

767
2ej.



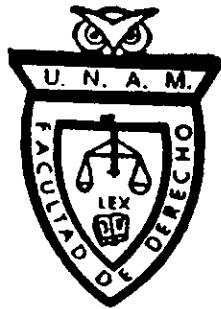
**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA
DE MEXICO**

FACULTAD DE DERECHO

**NORMATIVIDAD PARA APOYAR
A LA PEQUEÑA EMPRESA.**

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:
LICENCIADO EN DERECHO
P R E S E N T A :
BRENDA DULCE MARIA SOLIS GARRIDO



MEXICO, D. F.

1988

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

257808



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

A la memoria de mi abuelita
Doña Guadalupe Melo Valentín.

6

Mi agradecimiento para mis padres
María de Jesús Garrido de Solís y
Jesús Solís Angeles y mi hermano
Jesús Pablo Solís Garrido.

Agradezco a mis tíos, primos y
sobrinitas por su cariño y apoyo.

Gracias a mis asesores, el Lic. Agustín
Arias Lazo, el Lic. Roberto Avila
Ornelas y el Lic. Miguel López Ruiz.

Gracias a mis amigos Mónica,
Graciela, Verónica, Ricardo y Edgar.

Las gracias a mis amigos del Instituto de
Investigaciones Jurídicas por su valiosa ayuda :

Al Dr. Juan José Ríos Estavillo.

Lic. Arturo Anzures Martínez.

Lic. María Teresa Ambrosio Morales.

Lic. Georgina Alicia Flores Madrigal.

Lic. Gilda Bautista Ravelo.

Lic. Violet Anzures Martínez.

Lic. Martha Sánchez Miguel.

Lic. Patricia Basurto Galvez.

Lic. Erica Y. Santollo Morales.

Lic. Rosa María Matías Estrada.

Lic. Consuelo Méndez Rodríguez.

Lic. Rocio García Becerril.

Lic. Miguel Alejandro López Olvera.

Lic. Rosa María González Olivares.

Lic. Paloma Martínez González

Lic. Jorge Bárcenas Espinosa.

Lic. José Luis Cruz Guevara.

Lic. Yuri López Bustillos.

Lic. Jhenny Bernal Arellano.

Lic. Ilayali Labrada Gutiérrez.

Lic. María de la Luz González Chavez.

Lic. Angel Pedroza Navarro.

ÍNDICE

	Página
INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO I	3
LA PEQUEÑA EMPRESA	3
A. DEFINICIÓN LINGÜÍSTICA DE DIVERSAS ACEPCIONES RELATIVAS A LA EMPRESA	3
B. DEFINICIÓN LINGÜÍSTICA DE DIVERSAS ACEPCIONES RELATIVAS A LA INDUSTRIA	5
C. DEFINICIÓN LINGÜÍSTICA DE LA PALABRA APOYO	6
D. ELEMENTOS DE LA EMPRESA	6
E. DIVERSAS CLASIFICACIONES DE LA EMPRESA	7
F. CARACTERÍSTICAS DE LA EMPRESA	10
G. ANTECEDENTES EN EL MUNDO Y EN MÉXICO	13
H. LA ASESORÍA COMO PRINCIPAL INSTRUMENTO PARA EL DESARROLLO EMPRESARIAL	18

CAPÍTULO II	20
MARCO JURÍDICO	20
A. ANÁLISIS CONSTITUCIONAL	20
B. ANÁLISIS DEL PLAN NACIONAL DE DESARROLLO 1995-2000	25
C. ANÁLISIS DE LA LEY ORGÁNICA DE LA ADMINISTRACIÓN PÚBLICA	
FEDERAL	27
D. ANÁLISIS DE LA LEY DE CÁMARAS EMPRESARIALES Y SUS	
CONFEDERACIONES	28
E. ANÁLISIS DEL PROGRAMA DE CIENCIA Y TECNOLOGÍA	31
F. ANÁLISIS DEL PROGRAMA DE DESARROLLO EDUCATIVO	32
CAPÍTULO III	33
ANÁLISIS DEL PROGRAMA DE POLÍTICA INDUSTRIAL Y COMERCIO	
EXTERIOR COMO PRINCIPAL APOYO A LA PEQUEÑA EMPRESA	33
A. OBJETIVO	33
B. DIAGNÓSTICO	34
C. POLÍTICA PARA LA ESTABILIDAD MACROECONÓMICA Y	
DESARROLLO FINANCIERO	37
D. POLÍTICA DE CREACIÓN Y MEJORAMIENTO DE LA	
INFRAESTRUCTURA FÍSICA Y DE LA BASE HUMANA E	
INSTITUCIONAL	38
E. POLÍTICA DE FOMENTO A LA INTEGRACIÓN DE CADENAS	

PRODUCTIVAS	38
F. POLÍTICA DE MEJORAMIENTO DE LA INFRAESTRUCTURA	
TECNOLÓGICA PARA EL DESARROLLO DE LA INDUSTRIA.....	42
G. POLÍTICA DE DESREGULACIÓN ECONÓMICA	43
H. POLÍTICA DE PROMOCIÓN DE EXPORTACIONES	45
I. POLÍTICA PARA LAS NEGOCIACIONES COMERCIALES	
INTERNACIONALES	47
J. POLÍTICA DE PROMOCIÓN DE LA COMPETENCIA	48
K. IMPORTANCIA DE LOS MECANISMOS DE CONSULTA PARA EL	
SEGUIMIENTO Y EVALUACIÓN DEL PROGRAMA.....	51
CAPÍTULO IV	53
PRINCIPALES ORGANISMOS EMPRESARIALES DE ASESORÍA Y	
APOYO	53
A. EL CONSEJO NACIONAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA	
EMPRESA	53
1. OBJETO	53
2. INTEGRACIÓN Y DOMICILIO	54
3. FACULTADES Y OBLIGACIONES	56
4. ORGANIZACIÓN	57
B. COMISIÓN INTERSECRETARIAL DE POLÍTICA INDUSTRIAL	66
1. OBJETO	66

2. INTEGRACIÓN	66
3. FACULTADES Y OBLIGACIONES	67
4. ORGANIZACIÓN	67
C. EL CENTRO REGIONAL PARA LA COMPETITIVIDAD EMPRESARIAL CON SEDE EN LA CIUDAD DE MÉXICO	68
1. OBJETO	68
2. INTEGRACIÓN	69
3. FACULTADES Y OBLIGACIONES	69
4. AUTORIDADES	70
5. FUNCIONAMIENTO	70
D. SISTEMA DE INFORMACIÓN EMPRESARIAL MEXICANO	71
1. OBJETO	71
2. FACULTADES Y OBLIGACIONES DE LA SECRETARÍA DE COMERCIO Y FOMENTO INDUSTRIAL	72
3. DERECHOS Y OBLIGACIONES DE LOS OPERADORES	73
4. DERECHOS Y OBLIGACIONES DE LOS USUARIOS	74
5. FUNCIONAMIENTO	74
CONCLUSIONES	78
BIBLIOGRAFÍA	82
HEMEROGRAFÍA	84
FUENTES NORMATIVAS.....	87

INTRODUCCIÓN

Muchas cosas han cambiado en México en el último cuarto de siglo. Se produce más energía eléctrica, se registran progresos en la industria petrolera y petroquímica básica. La producción ganadera y avícola también ha crecido (pese a los bajos precios internacionales), lo mismo ocurre en la minería, la construcción, y las manufacturas (aunque a menudo son las empresas extranjeras las que más se han desarrollado); el comercio y los transportes (aéreo, acuático y terrestre) son más modernos; la red carretera es más amplia y la comunicación electrónica cada día más sofisticada; la actividad hotelera y turística registra una mejora considerable.

