privado inició una producción de bienes duraderos de consumo para exportación.

Las fábricas existentes antes de la guerra en el noroeste de Italia fueron reestablecidas con asistencia financiera a pesar de no haber sufrido daños serios a consecuencia de la guerra.

La abundante mano de obra proveniente del sur, satisfizo la demanda

de trabajo y mantuvo bajos los niveles de ingresos.

Italia formó parte de los mercados internacionales durante su largo periodo de crecimiento en los años 50's ya que el periodo de exportación realmente comenzó en los inicios de los años 60's con los primeros acuerdos de la Comunidad Europea que redujeron drásticamente los aranceles entre los países miembros.

La demanda de las exportaciones creció más que aquella de los consumidores nacionales y esta expansión se desarrolló en lo que después se conoció como el "Milagro italiano".

A principios de los 70's, Italia se encontraba experimentando una situación crítica. Una cantidad considerable de sobre capacidad deprimió a las empresas del Norte, la labor constante se encontraba dañando a la producción, la demanda nacional se encontraba estática y aún más, los problemas sociales que se presentaban desembocaron en una ola de violento terrorismo a grandes escalas.

Un sector amplio de pequeñas y medianas empresas que existían en toda Italia proveían a los mercados locales con bienes especializados.

Este modelo tan rígido fue adoptado por empresas, sindicatos, Gobierno y economistas, lo que representaba un paradigma para la industria moderna.

La política industrial se basaba, entre otros aspectos, en la ayuda que se pretendía dar a la zona Sur del País para procurar su desarrollo e industrialización, así como en la promoción al sector privado a través de inversiones y subsidios.

LOS AÑOS DIFICILES DE LOS 70'S.

Las empresas italianas más importantes enfrentaban una crisis dramática a principios de los 70's. Su reacción frente a esta situación provocó una inversión masiva. Las inversiones crecientes durante 1973 y 1974 se enfocaban principalmente en sustituir capital por trabajo sin cambiar los modelos existentes de las fases de producción.

Sin embargo, se presentó un cambio radical en las relaciones entre la división de trabajo y el tamaño del mercado.

Actualmente, los productos dependen crucialmente de su innovación, y el manejo de un constante cambio combinado de los mismos lo que motiva a las empresas a operar en diversos segmentos del mercado.

REESTRUCTURACION Y EXPANSION DE ITALIA DURANTE LOS AÑOS 1980'S.

Una nueva ola de inversiones se presentó a finales de los años 1970's. Inclusive las empresas con plantas modernas reinvirtieron

en equipo avanzado a efectos de aumentar la flexibilidad de producción; ésta inversión fue motivada por la necesidad de contar con tecnologías de proceso, con fuerza de trabajo y con requerimientos de capital adaptables a las tareas capaces de producir un rango diferente de "trabajo efectuado".

Las empresas de éxito cambiaron su modelo rígido y tradicional de producción por uno más flexible y adaptable. Estas empresas, que siempre habían operado con plantas rígidas, empezaron a reorganizar sus fábricas generando grandes economías a escala en la fabricación de componentes básicos comunes a todo el rango de producción.

Podemos afirmar que los años 70's representaron una década difícil para las pequeñas empresas. pero también fueron años de rápido crecimiento a pesar de que los límites de ese crecimiento se volvieron muy evidentes.

4.1.3. PEQUEÑAS EMPRESAS ¿QUE SON Y COMO FUNCIONAN? DEFINICION DE PEQUEÑA EMPRESA.

La pequeña empresa es uno de los principales componentes de la estructura de producción italiana.

Durante los periodos de crisis de los mercados económicos, la pequeña empresa ha demostrado su capacidad para operar adecuadamente bajo una gran variedad de condiciones, utilizando alternativamente recursos nacionales o externos.

En Italia se considera dentro de la clasificación de "jóven" empresa aquella que todavía es factible de ampliarse aún cuando ya cumpla con su cometido.

Se trata de una unidad económica con límites bien definidos en el mercado con un grado de especialidad variable.

Al referirnos a pequeña empresa hablaremos en primer lugar de una compañía con menos de 100 empleados y en segundo término, de tres categorías de la misma:

- a) la pequeña empresa autónoma
- b) la pequeña empresa que trabaja junto a una grande
- c) la pequeña empresa situada en un distrito industrial o área de especialización

La pequeña empresa autónoma.- opera en un mercado pequeño y muy específico y tiene la cualidad de no ser afectada por la competencia de compañías o empresas más grandes

La pequeña empresa trabajando a la sombra de una empresa más grande.- se especializa en una o más fases del ciclo de producción

coordinándose mutuamente

El sistema que relaciona a empresas grandes y pequeñas es denominado sistema de estructura de cascada. similar a una pirámide con las empresas colocadas en distintos niveles dependiendo de su grado de autonomía o dependencia, en este tipo de organización, la pequeña empresa funciona como una sección descentralizada del gran grupo dirigido por la gran empresa.

Los motivos de esta descentralización son de orden económico y organizativo. La relación, dentro de la estructura organizativa, puede ser de mayor o menor intensidad de acuerdo a las estrategias adoptadas por la gran empresa o pequeña empresa en función de su capacidad de autopromoción y dependiendo de la autonomía.

El cambio de una economía rígida a una modelo más flexible logró un cambio de raíz en las relaciones de pequeña y gran empresa, especialmente en lo concerniente a la organización del proceso productivo, donde la pequeña empresa permanece subordinada a la grande y el flujo de información e inversión favorece a la pequeña empresa dando más actividad y energía al proceso.

Verdaderamente la pequeña empresa es frecuentemente estimulada para contribuir no sólo en la fase productiva sino en la de investigación y desarrollo dentro de su campo de acción de experiencia.

Por lo que respecta a la tercera categoría, la empresa pequeña localizada dentro de un distrito industrial o área de especialización, se especializa también en más de dos fases de ciclo de producción, y asimismo mantiene relaciones (las cuales no son ni verticales ni jerárquicas), con pequeñas empresas que operan en distintas fases del mismo ciclo de producción.

La concentración de varias empresas pequeñas dentro de una área geográfica limitada genera una acumulación sana de "know-how" y experiencia, además facilita la rápida circulación de información.

LA CONTRIBUCION DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS AL CRECIMIENTO ITALIANO.