En contra posición, en los últimos años se han descuidado los servicios sociales básicos debido a una política monetaria restrictiva que reduce el gasto y la inversión públicos. El gobierno está comenzando a darse cuenta de que debe replantear su papel en la economía y sobre todo permitir la participación del sector privado, dejar de ser paternalista e idear la manera de devolver al país un ambiente seguro.

Las empresas en general padecen los efectos de éste panorama. Concretamente la micro, pequeña y mediana han resentido con agudeza los estragos de la crisis. Aunque parecen semejantes cada una tiene características propias. Lo que lleva a la necesidad de centrar la atención en una sola especie, ya que las microempresas adolecen de problemas coyunturales graves, todavía más que las pequeñas, algunas de estas últimas ya consultan con asesores y profesionales, por ejemplo: tienen un contador, un administrador, quizás hasta un ingeniero, están preocupadas y algunas comprometidas con la calidad.

El caso de las medianas es diverso estas comienzan a tener cierta infraestructura que les permite poder llegar a ser más competitivas.

Las pequeñas empresas necesitan por un lado hacer conciencia de los problemas y de sus posibles soluciones, y de que para ello es necesario que acudan a pedir asesoría especializada. Por otro lado el Estado debe continuar con un papel activo brindándoles los apoyos necesarios para que éstas salgan adelante (aunque implique la creación de organismos profesionales que las orienten).

El objeto de estudio es resaltar la importancia de que las empresas (concientizadas de ello) sean asesoradas, lo que les permite conocer su situación, sus derechos y obligaciones, sus necesidades y la estrategia a seguir para desarrollarse, este es el punto de partida para que logren ser profesionales en su actividad. Por ejemplo: hasta para pedir un crédito y una vez obtenido es necesario saber como utilizarlo para conseguir óptimos resultados.

El primer capítulo contiene un estudio para tratar de definir a la empresa y a la industria, sus elementos, características, clasificaciones y antecedentes.

El segundo capítulo refiere al análisis del marco jurídico: los preceptos aplicables de la Constitución, del Plan Nacional de Desarrollo y otros ordenamientos que garantizan la Libertad de Profesión, Industria, Comercio y Trabajo.

En el tercer capítulo se realiza un análisis del Programa de Política Industrial y Comercio Exterior como principal apoyo a la pequeña empresa.

El cuarto capítulo estudia los principales organismos empresariales de asesoría y apoyo.

CAPÍTULO I

LA PEQUEÑA EMPRESA.

A. DEFINICIÓN LINGÜÍSTICA DE DIVERSAS ACEPCIONES RELATIVAS A LA EMPRESA

La empresa es definida de muy distintas maneras. Debido a la concurrencia de diversos elementos (bienes muebles, bienes inmuebles, derechos reales, relaciones laborales, concesiones, etc.) por ello son varios los campos de las Ciencias Jurídicas a aplicar (Derecho Mercantil, Laboral, Económico, Administrativo, Fiscal, etc.), y cada uno concibe a la empresa desde su muy particular punto de vista. Un Ejemplo: el Derecho Agrario regula las actividades de una empresa agroindustrial.

El Diccionario de la Real Academia Española de la Lengua define a la empresa como: "Intento o designio de hacer una cosa"; como la " casa o sociedad mercantil industrial fundada para llevar a cabo construcciones, negocios o proyectos de importancia". Otra acepción es la " entidad integrada por el capital y al trabajo, como factores de la producción y dedicada a actividades industriales, mercantiles o de prestación de servicios con fines lucrativos y con la consiguiente responsabilidad".¹

Desde el punto de vista económico la empresa es " la organización técnico económica que se propone producir, mediante la combinación de diversos elementos -naturaleza, trabajo y capital-

bienes o servicios destinados al cambio (venta), con esperanza de obtener beneficios, corriendo los riesgos por cuenta del empresario".²

La empresa "es la organización de una actividad económica que se dirige a la producción o al intercambio de bienes o servicios para el mercado".³

Otra definición de la empresa "es un conjunto de bienes, relaciones, facultades y actividades organizados y tendientes a un fin ordinariamente lucrativo" (empresa mercantil).⁴

La Administración de Pequeños Negocios (Small Business Administration) define a la pequeña empresa como aquella que está poseída y operada independientemente (es decir el propietario es autónomo en su manejo) y no es dominante en su campo de operación, teniendo en cuenta el número de empleados y el volumen de ventas.⁵

La Ley de Cámaras Empresariales y sus Confederaciones considera a la empresa como "las personas físicas o morales que realicen actividades comerciales, industriales o de servicios, en uno o varios establecimientos con exclusión de locatarios de mercados públicos que realicen exclusivamente ventas al menudeo, y personas físicas que efectúen actividades empresariales en puestos fijos o semifijos ubicados en la vía pública, o como vendedores ambulantes".⁶

¹ *Diccionario de la Real Academia Española de la Lengua*, España, 1984, T.II., p.864.

² *Enciclopedia Jurídica OMEBA*, Argentina, Editorial Bibliográfica, 1959, T.X, p.55.

³ Pina Vara, Rafael de, *Elementos de Derecho Mercantil Mexicano*, México, Porrúa, 1994, p.27.

⁴ Gibar Javier, *Lecciones de Derecho Mercantil*, España, Universidad de Deusto, 1980, p.30.

⁵ Anzola Rojas, Sérvulo, *El comportamiento de la pequeña empresa mexicana*, México, ITESM, 1991, p.4.

⁶ *Ley de Cámaras Empresariales y sus Confederaciones*, Diario Oficial de la Federación, viernes 20 de diciembre de 1996, pp.41-48.

Esta definición es muy importante -es más completa en relación con las anteriores, a pesar de que ya no menciona sus elementos- aunque contradictoria, ya que por un lado excluye del término a los vendedores de mercados públicos y a los ambulantes por el hecho de ser pequeña su actividad (generalmente al menudeo) y por llevarla a cabo en la vía pública (muchas veces informal); y por otro lado afirma que los puestos fijos o semifijos realizan una actividad empresarial.

Las empresas de fin de siglo deben dejarse de improvisaciones y ser profesionales en su quehacer, es por ello que una definición adecuada debe contener este concepto.

Una definición apropiada de empresa es la persona física o moral que realice actividades comerciales, industriales, financieras o de servicios, en uno o varios establecimientos de manera profesional, con exclusión de locatarios de mercados públicos que realicen actividades en puestos fijos y semifijos ubicados en la vía pública, o como vendedores ambulantes.

B. DEFINICIÓN LINGÜÍSTICA DE DIVERSAS ACEPCIONES RELATIVAS A LA INDUSTRIA

En la presente investigación la industria es concebida como una empresa que se dedica a la sustracción, transformación, transporte y distribución de bienes tomados de la naturaleza. Este concepto es tomado para el estudio de la pequeña empresa que realiza una actividad industrial.

El término industria se usa para indicar un conjunto de actividades económicas para poner en circulación bienes, bien sustrayendo productos de la naturaleza, esto es, tomándolos en su estado natural, bien transformando estos o modificándolos.⁷

⁷*Diccionario de la Lengua Española*, op. cit. supra, nota 1, p. 959.

Otros autores consideran la industria como el conjunto de empresas de la misma actividad económica, ejemplo: la industria azucarera, la industria alimenticia.

C. DEFINICIÓN LINGÜÍSTICA DE LA PALABRA APOYO

La palabra apoyo significa “lo que sirve para sostener, como el puntal respecto de la pared y el bastón respecto de una persona”. Viene de la palabra apoyar (del latín *appodiare*, de *apodium*, *poyo*). Lo que quiere decir: “hacer que una cosa descansa sobre otra. Basar, fundar, sostener alguna opinión o doctrina, servirse de una persona como apoyo”.⁸

Debido a la endeble situación que atraviesan las pequeñas empresas por la crisis económica, es necesario que organismos brinden sostén, para que estas no sigan desapareciendo.

D. ELEMENTOS DE LA EMPRESA

Los elementos de la empresa son:

1. El empresario que es una persona física o sociedad mercantil, es el dueño de la empresa, el que la organiza y maneja con fines de lucro;
2. La hacienda es el conjunto de bienes materiales e inmateriales organizados por el empresario para el ejercicio de su actividad, y

⁸*Enciclopedia Salvat Diccionario*, México, Salvat, 1976, T.I, p.237.

3. El trabajo que es constituido por el personal a su servicio.⁹

Carvalho de Mendoca incluye a la venta como elemento.¹⁰

Desde el punto de vista económico la empresa cuenta con los siguientes elementos:¹¹

1. Elementos materiales son los activos circulante y fijo.
2. Los elementos humanos, realizan diferentes funciones pero básicamente existe el trabajo indirecto o de organización que permite coordinarla; y el trabajo directo que contribuye íntimamente a la producción.
3. Finalmente los elementos técnicos permiten a la organización contar con sistemas, para la adecuada producción.

Otros autores consideran como elemento esencial el riesgo de perder el capital y el lucro como la especulación para obtener una ganancia.¹² El riesgo es una consecuencia ya que para instalar o iniciar una empresa se necesita un empresario, bienes muebles e inmuebles, derechos, ciertos conocimientos, empleados y organización. El lucro no es un elemento sine qua non, sobre todo hoy en día que muchas de ellas están operando con ganancias muy bajas y no por eso dejan de existir.

E. DIVERSAS CLASIFICACIONES DE LA EMPRESA

Antonio Manero clasifica a las empresas en cuatro grandes ramas: industriales, comerciales,

⁹Pina Vara Rafael, de. op.cit. supra, nota 3, p.28.

¹⁰Carvalho de Mendoca, *Tratado de ...*, p. 492, cit. por Enciclopedia Jurídica OMEBA, p.55.

¹¹Arilla Vila, Manuel, *Derecho Fiscal y Económico de la Empresa*, México, Cárdenas Editores, 1981, vol.1, p. 40.

¹²Bauche Garciadiego, Mario, *La empresa*, México, Porrúa, 1983, p.208.

financieras y de servicios: ¹³

1. Las empresas industriales son aquellas que realizan la explotación mediante la transformación y adaptación de los recursos naturales. Estas a su vez se dividen en:
 - a) Empresas extractivas cuya actividad es la obtención de los recursos que la naturaleza proporciona, y
 - b) Empresas de transformación o manufactureras las cuales transforman, adaptan y realizan operaciones físicas y químicas para que los materiales en bruto se tornen viables a la satisfacción de necesidades.
2. Las empresas comerciales cuyo objeto es el intercambio y distribución de bienes, comprende su transportación y publicidad. Pudiendo llegar a ser subsidiarias de las empresas industriales.
3. Las empresas financieras las cuales proporcionan apoyo financiero a las anteriores para que realicen sus actividades.
4. Las empresas de servicios que basan su capital principal en el trabajo o servicio personal. Por lo tanto los buenos resultados dependen directamente de la calidad y técnica del servicio prestado.

Las empresas se pueden clasificar en dos ramas de acuerdo al número de propietarios : ¹⁴

1. Empresa individual un dueño, y
2. Empresa colectiva, dos o más .

¹³ Manero Antonio, *Promoción...* 17-20, cit. por Bauche Garciadiego, p.209.

¹⁴ Bauche Garciadiego, Mario. *Ibidem*, pp.211-212.

Las empresas personas morales pueden constituirse como:

1. Sociedades civiles cuando su finalidad no es preponderantemente económica, y
2. Sociedades mercantiles dentro de estas la ley hace la distinción entre:
 - a) La asociación de dos o más personas, con sus nombres e individual responsabilidad, y
 - b) La asociación de dos o más capitales, se constituye por títulos representativos de aportaciones, sin que por ello el propietario de tales títulos tenga que aparecer personal o nominativamente como socio o responsable. Cabe mencionar que puede haber empresas colectivas formadas por la reunión de capitales y personas.

Las empresas se clasifican también por su carácter de público o privado.

1. Empresa pública "es la empresa del Estado cuyo objeto es la producción económica de bienes y servicios".¹⁵
2. Empresa privada está constituida por capital de particulares y la administración recae en ellos.

La Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos menciona otro tipo "las empresas del sector social". Dentro de ellas se pueden encontrar a "los ejidos, organizaciones de trabajadores, cooperativas, comunidades, empresas que pertenezcan mayoritaria o exclusivamente a los trabajadores y, en general, de todas las formas de organización social para la producción, distribución y consumo de bienes y servicios socialmente necesarios".

Nacional Financiera clasifica a las empresas tomando en cuenta los montos de ventas netas anuales y el número de empleados:

1. Microempresa. Está conformada por 1 a 15 empleados y registra ventas netas anuales hasta

¹⁵ Instituto de Investigaciones Jurídicas, Diccionario Jurídico Mexicano, México Porrúa, 1991, t. I, p.1265.

900 mil pesos.

2. Pequeña empresa. Está integrada por 16 a 100 empleados y registra ventas netas anuales hasta 9 millones de pesos.
3. Mediana empresa. Se integra por 101 a 250 empleados y registra ventas netas anuales hasta 20 millones de pesos.
4. Gran empresa. Compuesta por más de 250 y con ventas netas anuales de más de 20 millones de pesos.

Esta clasificación es parcial y debe servir como parámetro. Ya que puede haber empresas con más empleados que los que la categoría establece y con ventas anuales muy por debajo de lo fijado (sobre todo por la caída generalizada de las ventas). Por el contrario, dado el avance vertiginoso de la ciencia y la tecnología, existen empresas competitivas que aplican maquinaria de punta muchas veces manejada por pocas personas (menos de 15 empleados) y que sin embargo registran ventas anuales superiores a 900 mil pesos.