El proceso de transformación que la industria italiana ha experimentado durante las últimas dos décadas se caracteriza por dos tendencias: la consolidación de una especialización productiva y otra respecto al rompimiento del proceso productivo.

EMPLEO

Durante este periodo de veinte años pudo observarse un aumento significativo del empleo en las empresas ligeras y una caída del mismo en lo que respecta a las empresas pesadas.

Este aumento en el empleo se concentra también en el Noreste y

Centro de Italia, esto es, en el área que está siendo testigo de la emergencia de un nuevo modelo de expansión industrial distribuida, basada en pequeñas y medianas empresas.

COSTOS, PRODUCTIVIDAD Y PROVECHOS.

Sin embargo, las figuras anuales ilustran una mayor sensibilidad en el ciclo de inversión entre los negocios más pequeños y un deterioro en su desarrollo en términos de la productividad laboral y de inversión a partir de 1981, esto como un resultado esencial del recuperamiento efectuado por las empresas más grandes durante los años anteriores a su desarrollo negativo.

Se afirma que durante los primeros tres años de inversión, las pequeñas empresas concentraron sus funciones en una modernización de la planta y maquinaria, y aumento de su capacidad.

Del análisis de la base industrial italiana de ventas totales, se puede observar que un cuarto de dichas ventas proviene de los sectores minero y de producción.

PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS. SU INNOVACION TECNOLOGICA.

Existen diversas opiniones entre aquellos que afirman que la pequeña empresa, al ser la más creativa, es la de mayor innovación, y aquellos que no creen en la posibilidad de que la pequeña empresa

alcance un desarrollo e innovación notable.

Existe una clasificación de la industria en tres estructuras diversas: la primera, empresas tradicionales que operan en sectores maduros (de industria ligera) con tecnologías ya establecidas (no necesariamente obsoletas sino ampliamente difundidas); en segundo lugar, aquellas empresas que presentan una innovación en aumento, esto es, que la adquieren a través de factores externos, por ejemplo vía adquisición de maquinaria, introduciendo modificaciones menores en beneficio de las necesidades de la misma empresa o bien del sector específico; en el tercer nivel, se encuentran las pequeñas empresas cuya actividad primordial es la de producir innovación. Estas empresas generalmente se encuentran concentradas en sectores a una alta tecnología moderna, asimismo, intentan alcanzar un punto de partida alto.

No existen datos algunos respecto a la capacidad innovativa de las pequeñas y medianas empresas en Italia. La información acerca de la difusión de nueva tecnología en estas empresas requiere investigaciones "ad-hoc" y aquellas ampliamente desarrolladas han resultado demasiado específicas (utilizando grupos limitados de empresas de ejemplificación o áreas geográficas).

Es muy claro que en el proceso de automatización, persisten grandes contensiones que representan una barrera tecnológica específica a la pequeña empresa.

La recuperación de flexibilidad y la revolución organizacional que la productividad flexible ha brindado a las grandes empresas, no ha probado ser fácilmente transferible hacia las pequeñas empresas excepto a una extensión muy limitada, la cual se encuentra en una difícil posibilidad de identificar las mejores soluciones técnicas para adoptar segmentos en donde las empresas grandes no estén presentes, a efectos de permanecer en el mercado de la competitividad.

PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS. EL MERCADO DE EXPORTACION.

Diversos datos disponibles indican un grado de dificultad mayor en los negocios pequeños para operar competitivamente y sobre una base regular en los mercados extranjeros.

El porcentaje de las exportaciones de las empresas con menos de 100 empleados eran de un 19% en 1981, comparado con un promedio del 25% en las empresas con más de 500 empleados.

El desarrollo de exportaciones de las pequeñas empresas es mejor que aquel de las grandes empresas con algunos sectores limitados de bienes de consumo; sin embargo, es pobre en lo que respecta a bienes de capital y productos semiterminados.

Las pequeñas empresas han contribuido con el 18% del total de las exportaciones del sector productividad.

PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS. EL ESTILO ITALIANO.

La posición conquistada por Italia en el mercado internacional es más evidente en el sector de la industria ligera. Se ha alcanzado un éxito significativo en aquellas áreas con un alto contenido imagen, áreas donde el más importante factor de competitividad es la capacidad de ofrecer un producto de calidad muy especializada.

Este éxito puede ser adscrito, en parte, al desarrollo histórico pero también a una política específica.

En términos de exportación, ésta posición fue consolidada durante los años 70's. La expansión de desverticalización y la expansión industrial continua, a través de la consolidación de áreas especializadas y distritos industriales, han hecho posible una respuesta rápida a las demandas del mercado cambiante.

La transición de estandarización hacia la flexibilidad en la producción de bienes de consumo, ha sido más rápida en Italia debido a la presencia expandida de las pequeñas empresas.

Durante los años 60's, Italia fue capaz de explotar un costo real de ventaja en contra de sus competidores industrializados.

Benetton es un buen ejemplo de esto. Su imagen internacional en

ropa casual es el resultado de una política de creación de imagen cuidadosamente concentrada en "combinación de colores", esto es una confirmación del nombre comercial y una red de distribución eficiente. (49)

El crecimiento de pequeños negocios, ha sido un factor determinante en el desarrollo general de Italia y no solamente, como se ha creído, un fenómeno económico unido a un momento histórico particular en el tiempo.

Es importante hacer notar también, dos de las principales preocupaciones que emergen de diversos datos: una debilidad relativa en los mercados internacionales, así como dificultades experimentadas en el manejo efectivo de una compleja organización.

La expansión natural de una empresa es normalmente bloqueada por el deseo de un NO CRECIMIENTO, dadas las dificultades inherentes a una actividad más compleja con control directo.

No se sugiere que todas las pequeñas empresas necesariamente se conviertan en grandes, el objetivo es obtener un nivel de competitividad con un estilo de organización corporativo diferente, aquel que sea más gerencial y menos individualista.

49) I.C.E. Istituto Nazionale per il Commercio Estero; "Il modello italiano: Organizzazione e produzione"; Roma 1992.

4.2 POLITICAS DE APOYO A LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS EN ITALIA.

La pequeña empresa representa una realidad fundamental del tejido económico y productivo de Italia. Es suficiente pensar que más del 90% de las empresas italianas están constituidas por establecimientos con menos de 300 empleados.