F. CARACTERÍSTICAS DE LA EMPRESA

El Comité de Desarrollo Económico es una asociación formada por comerciantes de Estados Unidos y especifica que una pequeña empresa se considera como tal porque tiene las siguientes características o por lo menos dos de ellas: ¹⁶

1. Su administración es independiente, (usualmente la dirige y opera el propio dueño);
2. El capital de la empresa es suministrado por el propietario;

¹⁶ Rodríguez Leonardo. *Planificación, organización y funcionamiento de la pequeña empresa*, México, Iberoamericana, 1980, p.9.

3. El área de operaciones es generalmente pequeña y principalmente local, y
4. La empresa es relativamente pequeña cuando se le compara con otra de la misma industria o giro.

La pequeña empresa tiene características muy especiales tales como: ¹⁷

1. Un gran arraigo a la tradición familiar de la empresa;
2. Su organización es poca o nula;
3. Carecen de control de inventarios;
4. Ineficientes sistemas de cobranza ;
5. Resulta incapaz para responder a necesidades grandes de los clientes;
6. El empresario es hombre orquesta, que no delega funciones;
7. Toda la familia interviene en el negocio, ya sea que estén capacitados o no;
8. Cuentan con maquinaria obsoleta y poco adaptada para realizar el trabajo;
9. Nula existencia de control de calidad;
10. Mala selección de materia prima;
11. Su enfoque lo dirige al producto;
12. Falta de capacitación del personal;
13. Desconfianza de las instituciones;
14. Falta de seguimientos de normas de higiene y seguridad;
15. Poca atención al cliente;
16. Carecen algunas de registro de sus trabajadores;

¹⁷ Martínez González, José. *Supervivencia realidad para de las micros y pequeñas empresas*. México. Emprendedores, vol. IX, num.33, mayo-junio de 1995, p.7.

17. Visión de un sólo mercado global;
18. Falta de documentación del negocio;
19. Trabajan todo tipo de labor que se les encomienda;
20. Desconocimiento de los instrumentos financieros;
21. Falta de comunicación entre empresas del mismo ramo, y
22. Todo lo anterior las hace sumamente susceptibles a cualquier cambio brusco en el ambiente y como muchas de ellas viven de un cliente principal, en caso de que éste se vea afectado también repercute en ella.

Se han realizado encuestas para tratar de conocer las características de la pequeña empresa "se encontró que las habilidades tecnológicas del empresario no provenían del sistema escolarizado, sino fundamentalmente del autoaprendizaje o del trabajo anterior". Mientras que "la adquisición de capacidades administrativas en donde la respuesta fue de que las habían obtenido del sistema escolarizado (49.6%), o por aprendizaje (29.5%)".¹⁸ Lo que da cuenta que les hace falta conocimientos tecnológicos y administrativos. Esto no quiere decir que el empresario debe ir a la universidad, bastaría con que acudiera con organismos empresariales dedicados a la capacitación de él como de sus empleados. Por ejemplo: el Centro Regional para la Competitividad Empresarial (CRECE) y el Consejo Nacional de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, resultan menos costosos. En comparación con los despachos privados especializados. Ambas opciones son buenas y la atención es personalizada. Se realiza un estudio profundo de su empresa, se localizan los problemas y plantean soluciones.

¹⁸ Ruiz Durán, Clemente. *Potencial tecnológico de la micro y pequeña empresa en México*. México, Nacional Financiera, 1993, p.8.

G. ANTECEDENTES EN EL MUNDO Y EN MÉXICO

A partir de 1980 muchos países han implementado políticas de apoyo a las pequeñas empresas, que van desde los planes y programas hasta la creación de organismos e instituciones cuya actividad va desde la orientación, la enseñanza, la gestión hasta el apoyo crediticio.

En Estados Unidos se han venido implementando planes para apoyar a la pequeña empresa, tal es el caso del Plan de la Administración Reagan para la Pequeña Empresa que se materializa en incentivos fiscales, suaviza ciertos niveles y regulaciones alentando a las pequeñas empresas a establecerse en determinadas zonas. El gobierno cita la experiencia de la Gran Bretaña donde ha nacido el concepto de zonas empresariales. Muchos de los programas de asistencia empresarial están dirigidos a los problemas de capital de las pequeñas y nuevas empresas. El problema principal es la cantidad y el tipo de capital disponible, no tanto su costo. Por eso los Estados deben instrumentar políticas que alienten los recursos de capital privado para que dedique mayor cantidad de dinero a nuevas empresas. Uno de los vehículos es el establecimiento de incubadoras. Estas son instalaciones que sirven para apoyar las primeras etapas de desarrollo, proporcionándoles rentas bajas y flexibles, servicios de apoyo, y consejos administrativos.¹⁹

En otros países y como resultado de la actividad de Centros de Apoyo a Empresas se da el surgimiento por un lado de redes empresariales (por conveniencia a las grandes empresas y como alternativa de desarrollo para las pequeñas) esto se logra si se uniforman y son eficientes los métodos de producción interna y de la administración.

Japón implementó desde hace varios años el sistema de subcontratación, dándose una relación

¹⁹ Galen Spencer, Hull. *Guía para la pequeña empresa*, México, Ediciones Gemika, 1986, p.78.

jerárquica en la cadena de proveedores de partes y componentes (como es el caso de la industria automotriz y electrónica). En este caso la producción de un automóvil se divide en grandes unidades que consisten en partes separadas y componentes; que a su vez están integrados por diferentes partes y accesorios.²⁰ Este sistema puede ser factible para algunas empresas y con una adecuada orientación y apoyo tecnológico ayudarles a que dejen atrás los esquemas de subsistencia, puedan desarrollarse y luego incorporarse a las nuevas redes de producción; todo esto previo a una evaluación de su potencial. Actividad que debe realizar alguna institución. Aunque existen muchas otras empresas que por la naturaleza del producto no es posible que se conviertan en subcontratistas. Otro modelo viable es que se transformen en empresas integradoras (es una empresa de servicios especializados que asocia a personas físicas y morales de unidades productivas de escala micro, pequeña y mediana).²¹ Esto implica la reunión de empresas que desarrollan una actividad económica, ya sea de industria, comercio o servicio; de diferentes actividades que tengan un proyecto de negocios común; también aquellas que deseen reunirse para proveer a otra de mayor escala, o bien para participar en forma conjunta en las licitaciones del sector público.

Otra organización estadounidense es la Administración de Pequeños Negocios (Small Business Administration) ésta es una agencia federal abocada al fomento y ayuda financiera a los pequeños negocios.

En otros países existen, desde hace unos años, instituciones encargadas del Desarrollo Exportador, tal es el caso de:²²

²⁰ Ruiz Durán, Clemente. op. cit. p.32.

²¹ Orozco Felgeres Carlos, *Empresas Integradoras*, México, Nuevo Consultorio Fiscal, 16 de enero de 1996, pp.7-10.

²² *Programa de Política Industrial y Comercio Exterior*, México, Diario Oficial de la Federación del viernes 31 de mayo de 1996, p.73.

1. Alemania (en el estado del Norte del Rin-Westfalia) se encuentra el Instituto de Comercio Exterior (ITC), es un organismo mixto de promoción, apoya en la contratación de consultores privados quienes analizan aspectos de la empresa tales como su capacidad de producción, existencia de mercado y canales de distribución para sus productos, nuevos mercados. El ITC cubre entre el 40 y el 50 por ciento del costo de los servicios de los consultores.
2. En Suecia las empresas con suficiente capacidad mercadotecnia pueden obtener apoyo de consultoría cuyo costo es cubierto hasta en un 60 por ciento por el Consejo Sueco de Comercio que es una entidad independiente con financiamiento gubernamental.
3. El Consejo de Desarrollo Económico del Departamento de Essone, Francia fortalece la presencia comercial de sus empresas mediante la contratación de consultores para buscar oportunidades comerciales y de inversión. Los gastos corren por cuenta del sector público y privado.
4. Italia tiene una organización, el ERVET es una entidad mixta de desarrollo económico, así como las Cámaras de Comercio e Industria principalmente su actividad se centra en la promoción de los productos de las pequeñas empresas.
5. En Gran Bretaña existe el Esquema de Investigación de Mercados de Exportación (EMRS) principalmente apoya a las pequeñas empresas, es financiado hasta en un 50 por ciento por las Cámaras de Comercio y por el Consejo Británico de Comercio de Ultramar.
6. En Francia, la Misión Regional de la Coordinación del Comercio Internacional de Bretaña diseña programas específicos para apoyar a la micro, pequeña y mediana empresas exportadoras. Los costos del programa son cubiertos mediante cuotas por servicios y con aportaciones del gobierno de Bretaña.

7. En el Sudeste Asiático, las empresas comercializadoras constituyen la forma más eficiente de promoción de exportaciones. Las llamadas SHOGO-SHOSHAS del Japón son el modelo más representativo. Japón canaliza cerca del 80 por ciento de sus exportaciones a través de nueve empresas de comercio exterior, y Corea el 60 por ciento. Este modelo ha sido imitado por Taiwan, Italia, Tailandia y Brasil que han reorientando su política de promoción para generar empresas comercializadoras de gran competitividad internacional.

En México son varias las organizaciones empresariales que se han constituido. Con varios fines como la necesidad de restablecer y crear condiciones necesarias para el desarrollo de las actividades empresariales. El 12 de julio de 1917 se celebra el Congreso Nacional de Comerciantes, inaugurado por el Presidente Carranza, en esta reunión surgió el proyecto de creación de la CONCANACO que se creó meses después.

Posteriormente se realiza el Congreso de Industriales en 1918 que desembocó en la creación de CONCAMÍN. En cuya Asamblea celebrada en 1929 se aprueba la creación de un organismo que aglutine a industriales y comerciantes en su carácter de "patrones sindicalizados" (COPARMEX). El Estado tomó parte activa en este proceso, ya que los empresarios eran pocos, contaban con escasos recursos y carecían de la fuerza y cohesión necesarias para crear e imponer un proyecto de desarrollo. A esta política del Estado impuesta por las circunstancias se le ha llamado "la voluntad organizadora del Estado".²³

Más tarde estas organizaciones se consolidan como grupos que unidos se enfrentaban a decisiones o leyes que el gobierno emitía, que les causaban estragos y por ello manifestaban su inconformidad.

²³ Garrido Celso y Puga Cristina, *Transformaciones recientes del empresariado mexicano*, Revista Mexicana de Sociología, México, Revista Mexicana de Sociología, año.LII, num.2, abril-junio, p.60.

Eran más activistas políticos que hombres preocupados por que todos sus agremiados contaran con una adecuada capacitación empresarial.

Otras de ellas son CANACINTRA (Cámara Nacional de la Industria de la Transformación), CANACOPE (Cámara Nacional de Comercio en Pequeño); existen Cámaras conformadas por empresas del mismo sector económico. Estas organizaciones por desgracia responden a los intereses de las élites industriales y empresariales por lo que resultan ser las primeras beneficiadas cuando obtienen logros derivados de políticas económicas.

"Por su parte, [...]el sector mediano y pequeño se ha sometido silenciosamente hasta ahora a la dirección hegemónica del grupo de los grandes".²⁴ Debido a la inconformidad de los pequeños y medianos empresarios por las consecuencias de la apertura comercial se ha comenzado a fortalecer la actividad de las Cámaras reorientándose a resolver problemas sectoriales. A su vez estos empresarios que durante mucho tiempo constituyeron la fuerza de la CANACINTRA están empezando a derivar en otras organizaciones que ofrezcan soluciones a sus problemas. No se debe pasar de largo y reconocer la labor del gobierno a través de la Secretaría de Industria y Comercio primero, ahora llamada Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, que ha hecho las veces de orientadora, instructora y profesora de administración a las empresas que acercan a ella. Pero es insuficiente ya que no siempre puede llegar a todo el que la necesita. Es por ello que las empresas deben acercarse a los organismos para pedir ayuda y no esperar a que estos vayan a ofrecerla, lo que puede resultar difícil.

No solo en México, en todos los países en vías de desarrollo las pequeñas empresas enfrentan problemas graves, es por ello que los gobiernos intentan estimularlas por medio de créditos, asistencia técnica y desregulación. No es garantía suficiente para resultados efectivos, el hecho de

²⁴Arreola Carlos, *Las Organizaciones Empresariales y el Estado*, México, Fondo de Cultura Económica, 1981, pp.11-13.

que exista una amplia variedad de instrumentos y programas, la eficacia de éstos estriba en la mecánica de su aplicación, en este sentido pueden establecerse los siguientes lineamientos:²⁵

1. El Gobierno y los sectores productivos deben colaborar para precisar los objetivos de promoción de sectores, productos, empresas y mercados, así como para evitar la burocratización de la promoción gubernamental;
2. Los beneficiarios de los programas deben compartir la responsabilidad y los costos de los mismos, y
3. Para lograr la máxima eficiencia posible en el uso de los recursos disponibles es necesaria la coordinación de las instituciones de promoción del Gobierno y de los sectores productivos.

Por ello es necesario que existan mecanismos de consulta para dar seguimiento y evaluación a los programas como el de Industria y Comercio Exterior. Es decir una adecuada revisión periódica de los resultados positivos y negativos que se vayan dando, producto de la aplicación de los planes, programas y políticas, debe contar con la participación del sector privado para poder corregir los vicios que puedan darse y que mermen los objetivos de la política económica.

H. LA ASESORÍA COMO PRINCIPAL INSTRUMENTO DE DESARROLLO EMPRESARIAL

Después de analizar las anteriores características y encontrar las fallas de la pequeña empresa es necesario como lo dice José Martínez González no sólo realizar una labor de investigación para descubrir los errores sino también dar respuesta. El autor propone las siguientes acciones:²⁶

²⁵ *Programa de Política Industrial y Comercio Exterior*, México, Diario Oficial de la Federación, viernes 31 de mayo de 1996. p.68

²⁶ Martínez González, José, op. cit. p.8.

1. Se debe trabajar en el campo y de manera particular con cada empresa para determinar los siguientes puntos:

- a. ¿Cuál es su negocio ?
- b. Identificar a sus clientes.
- c. Conocer su posible mercado.

Es una lista de cuestionamientos a realizar. Con el objeto de conocer la situación de la empresa, hacer un diagnóstico. Para poder recomendarle que acciones seguir.