En consideración de su papel e importancia en la economía nacional han sido elaboradas, a lo largo de los años, una serie de normas que se han ido perfeccionando, hasta llegar a la Ley 317/91, de reciente aprobación y que orgánica y específicamente ha individualizado un conjunto de intervenciones ad hoc para este sector productivo del país.

La Ley es un claro instrumento de política industrial que se mueve de acuerdo a la directriz trazada por una serie de objetivos, todos ligados a una meta común: garantizar la competitividad de nuestras empresas.

La actual política industrial tiene los siguientes objetivos: la elevación tecnológica, la protección ambiental en el apoyo a los procesos de reconversión y reconstrucción industrial, enfocados a la competitividad internacional, calificación de los productos, etc.; todos en el marco general de la política industrial de la Comunidad Económica Europea.

La Ley 317/91 para las pequeñas empresas reordena y actualiza el marco legislativo caracterizado por un progresivo estancamiento también a nivel financiero de los instrumentos vigentes, así como por la urgente necesidad de definir limitaciones y vínculos a nivel comunitario.

Antes de hablar de la nueva normatividad es útil presentar una panorámica de las leyes que han interesado y siguen interesando a las pequeñas y medianas empresas, el orden cronológico será el siguiente:

4.2.1. LEY 949 DE 1952 RELATIVA A LAS DISPOSICIONES PARA EL DESARROLLO DE LA ECONOMIA Y EL INCREMENTO DEL EMPLEO

La Ley organiza el "Istituto Centrale per il Credito a medio Termine" (Instituto Central para el Crédito a Mediano Plazo) en favor de las pequeñas y medianas empresas "Medio Credito centrale" y al mismo tiempo instituye un fondo en la "Cassa per le Imprese Artigiane" (Caja para las Empresas Artesanas) para la cooperación en el pago de los intereses sobre las operaciones crediticias a favor de las mismas empresas artesanas, efectuadas por las instituciones de crédito.

El Mediocredito se encarga del financiamiento a las instituciones y empresas autorizadas, al otorgar los créditos de medio plazo, con la finalidad de integrar las disponibilidades financieras para créditos a favor de las pequeñas y medianas industrias con

programas de renovación, ampliación o construcción de plantas industriales. Los destinatarios finales del fondo para la artesanía son las empresas artesanas que tienen planes de ampliación y modernización de sus laboratorios y talleres. Por lo que concierne a los financiamientos a las empresas artesanas a través de "Artigiancassa" éstas son financiadas con tasa preferencial para la compra de terreno, los gastos para inmuebles, las conexiones, la maquinaria y las reservas. El procedimiento es el siguiente: la empresa solicita el financiamiento a cualquier institución de crédito, ésta a su vez lo delibera y envía toda la documentación a "Artigiancassa"; será este Instituto el que acepta el financiamiento a la retribución preferencial.

4.2.2. LEY 1329 DE 1965, CONOCIDA COMO LEY SABATTINI.

Esta Ley concede financiamiento para la compra de nuevas herramientas y maquinaria para la producción. La característica de esta disposición, es la de dirigirse a las empresas que venden, producen o comercializan maquinaria, así como aquellas que compran sin vínculos de sector o tamaño. Además concede el financiamiento con tasa preferencial sin subordinarlo a la realización de un plan de inversión. El comprador de la maquinaria paga al vendedor con pagarés; el vendedor descuenta los pagarés en un Instituto de Crédito Especial y cobra la cantidad neta correspondiente al precio de las máquinas. Las empresas interesadas son las industrias comerciales y artesanas. La institución que permite y otorga este

apoyo es el "Mediocredito Centrale".

4.2.3. LEY 46 DE 1982, MEDIDAS EN FAVOR DE LOS SECTORES ECONOMICOS DE IMPORTANCIA NACIONAL.

Esta Ley se articula en dos fondos: el fondo especial para la investigación, ligado directamente con el "Ministero della Ricerca Scientifica" (Secretaría de la Investigación Científica) y el fondo revolvente para la innovación tecnológica, instituido en el "Ministero dell'Industria" (Secretaría de Industria). La finalidad de este fondo es el financiamiento de programas para la introducción de tecnologías avanzadas para la elaboración de nuevos productos y procesos productivos o la mejoría de los existentes.

Los destinatarios son las empresas de bienes y servicios o sus consorcios organizados en Italia, que desarrollen programas de innovación tecnológica.

El 20% del total financiable, anualmente determinado, tomando en cuenta la disponibilidad global del fondo, está reservado a las pequeñas empresas que además pueden utilizar el financiamiento sin vínculo sectorial.

En cuanto a las facilidades, las disponibilidades del fondo se destinan a financiamientos que no superen el 80% del costo previsto del programa y con un plazo de hasta 15 años. La tasa de interés para las empresas es del 15% de la tasa de referencia durante el

periodo de utilización y preamortización y del 60% en el periodo de amortización, respectivamente. El porcentaje de intervención del fondo depende de la evaluación del nivel tecnológico del programa: en el caso de los programas estimados como "innovativos" corresponde al 35% de los costos admitidos; y en los "sumamente innovativos", corresponde al 55%. La empresa, con solicitud fundamentada, puede pedir además la conversión de una cuota no superior al 50% del financiamiento en contribuciones a fondo perdido. Acerca del procedimiento para el otorgamiento de la contribución, la solicitud se realiza por parte del "Ministero dell'Industria" (Secretaría de Industria), que sigue todas las etapas, desde la instrucción hasta su conclusión. La Ley es hoy en día el más importante instrumento de referencia de nuestro sistema industrial y, al mismo tiempo, el principal medio para la difusión de la innovación tecnológica y de la investigación que, gracias también a los Programas Nacionales de Investigación, ha puesto las bases de la integración más estrecha entre comunidad científica e industrial. A pesar de las dificultades del procedimiento, también relacionadas a los problemas de disponibilidad de recursos, esta Ley es el resultado de un diseño orgánico claramente delineado, basado en el principio de que investigación, innovación y tecnología originan desarrollo, cuya característica es precisamente la innovación.

4.2.4. LEY 696 DE 1983, NORMAS PARA EL FOMENTO DE LA PRODUCCION INDUSTRIAL DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS.