2. El autor considera también dar a conocer entre las empresas que existen Centros de Apoyo e incluso que algunos son gratuitos.

Para conseguir que las empresas se profesionalicen es necesaria la asesoría.

Por ejemplo antes de solicitar un crédito el empresario debe investigar si lo requiere y el monto, es decir no es suficiente que el empresario considere que necesita recursos económicos, -y que quizás no son necesarios- debe saber como los va a utilizar, y hacerse de conocimientos que le ayuden a tomar decisiones en forma razonada y con mejores elementos de juicio.

CAPÍTULO II

MARCO JURÍDICO

A. ANÁLISIS CONSTITUCIONAL

El artículo 5º de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos establece que “a ninguna persona podrá impedírsele que se dedique a la profesión, industria, comercio o trabajo que le acomode, siendo lícitos. El ejercicio de esta libertad sólo podrá vedarse por determinación judicial, cuando se ataquen los derechos de tercero, o por resolución gubernativa, dictada en los términos que marque la ley, cuando se ofendan los derechos de la sociedad [...]”. “Tampoco puede admitirse convenio en que la persona [...] renuncie temporal o permanentemente a ejercer determinada profesión, industria o comercio”.

La presente disposición contiene la garantía de Libertad de Profesión, Industria, Comercio o Trabajo. Lo que se traduce en la posibilidad de crear una empresa que no contravenga las limitaciones que ella misma establece.

Dicha garantía cuyo origen fue evitar (durante y después de la Colonia hasta que es promulgada la Constitución de 1917) la explotación de las personas y la mejoría de las condiciones de trabajo.

Contiene una prohibición terminante de cualquier convenio por el que la persona renuncie al ejercicio de una profesión, industria o comercio.

La libertad de trabajo es la facultad que tiene el individuo de elegir la ocupación que más le acomode para conseguir sus fines, es la manera sine qua non, para el logro de su bienestar.²⁷

Las limitantes son dos: una en cuanto a su objeto que la actividad comercial, industrial y profesional sea ilícita, y la otra es que ataque derechos de tercero, ésta se realiza por determinación o sentencia judicial. Esto quiere decir que toda autoridad gubernativa debe apoyarse en una norma jurídica que autorice dicha limitación, en los casos por ella previstos, para evitar una posible vulneración a derechos de la sociedad. Lo que significa que al ejercerse la libertad de trabajo se lesione un derecho de la sociedad y constituya en consecuencia el fundamento legal de una resolución gubernativa que lo vede.

Por otra parte, el artículo 25º Constitucional establece que "Corresponde al Estado la rectoría del Desarrollo Nacional, para garantizar que éste sea integral, [...]". "El Estado planeará, conducirá, coordinará y orientará la actividad económica nacional, [...]". "Al desarrollo económico nacional concurrirán, con responsabilidad social, el sector público, el sector social y el sector privado, [...]". El sector público "[...] podrá participar por sí o con los sectores social y privado [...] para impulsar y organizar las áreas prioritarias del desarrollo". "Bajo criterios de equidad social y productividad se apoyará e impulsará a las empresas de los sectores social y privado de la economía, sujetándolos a las modalidades que dicte el interés público y al uso, en beneficio general, de los recursos productivos, cuidando su conservación y el medio ambiente". "La ley establecerá los mecanismos que faciliten la organización y la expansión de la actividad económica del sector social [...]". "La ley alentará y protegerá la actividad económica que realicen los particulares y proveerá las condiciones para que el desenvolvimiento del sector privado contribuya al desarrollo económico nacional, [...]".

²⁷ *Constitución Política de Estados Unidos Mexicanos. Comentada*. México, UNAM, 1995, p. 57.

Contiene el principio de Rectoría Económica del Estado y sirve de guía a la intervención de éste en el desarrollo de México desde 1917. Fue a partir de la Revolución Mexicana cuando se le atribuye la facultad de propiciar e impulsar el desarrollo nacional. Esta es una tendencia clara del constitucionalismo contemporáneo a establecer las bases del régimen económico de cada nación, a lo que se le denomina constitucionalismo social.

El concepto integral significa dar atención a los diversos aspectos del desarrollo, económicos, sociales, culturales y políticos, que abarque a toda la población y a lo largo del territorio nacional sin privilegios ni beneficio indebido.

El concepto de rectoría equivale a la función de gobernar y conducir. Esta debe fortalecer la soberanía y el régimen democrático, mediante el fomento del crecimiento económico y el empleo, la justa distribución del ingreso y riqueza así como el pleno ejercicio de la libertad y dignidad del individuo. Esta es una tarea política que debe servir a los valores que consagra la Constitución.

Contiene un mandato para que el gobierno apoye e impulse a las empresas de los sectores público, social y privado de la economía, cumpliendo con el requisito que dicte el interés público, el uso en beneficio general de los recursos productivos y el cuidado de su conservación y el medio ambiente.

El Estado debe asumir una conducta que induzca comportamientos idóneos de los agentes particulares para cumplir los propósitos del interés nacional. Esta facultad no es exclusiva de un Poder, coparticipan el Ejecutivo, el Legislativo y el Judicial.

Es importante enfatizar que los empresarios tienen el derecho a obtener del Estado el apoyo materializado en instituciones y organismos que lo capaciten si es necesario para poder realizar óptimamente su actividad y con ello poder contribuir al desarrollo económico de país.

El artículo 28° de Nuestra Carta Magna señala que "La ley castigará severamente, y las autoridades

perseguirán con eficacia, toda concentración o acaparamiento" "[...] y que tenga por objeto obtener un alza en los precios, todo acuerdo, procedimiento o combinación de los productores, industriales, comerciantes o empresarios de servicios, que de cualquier manera hagan, para evitar la libre concurrencia [...]".²⁸

Implica una prohibición general respecto a la existencia de monopolios, estancos, exenciones de impuestos y aquellos impedimentos que se establezcan a título de protección a la industria y aquellos que mermen la libre concurrencia. Estas últimas no son absolutas, son tres grupos de excepciones: áreas estratégicas, acuñación de moneda y emisión de billetes. Este precepto está orientado a apoyar el mandato constitucional de la rectoría y regulación del desarrollo económico, así como la protección del interés social y de los consumidores en general. Es positiva la tendencia actual a la desaparición de los monopolios, esto promueve efectivamente la libre concurrencia.

En el artículo 73º de la Constitución se faculta al Congreso de la Unión para:

IX. “[...] impedir que en el comercio de Estado a Estado se establezcan restricciones”.

Lo que quiere decir que están prohibidas las actitudes proteccionistas entre los diferentes Estados de la República.

X. “[...] legislar en toda la República sobre [...] comercio [...]”.

Quiere decir que por ser un renglón económico de suma importancia debe permanentemente vigilar la adecuada aplicación de la ley, y en su caso adaptarla a los cambios que experimente el comercio, para garantizar prácticas comerciales justas.

XXIX-A. El Congreso puede establecer contribuciones:

I. “Sobre el comercio exterior”.

²⁸ González Márquez, José. *Temas de Derecho Económico Mexicano*, México, UAM, 1993, pp.138-139.