El objetivo de esta Ley es facilitar la compra o utilización de maquinaria de alta tecnología, mediante arrendamiento financiero (leasing).

Pueden utilizar estas facilidades las empresas artesanas y las pequeñas y medianas empresas industriales, individuales o asociadas, con menos de 300 empleados y capital invertido no superior a los 14.2 miles de millones de liras (36.9 miles de millones de pesos) que quieren comprar maquinaria o aparatos y programas (software) para computadoras. Esta misma Ley establece, como precondition que el monto de las compras no sea inferior a los 50 millones de liras (130 millones de pesos).

La Ley concede contribuciones a fondo perdido por el equivalente al 25% del costo de los bienes adquiridos, sin IVA, a las empresas localizadas en el centro norte, y por el equivalente al 32% para aquellas ubicadas en el sur de Italia. El monto total de las contribuciones otorgadas a cada empresa puede superar los 600 millones de liras (1560 millones de pesos) en el norte y los 350 millones (910 millones de pesos) en el sur.

Los procedimientos para el otorgamiento de las contribuciones son muy simples: el empresario sólo presenta una solicitud ante el "Ministero dell'Industria" (Secretaría de Industria),. Un sucesivo decreto ministerial ordena la erogación, después de la presentación por parte de la empresa, de la documentación de gasto. El

procedimiento ha sido ulteriormente simplificado, contemplando la posibilidad de una erogación inmediata en el caso de bienes ya entregados y pagados por la empresa o en el caso de pagos en plazos equivalentes al 60% del costo total de los mismos, tratándose de arrendamiento financiero.

4.2.5. LEY 399 DE 1987, NORMAS URGENTES EN MATERIA DE FACILIDADES DE LA PRODUCCION INDUSTRIAL DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS.

Los beneficios de esta Ley, contribuciones en cuenta capital, se refieren a las pequeñas y medianas empresas industriales, artesanas, individuales o asociadas para la compra de maquinaria operadora, aparatos sofisticados, maquinaria de alta tecnología, sistemas de elaboración electrónica y sistemas robotizados que gracias a programas oportunos orienten el procedimiento lógico de las etapas del ciclo productivo y tecnológico. Las facilidades se refieren también a paquetes de programas para el uso de máquinas, computadoras y sistemas ligados al ciclo tecnológico productivo. Los apoyos otorgados van de los 350 millones de liras a los 600 millones de liras para las áreas del sur del país. Instrucción y otorgamiento de las facilidades corresponden al "Ministero dell'Industria".

Por lo que concierne a las medidas de apoyo a las exportaciones italianas y en general, las relaciones con el mercado en el sentido más amplio, hay que recordar la siguiente disposición.

4.2.6. LEY 394 DE 1981, MEDIDAS A FAVOR DE PROGRAMAS DE PENETRACION COMERCIAL EN EL EXTRANJERO.

Esta ley ha creado en el "Mediocredito Centrale" un fondo destinado al otorgamiento de un financiamiento con tasa preferencial a las empresas exportadoras que llevan a cabo programas de penetración comercial en países diversos de los de la CEE. La Ley beneficia a todas las pequeñas y medianas empresas y sus consorcios. Son financiables a las inversiones directas que tienen por objeto la creación de estructuras permanentes en los mercados extranjeros, estudios de mercado, constitución de depósito y muestrarios. El monto máximo del financiamiento es de 2 mil millones de liras (5.2 mil millones de pesos) por programa, con un máximo del 85% de los gastos totales programados. Por lo que concierne a las modalidades de la erogación, está previsto un reembolso hasta del 85% de la factura que hay que presentar a Mediocredito.

4.2.7. LEY 240 DE 1981, MEDIDAS A FAVOR DE LOS CONSORCIOS, DE LAS SOCIEDADES DE CONSORCIOS Y DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS, COMO TAMBIEN DE LAS SOCIEDADES DE CONSORCIOS MIXTOS.

Esta Ley establece una serie de facilidades o apoyos a favor de los consorcios y sociedades de consorcios con la finalidad de promover el desarrollo y la valorización de la producción de las empresas menores, así como apoyar la realización de proyectos de innovación e inversión. Las intervenciones previstas en el caso de los consorcios para la exportación han sido ampliadas con la Ley 83/89.

4.2.8. LEY 83 DE 1989

Esta Ley se propone, entre otras cosas, fomentar formas de asociación que permitan, gracias a una acción común y costos menores, adquirir servicios indispensables para una gestión de las empresas orientadas a la exportación. Con este enfoque se promueve también la vocación internacional de las pequeñas empresas y el desarrollo de una visión organizativa hacia los mercados extranjeros.

Los destinatarios son: consorcios y sociedades de consorcios constituidos también en forma de cooperativas entre pequeñas y medianas empresas del sector industrial, comercial y artesanal; consorcios artesanos; consorcios y sociedades de consorcios mixtos (con participación de instituciones públicas, regionales o entidades particulares de investigación y asesoría técnica); consorcios para el comercio exterior (que tengan como objetivos sociales exclusivos la exportación de los productos de las empresas asociadas y la importación de las materias primas necesarias a las mismas empresas).

Los consorcios y las sociedades de consorcios destinatarios de la Ley, deben poseer las características siguientes: ser constituidos por un mínimo de empresas (5 u 8), cada una de las cuales no pueden detener una cuota de capital superior al 20%. Particularmente estas empresas no deben tener conexión de tipo técnico-financiero u

organizativo con grupos empresariales. Además no deben repartir utilidades bajo cualquier fórmula ni tampoco avances de ejercicios entre las empresas asociadas.

En cuanto se refiere a las facilidades, cabe señalar que las sociedades de consorcios y los consorcios pueden utilizar apoyos fiscales que consisten en:

1. Exención fiscal para las utilidades reinvertidas.
2. Eliminar de la utilidad sujeta a impuesto, los avances de ejercicio destinados a los fondos de reserva indivisibles.