2. “Sobre el aprovechamiento y explotación de los recursos naturales [...]”;
4. “Sobre servicios públicos concesionados o explotados directamente por la Federación, y ”.
5. “Especiales sobre:
 - a. Energía eléctrica;
 - b. Producción y consumo de tabacos labrados;
 - c. Gasolina y otros productos derivados del petróleo;
 - d. Cerillos y fósforos;
 - e. Aguamiel y productos de su fermentación;
 - f. Explotación forestal, y
 - g. Producción y consumo de cerveza [...]”.

XXIX-D “Para expedir leyes sobre planeación nacional del desarrollo económico y social”. La rectoría económica no debe estar en manos de un solo Poder.

XXIX-E “Para expedir leyes para la programación, promoción, concertación y ejecución de acciones de orden económico, especialmente las referentes al abasto y otras que tengan como fin la producción suficiente y oportuna de bienes y servicios, social y nacionalmente necesarios”. Si los tres Poderes concurren al diseño de políticas económicas, estas pueden verse enriquecidas.

XXIX-F “Para expedir leyes tendientes a la promoción de la inversión mexicana, la regulación de la inversión extranjera, la transferencia de tecnología y la generación, difusión y

aplicación de los conocimientos científicos y tecnológicos que requiere el desarrollo nacional”. Es importante que en este renglón se pida la opinión de los tres sectores de la población y de las instituciones educativas.

XXIX-H “Para expedir leyes que instituyan tribunales de lo contencioso administrativo, dotados de plena autonomía para dictar sus fallos, y que tengan a su cargo dirimir las controversias que se susciten entre la Administración Pública Federal y los particulares, estableciendo las normas para su organización, su funcionamiento, el procedimiento y los recursos contra sus resoluciones”. Para que garanticen la aplicación justa y estricta de la ley y en su caso castigar a todas aquellas empresas que no acaten las normas.

Las anteriores fracciones conforman el catálogo de las diferentes actividades que realizan las empresas. Se encuentran reguladas debido a la importancia que tienen dichas actividades, para la economía nacional y por lo tanto es necesaria la intervención del legislador federal, quien debe estar al tanto de la situación de las empresas y estas a su vez exigir a sus representantes para que canalicen sus propuestas.

B. ANÁLISIS DEL PLAN NACIONAL DE DESARROLLO 1995-2000

El Plan Nacional de Desarrollo en su artículo 3° del Decreto que lo aprueba proveía la elaboración de programas independientes de Política Industrial y Desregulación Económica, por un lado, y de Comercio Exterior y Promoción de Exportaciones, por el otro. Luego de un diagnóstico preliminar

resultado de la actividad de los Foros de Consulta del Plan donde participaron los sectores público y privado, se desprendió la necesidad de unificar estos dos programas, pues en el contexto de apertura comercial y de creciente globalización de la economía mundial en el que tiene que desenvolverse la industria nacional, el diseño de las políticas de promoción industrial y comercio exterior son inseparables.

Cabe destacar que para delinear este programa se permitió la libre participación de todos los interesados en aportar ideas, entre ellos las empresas. De las cuales la micro, pequeña y mediana manifestaron la necesidad de recibir apoyos diversos debido a la mala situación por la que atraviesan es por ello que el objetivo central de la política industrial es fomentar la competitividad de la planta industrial considerado asunto de prioridad nacional.

El comercio exterior (las exportaciones) es motor del crecimiento económico y debe promover: la creación de más y mejor empleo y la distribución más equitativa del ingreso y elevar la competitividad de la economía. Para lo cual es necesario aumentar la coordinación entre el Gobierno Federal, los gobiernos estatales y municipales con los sectores productivos. Anteriormente las regiones apartadas del país estaban desligadas de los instrumentos de apoyo a las exportaciones. Es por ello que una adecuada coordinación permite vincular hasta las empresas más alejadas.

El Plan por sí solo no basta. Es preciso complementar las políticas económicas con iniciativas que garanticen que los pobres tengan la oportunidad de manifestar todo su potencial y participar de manera más plena en el desarrollo económico. A través de programas sociales bien centrados en reducir la mortalidad en las zonas marginadas, mejorar la salud y la educación básica.

C. ANÁLISIS DE LA LEY ORGÁNICA DE LA ADMINISTRACIÓN PÚBLICA FEDERAL

Establece en su artículo 9º "que las dependencias y entidades de la Administración Pública Centralizada [...] conducirán sus actividades en forma programada, con base en las políticas que para el logro de los objetivos y prioridades de la Planeación Nacional del Desarrollo, establezca el Ejecutivo Federal".

El artículo 34º Confiere a la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial las siguientes facultades:

- I. "Formular y conducir las políticas generales de industria, comercio exterior, interior, abasto y precios del país, [...]".
- II. "Regular, promover y vigilar la comercialización, distribución y consumo de bienes y servicios".
- III. "Establecer la política de industrialización, distribución y consumo de los productos agrícolas, ganaderos, forestales, minerales y pesqueros, en coordinación con las dependencias competentes".
- IV. "Fomentar el comercio exterior del país".
- V. "[...] Determinar los aranceles y fijar los precios oficiales con la Secretaría de Hacienda y Crédito Público [...]".
- VI. "[...]Determinar [...] estímulos fiscales [...] para el fomento industrial, el comercio interior y exterior y el abasto, incluyendo los subsidios sobre impuestos de importación [...]".
- XIX. "Regular la producción industrial [...]".
- XXII. "[...] Fomentar, estimular y organizar la producción económica del artesanado, [...] y las industrias familiares".

XXIII. "[...]Estimular la industria nacional".

XXIV. "Promover [...] el desarrollo de la industria pequeña y mediana y regular la organización de productores industriales".

XXV. "[...] Organizar la investigación técnico-industrial".

D. ANÁLISIS DE LA LEY DE CÁMARAS EMPRESARIALES Y SUS CONFEDERACIONES

1. Objeto. (La presente ley es de orden público y de observancia en todo el territorio nacional).

Tiene por objeto normar la constitución y funcionamiento de las Cámaras de comercio, de industria y de las Confederaciones que las agrupan, así como del Sistema de Información Empresarial Mexicano (SIEM).

2. Autoridades. Corresponde al Ejecutivo Federal por conducto de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) la aplicación de la presente ley.

3. Facultades y Obligaciones de SECOFI. Son varias pero la que incide directamente en las empresas es la relativa a la determinación del monto máximo de las tarifas que las Cámaras podrán cobrar por concepto de alta y actualización en el SIEM escuchando la opinión de las Cámaras y de las Confederaciones.

Cabe destacar que actualmente un sin número de empresas se encuentran interponiendo amparo en contra de la inscripción obligatoria, la cual consideran violatoria de la Libertad de Asociación.²⁹ El verdadero origen de esta inconformidad de las empresas de inscribirse al SIEM es que consideran que al darse de alta y llenar la cédula --cuestionario--, dichos

²⁹ Barraza, Sandra. *Procede el amparo a la IP sonorence: fiscalista*. "El Financiero", México, año.XVI, núm.4347, p.69.

datos pueden ser utilizados más tarde por la Secretaría de Hacienda para investigar sus movimientos contables, lo cual dicen que les perjudicaría. El SIEM ofrece consolidar un padrón cuya información es confidencial de SECOFI y del sector privado. Al cual podría acceder la Secretaría de Hacienda, pero si las empresas cumplen debidamente con sus obligaciones fiscales, no hay razón por qué puedan verse perjudicadas.