Por lo que concierne a las contribuciones financieras, las modalidades son las siguientes:

1. Para los consorcios, los apoyos crediticios concertados por parte de las instituciones de crédito para la realización de inversiones fijas, consisten en contribuciones financieras no superiores a los 2 mil millones de liras (5.2 mil millones de pesos). Estos financiamientos no pueden superar el 70% de la inversión y 10 años de duración. Son financiables también los "gastos accesorios" en relación con los objetivos de los programas de inversión (compra de patentes, Know How, asesoramiento técnico, publicidad...) y gastos para inversiones no materiales. Estos financiamientos no pueden superar el 50 y el 70%, respectivamente. Las instituciones de crédito capacitadas para conceder los

financiamientos aplican una tasa de interés equivalente al 60% de la tasa de referencia, reducida al 30% en el caso de los consorcios entre empresas de las áreas del Sur.

2. Para las Sociedades de consorcios mixtos, la realización de las inversiones relacionadas con la actividad de dichos consorcios por innovación tecnológica, investigación tecnológica y su difusión, como también por promoción de servicios técnicos, etc., las regiones tienen facultad para conceder contribuciones en cuenta de capital hasta un máximo del 30% de los gastos realizados y aceptables (hasta los 30 millones de liras). El mismo porcentaje se considera como contribución para la realización de inversiones en la compra y gestión de áreas territoriales con todos los servicios.

3. Consorcios para el comercio exterior. La Ley 240/1981 ordenaba la erogación de contribuciones financieras indicando las cantidades a cargo del "Ministero del Commercio Estero" (Secretaría de Comercio Exterior) hasta 1985.

En 1989, la Ley N. 83 revisa el tema en algunas de sus partes y ordena nuevos financiamientos. A pesar que en cualquier caso las contribuciones otorgadas no son acumulables con otras, la Ley 240/81 otorgaba contribuciones hasta un máximo del 40% de los gastos, aumentando al 50% para los consorcios constituídos desde hace no más de 5 años y al 70% en el caso de los consorcios del sur del país con la misma antigüedad.

En cambio, los consorcios para el comercio exterior pueden utilizar contribuciones financieras especiales para la realización de programas de varios años hasta el 50% de los gastos programados (60% en el caso de los consorcios del sur). En valor absoluto, hay límites de 100 millones en el primer caso y 50 en el segundo (260 y 130 millones de pesos).

La Ley 83/89 ordena que las contribuciones pueden ser concedidas hasta el 40% de los gastos con el límite máximo anual de 150 millones de libras, y que alcanza los 200 millones para los consorcios con por lo menos 25 empresas y a 300 millones para aquellos con por lo menos 75 empresas.

EN el caso de consorcios y sociedades de consorcios del sur del País, el porcentaje máximo se eleva al 60%. A los consorcios que a la fecha de presentación de la solicitud tengan 5 años de antigüedad, se les puede conceder una contribución hasta un máximo del 70% de los gastos, con las mismas limitaciones anuales anteriores.

Por lo que concierne a los procedimientos, los créditos facilitados o preferenciales los conceden las instituciones autorizadas. Las sociedades de consorcios mixtos tienen que presentar la solicitud a la entidad de la región competente por territorio.

4.2.9. LA LEY 317 DE 1991, INNOVACION Y DESARROLLO DE LAS PEQUEÑAS EMPRESAS.

Esta Ley aprobada el pasado mes de Octubre ('92), indica como beneficiarios a:

i) Empresas industriales de hasta 200 empleados y 20 mil millones de liras (52 mil millones de pesos) de capital invertido.

ii) Empresas de servicios de hasta 75 empleados y 7.5 mil millones de liras (19.5 millones de pesos) de capital invertido.

iii) Empresas artesanas.

Los apoyos previstos son:

a) Por la adquisición de tecnología avanzada: crédito fiscal o contribución en cuenta de capital hasta el 25% de los gastos.

b) Por la adquisición de servicios reales: crédito fiscal o contribución en cuenta de capital hasta 80 millones de liras (208 millones de pesos).

c) Por gastos de investigación e innovación, para empresas pertenecientes a sectores innovadores: créditos fiscales hasta el 30% del gasto y con un máximo de 500 millones de liras (1300 millones de pesos).

d) Por cuotas de participación en el capital de riesgo de pequeñas empresas por parte de las sociedades financieras y el desarrollo: crédito fiscal hasta 200 millones de liras por ejercicio.

e) Por inversiones de modernización, ampliación, nuevo establecimiento y suspensión de establecimientos obsoletos en áreas de la CEE, para la promoción y el desarrollo económico de áreas afectadas por la disminuída actividad industrial: contribuciones a cuenta de capital o sobre los intereses.

f) Por actividad de organismos de consorcios:

1) Consorcios de servicios entre empresas industriales, artesanas y de comercio; contribuciones a cuenta de capital hasta el 80% de los gastos realizados con un máximo de 800 millones de liras en un trienio.

2) Sociedades de consorcios mixtos con participación paritaria de pequeñas empresas e instituciones públicas o del sector investigación, finanzas y crédito. Contribuciones de hasta el 50% de los gastos por actividades de investigación o asesoría, como también para la realización de infraestructura e inmuebles destinados a plantas productivas de las pequeñas empresas, hasta un máximo de 1000 millones de liras en un trienio.

Están previstas además:

a) La facultad de las instituciones de crédito de otorgar préstamos participativos, una parte de los cuales depende del resultado económico de la empresa que recibe el financiamiento.

b) La facultad para las regiones de financiar proyectos innovativos en áreas seleccionadas por las mismas. Son de 1570 millones de liras (4082 mil millones de pesos) las contribuciones previstas para la actuación de la Ley en el trienio 1991-1993.

Las principales novedades de la normatividad pueden resumirse en los siguientes puntos:

1. La normatividad se enfrenta con la problemática del desarrollo de las pequeñas empresas en una visión amplia: desde los problemas de las transferencias tecnológicas a los del desarrollo de las actividades de investigación de las empresas innovadoras; desde la promoción de los organismos de consorcios a los que interesan al mercado del crédito y de las finanzas (préstamos participativos y sociedades financieras para la innovación).

2. Se concede un espacio considerable a los apoyos fiscales en forma de crédito impositivo que absorben más del 60% del financiamiento total. (Esto constituye un instrumento novedoso en el sistema italiano).

3. Los procedimientos indicados, por lo que concierne a la función

de los créditos fiscales y de la contribución en cuenta de capital, se basan en el principio de la automaticidad y transparencia con la finalidad de crear un sistema simple y rápido. La Administración Central se ocupa así de efectuar el control, basándose en una lista cronológica de las solicitudes, sobre la disposición financiera para el uso de los beneficios. El control preventivo es sustituido por una certificación presentada por la empresa y completa de un peritaje jurado acerca de la conformidad de los gastos previstos por la normatividad vigente. El control definitivo será llevado a cabo después del uso de los beneficios por el "Mediocredito Centrale", por "Artigiancassa" o por las instituciones de crédito.

4) Las regiones desempeñan un papel central en el desarrollo de las pequeñas empresas a nivel local. Además de las intervenciones para los distritos industriales, administran las intervenciones orientadas a los consorcios y a las sociedades de consorcios mixtos, dejando a la administración central la tarea de financiar los programas regionales de interacción hacia los mencionados consorcios y sociedades de consorcios.

5) El "Ministero dell'Industria" analiza y registra datos sobre el desarrollo económico, financiero y productivo de las empresas, con base en los indicadores y mecanismos de monitoreo económico existentes, tanto a nivel regional como comunitario, para que se analice constantemente el crecimiento de las pequeñas y medianas empresas con el objetivo de elaborar las políticas más idóneas a

nivel nacional y comunitario.

Podemos concluir diciendo que los instrumentos de política industrial utilizados en Italia en estos años han sido numerosos. Sin embargo, todos han respondido a la necesidad de apoyar a la pequeña y mediana empresa, fomentar su crecimiento y ofrecerle perspectivas en el mercado.

"Hoy en día el problema para Italia es de ayudar a las empresas en la presencia de un mercado siempre más internacional donde Italia y México, aunque muy distante, se confrontan en sus respectivas producciones. La flexibilidad estructural de las pequeñas y medianas empresas representa la mejor arma para el desafío de los años venideros". (Dott. Giuseppe Fornasiari Sub secretario de Industrias del Ministerio de Industria, Comercio y Artesanías del Gobierno de Italia)

CAPITULO 5.

5. LOS RETOS Y OBSTACULOS A LOS QUE SE ENFRENTAN LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA EN MEXICO. SUS EFECTOS AL FORMAR NUESTRO PAIS PARTE DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO. PROPOSICIONES PARA EL FOMENTO Y DESARROLLO DE LAS MISMAS.

5.1. Los retos y obstáculos a los que se enfrenta la Micro, Pequeña y Mediana empresa en México. Proposiciones para su fomento y desarrollo.

Los retos que enfrentan las micro, pequeñas y medianas industrias son de gran magnitud, pues deben modernizar sus procesos de administración, producción, comercialización capacitación y calidad de sus productos para no ser desplazadas por fabricantes de otros países.

Desde luego, hacerlo no es una tarea sencilla. No olvidemos que los cambios que se asocian a la nueva revolución tecnológica han comenzado a modificar los procesos productivos. En lo sucesivo, las llamadas ventajas comparativas descansarán cada vez menos en la abundancia de mano de obra y recursos naturales y cada vez más en los recursos tecnológicos y la creatividad para ubicar y aprovechar oportunidades de un mercado en constante transformación.

Bajo estas condiciones, el crecimiento de la inversión, el dinamismo del mercado y las actividades de investigación, desarrollo científico y tecnológico, así como la dotación de infraestructura, financiamiento y capacitación, adquieren un papel relevante para crear las bases del proceso modernizador de la Industria Mexicana, y Latinoamericana.

Aún cuando dicho proceso no puede darse en forma homogénea, pues los requerimientos de las empresas se definen en función de su tamaño y actividad. Existen aspectos tales como el apoyo crediticio, transporte, comunicaciones, métodos de comercialización y sistemas de información, entre otros, que sin duda favorecerán la transformación de la industria de menor tamaño.

Si bien la reestructuración de la planta productiva deberá fincarse en el esfuerzo de los industriales, este proceso requerirá también del apoyo activo del sector público en la inversión eficiente y competitiva de insumos estratégicos; en la formación de los recursos humanos requeridos, y en la simplificación de las regulaciones administrativas, que hoy en día entorpecen la operación de las empresas.

Si nos preguntamos las condiciones que deben cumplirse para elevar la competitividad de dichas unidades productivas tendríamos que hablar de dos cuestiones:

La primera se refiere a la estrategia que adopte cada establecimiento productivo para mejorar su planeación, administración, su proceso de fabricación, la selección de sus proveedores, de los artículos que puede producir mejor y los canales de su comercialización.

Y, la segunda referida a las características del ambiente en el que operan, es decir, el estado que guarda la infraestructura, La eficacia del financiamiento, las regulaciones gubernamentales, la disponibilidad de mano de obra calificada y la estabilidad económica, por sus efectos sobre inflación, tasas de interés y demanda, entre otros.

Respecto al primero, es conveniente precisar que los diagnósticos que se han realizado acerca de los problemas que con mayor frecuencia se presentan en las empresas de menor tamaño, coinciden en señalar la existencia de un inapropiado acopio de insumos, la subutilización de la capacidad instalada, el escaso desarrollo tecnológico, administración poco actualizada, limitado aprovechamiento de los apoyos e incentivos diseñados para su desarrollo e insuficiente articulación con otras unidades.

Parece claro que los desafíos de la micro y pequeña empresa en lo concerniente a las estrategias que deben adoptar para mejorar su posición competitiva, se relacionan con la superación de los problemas enunciados.

Con el fin de tener un panorámica global de los problemas que enfrentan las micro, pequeñas y medianas empresas, a continuación se cita una relación de los obstáculos que aquejan a este núcleo industrial en cada una de las fases que integran su operación.

Las condiciones en que opera el aparato productivo de las micro, pequeña y medianas industrias ocasiona una baja productividad que redundada en reducidos márgenes de ganancias. Esto limita considerablemente su capacidad generadora de ahorro e inversión, ello deriva de:

- Baja calificación de la mano de obra que utiliza, lo cual afecta su eficiencia operativa

- La reducida utilización de la capacidad instalada y la falta de modernos sistemas de administración

- La inexistencia de información técnica adecuada tanto para la selección de maquinaria y equipo como en lo relativo a la adopción de medidas tendientes a elevar la productividad. Aspecto este último que está estrechamente relacionado con la compra de tecnología y la utilización de controles sistemáticos de calidad.

- Reducida capacidad financiera que les obliga a concurrir al mercado abierto de insumos para el abastecimiento (casi siempre a nivel de menudeo), lo cual además de traducirse en mayores costos

y menor calidad de la materia prima adquirida, las torna vulnerables frente a las constantes variaciones que se producen en los precios de sus materias primas.

- La insuficiente amplitud de la red de comunicaciones y servicios propicia bajo niveles de desarrollo e integración del mercado nacional.

- Aún prevalecen dificultades para la participación de medianas y pequeñas empresas en los programas de adquisición del sector público debido a la excesiva tramitación exigida y a las condiciones de pago vigentes.

- Frente a las dificultades para obtener apoyo crediticio oportuno, los pequeños y medianos empresarios recurren al financiamiento otorgado por los proveedores de insumos y/o prestamistas. Estos mecanismos alternativos de financiamiento resultan inadecuados, pues además de encarecer los préstamos, deterioran la capacidad financiera de las empresas e incluso ponen en peligro su solvencia cuando los términos del endeudamiento resultan demasiado onerosos.

- El crédito no siempre es oportuno y existen demasiados requisitos de tramitación, algunos de ellos resultan sumamente complejos para las empresas sobretodo a las de menor tamaño .

Todo esto determina la necesidad de implementar medidas eficaces

que rescaten y fomenten la expansión de este sector hacia la creación de un aparato industrial sólido, integrado y competitivo en el mediano plazo.

Es imprescindible desarrollar una nueva cultura empresarial fundada en el convencimiento de que, aspectos como calidad, productividad y preservación del medio ambiente, serán determinantes para el futuro de las empresas de menor tamaño.

La cooperación internacional, la subcontratación de procesos, la transferencia tecnológica, las coinversiones, la maquila y la capacitación, entre otros, forman parte de los aspectos que cualquier Nación debe atender para promover su propia modernización.

Impulsar la integración entre empresas de distinto tamaño que se complementen en la producción, inducir la modernización de las micro, pequeñas y medianas empresas, dotar de eficaces sistemas de capacitación empresarial, ofrecer mejores apoyos crediticios y aprovechar las experiencias exitosas de países industrializados y de Naciones en vías de desarrollo, todo esto es parte del trabajo que actualmente realiza nuestro País.

Si nuestra incorporación al GATT condicionó el empleo de ciertas herramientas de fomento, la suscripción de un Tratado como el que buscamos con las economías industrializadas del norte, puede

introducir barreras al uso de mecanismos que alienten la capitalización y crecimiento de las actividades productivas.

México debe llegar a una negociación con planteamientos que representen la opinión de una sociedad que busca su integración al proceso de reajuste económico mundial con oportunidad, pero sobretodo con sensatez y prudencia, especialmente ahora que estamos a punto de dar el que sin duda representa un paso más importante de nuestra política comercial.

5.2 La situación de la pequeña y mediana empresa en México al formar éste parte del Tratado de Libre Comercio.

Todo lo expuesto a lo largo de este trabajo nos conduce a una última reflexión en materia de nuestras instituciones. México ha establecido constitucionalmente las modalidades a la propiedad privada y reglas claras y permanentes para el ejercicio de las libertades económicas procurando siempre el equilibrio entre el interés individual y el interés público. Nuestra economía ha sido mixta, pero siempre ha conservado fundamentos de una economía de mercado basada en la empresa privada. Nuestra tradición empresarial constituye otra fortaleza nacional.

La dinámica de los negocios en el México de los próximos años, exige

de nuestras empresas y empresarios una mayor flexibilidad, así como gran capacidad de adaptación y de administración multidimensional.

Algunos de los ajustes que las empresas, sobre todos medianas y pequeñas deben realizar para competir en un mercado abierto son:

- Cambios en la combinación de productos, concentrando esfuerzos en aquellas que tienen más posibilidades de rentabilidad a largo plazo.

- Rediseño de los productos que se venden en el mercado doméstico y renovación de la mercadotecnia, para contrarrestar junto con los clientes actuales la oferta adicional proveniente de los nuevos competidores.

- Nuevas logísticas de distribución que tengan en cuenta los nuevos mercados a servir

- Saneamientos del balance para lograr más sólidas estructuras de recursos propios, mediante la enajenación de negocios accesorios y reestructuración de deuda para obtener condiciones de financiamiento más ventajosas.

- Elevación de la capacidad tecnológica propia y de la calidad de los cuadros directivos, realizando nuevas contrataciones y

programas de formación personal actual.

- Planes de calidad total, que desde el diseño al servicio, entreguen a los clientes más valor. La cultura de calidad deberá desarrollarse en todas las empresas. Quizás en las empresas pequeñas y medianas puedan reunirse más fácilmente algunas de las condiciones que propician esa cultura.

México se acerca al año 2000 con mejores estructuras, instituciones y empresas. Las fortalezas superan a las debilidades. Los empresarios mexicanos aprovecharán las oportunidades y responderán con efectividad a los desafíos. México se acercará a sus fines nacionales: **LIBERTAD, JUSTICIA Y PROSPERIDAD PARA TODOS LOS MEXICANOS.**

CONCLUSIONES

PRIMERA.- La pequeña y mediana empresa en México son sin duda figuras de suma importancia para el desarrollo económico del país y para la transformación del mismo hacia el futuro.

SEGUNDA.- Como pudimos observar a lo largo de este trabajo, existe una regulación jurídica (Ley de la Microindustria) en lo referente al funcionamiento y desarrollo de la microindustria, sin embargo, no existe una igualmente jurídica para la regulación de la pequeña y mediana empresa. Es necesario crear una Ley de Regulación y Fomento para la Pequeña y Mediana empresa, buscando no contravenir a las disposiciones constitucionales y buscando una complementación con las ley de transferencia de tecnología.

TERCERA.- Es importante diseñar alianzas estratégicas para procurar la integración de las pequeñas y medianas empresas y que las obligue a trabajar en conjunto y proporcionar servicios en común, situación que en forma particular difícilmente pudieran tener.

CUARTA.- La micro, pequeña y mediana empresa deben buscar nuevas formas de asociarse para enfrentar la competencia que traerá el Tratado de Libre Comercio. Una de las formas es la creación de una Asociación Federal y diversas regionales de la Pequeña y Mediana Empresa encargada del fomento, promoción, proyectación, formación, asesoría y control de las mismas.

QUINTA.- La creación de CONSORCIOS EXPORTADORES (agrupaciones de pequeñas y medianas empresas) divididos por sector de la industria y básicamente procurando el fomento y promoción de la exportación de su producción.

SEXTA.- Se deben adoptar modelos de especialización flexible y subcontratación, como el aplicado en Italia, que permitan una gran eficiencia y eficacia en la producción.

SEPTIMA.- Mejorar los niveles de adiestramiento en aquellas actividades en desventajas competitivas que pudieran enfrentar una mayor competencia en el contexto del Tratado.

OCTAVA.- Procurar el reforzamiento de los objetivos del Programa para la Modernización de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (1991-1994) que son: fortalecer el crecimiento de este sector, incrementar el nivel tecnológico y de calidad, profundizar las medidas de desregulación, simplificación administrativa, fomentar su establecimiento en todas las regiones del País y fomentar la creación de empleos productivos y permanentes.

NOVENA.- Es necesaria la creación de figuras que permitan que éste tipo de empresas puedan tener acceso al ahorro privado y de esta manera obtener un mayor grado de autofinanciamiento, sin dejar de mencionar que debe existir una eficiente y mayor canalización de créditos y financiamientos para las mismas.

De poco sirve el crédito si no se ofrecen al operador económico opciones para mejorar la planeación y presupuestación de un negocio.

DECIMA.- Para competir como Nación, necesitamos de una economía sana; una infraestructura eficaz que no limite nuestras posibilidades productivas; un sistema educativo moderno que acreciente las habilidades de los trabajadores y capacite a nuestros técnicos y profesionistas; una actitud realista y

consciente de todos los mexicanos y, mucho trabajo y consistencia en los objetivos nacionales.

DECIMO PRIMERA.- El Derecho económico, por medio de sus leyes, es el instrumento para la organización y la realización correcta de las transformaciones en beneficio de la comunidad, y derivadas del cambio que se genera socialmente.

BIBLIOGRAFIA

- ASOCIACION NACIONAL DE IMPORTADORES Y EXPORTADORES DE LA REPUBLICA MEXICANA (ANIERM) "Directorio". México, 1989.
- ASTUDILLO URSUA, PEDRO "Derecho Económico"; Revista; 2ª etapa; UNAM, Núm. 2, 1989.
- BANCO NACIONAL DE MEXICO (BANAMEX) "Examen de la Situación Económica de México", 1981-1983.
- BROOM & LONGENICKER "Administración de Negocios"; Editorial CECSA; 1ª Edición, México 1983.
- CAMARA NACIONAL DE LA INDUSTRIA DE LA TRANSFORMACION (CANACINTRA) Publicación "Macroanálisis", Año III, núm. 34, marzo 1991.
- COMISION DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS "ECIP- European Community Investment Partners"; N. DG I-K-3, B-1049. México, 1993.
- CRISTENSEN, ROLAND "La sucesión de la Dirección de Pequeña Empresa", Editorial Labor, S. A.; 1ª Edición, México 1980.
- DICKSON, FRANKLYN, L. "El éxito de las empresas medianas y pequeñas", Editorial Diana, México, 1984.

- GARCIA LIÑAN, SALVADOR "Tu futuro en tu propio negocio", Editorial Pax, México, 1989.
- GILDER, GEORGE "El espíritu de la libre empresa", Editorial Lasser Press, México 1985.
- GIRON TENA "Sobre los conceptos de Sociedad de nuestro Derecho", en RDP, mayo 54, pág. 369.
- GRUPO EDITORIAL EXPANSION Revista "Expansión", Año XXV, Vol. XXV, No. 613, abril 14, 1993.
- I.C.E. INSTITUTO NAZIONALE PER IL COMMERCIO ESTERO "Il modelo italiano: Organizzazione e produzione", Roma 1992
- LEY GENERAL DE SOCIEDADES MERCANTILES Editorial Porrúa, 57ª edición, México 1992.
- MANTILLA MOLINA, ROBERTO L. "Derecho Mercantil", Editorial Porrúa, 26ª edición, México 1987.
- MARGADANT S., GUILLERMO F. "Derecho Romano", Editorial Esfinge, p.p. 421-423, México, 1990.
- MIRANDA, JOSE "Historia de México", Editorial Eclalsa, México 1979.
- NACIONAL FINANCIERA Revista "El Mercado de Valores", año IV, núm. 43, México 1992.
- NACIONAL FINANCIERA "Programas de Apoyo Integral para la Modernización Empresarial", México.

- OLEA F., PEDRO ET ALL "Manual de Técnicas de Investigación Documental", Editorial Esfinge, México 1985.
- PICKLE HAL B/ABRAHAMSON ROYCE, L. "Administración de Empresas Pequeñas y Medianas", Grupo Noriega Editores, México 1993.
- RECASENS SICHES, LUIS "Tratado General de Sociología", Editorial Porrúa, Cap. 4, Núm. 2.
- RIVERA RIOS, P. "Apuntes de Empresa Pequeña y Mediana", México 1988.
- RODRIGUEZ, LEONARDO "Planificación, Organización y Dirección de la Pequeña Empresa", Editorial Iberoamericana, 1ª edición, México 1989.
- RODRIGUEZ, VALENCIA "Como Administrar Pequeñas y Medianas Empresas", Editorial Ecasa, 1ª edición, México 1985.
- SECOFI "Ventanilla Unica de Gestión para la Industria Pequeña y Mediana", México.
- SECOFI "Microindustria: Todos los trámites en un solo lugar", México.
- SECOFI "Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana 1991-1994", SECOFI, 22.02.91 México.

SECRETARIA DE COMERCIO Y
FOMENTO INDUSTRIAL (SECOFI)

Cuadernos SECOFI-Serie
Jurídico, "Ley Federal para el
Fomento de la Microindustria y
la Actividad Artesanal".

SOLA CAÑIZARES, F.

"El critère de la dimension
dans les sociétés commerciales
en Revue Trimestrielle de Droit
Commercial (1950).

TOMIES, FERDINAND

"Principios de Sociología",
Núm. 4, México 1942.