4. Facultades y Obligaciones de las Cámaras, son las siguientes:

- a. Representar y defender los intereses generales del comercio o la industria según corresponda.
- b. Es órgano de consulta y colaboración del Estado para el diseño y ejecución de políticas, programas e instrumentos que faciliten la expansión de la actividad económica.
- c. Promover las actividades de sus empresas afiliadas en el ámbito de su circunscripción y giro.
- d. Defender los intereses particulares de las empresas afiliadas, a solicitud expresa de éstas.
- e. Operar el SIEM con la supervisión de SECOFI.
- f. Actuar como peritos, árbitros o síndicos, en términos de la legislación aplicable, respecto de actos relacionados con las actividades comerciales o industriales.

Las Cámaras deben participar más activamente en el apoyo a las empresas pequeñas dándoles sobre todo asesoría. Lo que implica que las empresas por pequeñas que parezcan ya tienen voz y voto en las asambleas y lo deben defender. Votando por aquellas propuestas que redunden en mejoramientos de la Cámara y finalmente de todos sus integrantes.

5. Los Estatutos de las Cámaras y Confederaciones deberán contener por lo menos:
- a. Las condiciones de admisión y permanencia de afiliados, que garanticen la posibilidad de acceso a toda empresa del giro o región correspondientes a la Cámara;
 - b. Los derechos y obligaciones de los afiliados.
6. Derechos y Obligaciones de las empresas:
- a. La afiliación a las Cámaras es un acto voluntario de las empresas. Cabe destacar que éste derecho es la innovación de la presente ley. Al fin se deja a los empresarios en libertad de integrarse a ellas.
 - b. Los afiliados tienen los siguientes derechos:
 - 1) Participar y votar en las sesiones de la Asamblea General, por sí o a través de su representante y poder ser electos miembros del Consejo Directivo, así como para desempeñar otros cargos directivos o de representación;
 - 2) Someter a consideración de los órganos de su Cámara los actos u omisiones que en su concepto sean contrarios a los estatutos.
 - 3) Contribuir al sostenimiento de su Cámara.
 - 4) Cumplir las resoluciones de la Asamblea General y demás órganos.
 - 5) Al menos el sesenta por ciento de los miembros del Consejo de una Cámara y su presidente deben ser representantes de empresas afiliadas que realicen la actividad correspondiente al giro de que se trate.
 - c. El patrimonio de las Cámaras y Confederaciones es destinado a satisfacer su objeto y comprende (bienes muebles, inmuebles y demás derechos y obligaciones) las cuotas

ordinarias y extraordinarias a cargo de sus afiliados.

E. ANÁLISIS DEL PROGRAMA CIENCIA Y TECNOLOGÍA

Este programa señala que la política científica y tecnológica concierne a todos los sectores de la población.

Los niños deben ser capacitados para su ingreso a la cultura científica. Para lo cual es necesaria la participación de los maestros, los padres de familia, los científicos, los medios de difusión, las universidades y demás instituciones de educación superior.

En el desarrollo tecnológico y el apoyo a la investigación aplicada, las empresas públicas y privadas tienen un lugar de primer orden. La acción de los organismos empresariales también es de gran peso en la activación del proceso de modernización. En el campo de la tecnología, ocupa gran relevancia generar en las empresas productivas del país, interés por crear y absorber conocimientos técnicos nuevos. En la medida que este objetivo se vaya logrando será posible actuar con efectividad para mejorar la vinculación del trabajo de la comunidad científica del país con las necesidades sociales. Lo que ayudaría a la realización de estudios que identifiquen los temas de interés nacional en los que la ciencia y tecnología jueguen un papel importante.

La actualización tecnológica tiene una tarea importante, que es promover que las empresas aumenten su capacidad de aprendizaje y de adaptación al cambio. Esto es que debe desarrollarse un nuevo potencial de realización técnica en el medio empresarial, sin abandonar las tareas de la innovación y el avance tecnológico. Para lo cual es necesario establecer un sistema de divulgación de la ciencia y la tecnología que promueva la revaloración social de ambas e intensifique la comunicación entre las comunidades científica y empresarial.

El presente Programa requiere de financiamiento adicional. Por lo que es necesario que las empresas públicas y privadas estimulen el desarrollo científico y tecnológico mediante sus aportaciones económicas.

De las consideraciones anteriores se desprenden trece tareas a realizar de las cuales la quinta y la sexta involucran a las empresas directamente y son respectivamente:

1. Que la empresa mexicana fomente el desarrollo de prácticas que lleven a la innovación y el desarrollo de la calidad, y
2. Aumentar el intercambio productivo entre la comunidad científica y empresarial.

F. ANÁLISIS DEL PROGRAMA DE DESARROLLO EDUCATIVO

El Programa establece la búsqueda de una mayor vinculación de las instituciones educativas con sus entornos socioeconómicos, mediante programas y acciones que se propongan una participación más activa y consiente para alcanzar un desarrollo integral y sustentable de las comunidades menos favorecidas. De igual forma, se pretende una mejor y más sistemática conexión de las instituciones educativas con el sector productivo.

Los anteriores ordenamientos son clave para una sana y prolífica actividad empresarial, saber aprovecharlos y presionar para hacer que se cumplan es tarea que corresponde a los empresarios. Ellos deben en todo momento estar al tanto de todos los movimientos sociales, económicos y políticos que sucedan en México. Es decir el empresario del siglo XXI es el ser humano profesional en su quehacer, comprometido con su país y dispuesto a entrometerse en toda actividad que pueda beneficiar a él y a sus semejantes, siempre vigilante y exigente de la justa aplicación de la Ley.

I. POLÍTICA PARA LAS NEGOCIACIONES COMERCIALES INTERNACIONALES

Mediante ella se amplía y mejora el acceso de los productos mexicanos a los mercados externos; por lo tanto se debe continuar la política de negociaciones para abrir mercados, obtener reciprocidad y establecer un marco transparente y predecible para los productores y exportadores mexicanos.

México continúa su proceso de ampliar y diversificar sus mercados de exportación con las siguientes regiones:

1. América Central.

El acta de Tuxtla, suscrita en enero de 1991, destaca la importancia que tiene para la región fortalecer la integración de México con países como Guatemala, Honduras y El Salvador; con Panamá inició un proceso de negociación de un Tratado de Libre Comercio en febrero de 1996.

2. América del Sur.

Durante la Cumbre de Río, celebrada en septiembre de 1995, México y Ecuador acordaron iniciar negociaciones para un tratado de libre comercio. Lo mismo está haciendo nuestro país con Perú.

3. Mercosur.

Este organismo es creado en 1991 y está integrado por Argentina, Paraguay, Brasil y Uruguay. México debe intensificar su negociación con estos países.

4. Unión Europea.

Está formada por 15 países, constituye el segundo socio comercial de México (el 7 por ciento del total) y la segunda fuente de inversión extranjera (20 por ciento del saldo total). Esta organización es la principal agrupación comercial del mundo, representa el 36 por ciento del comercio total mundial y mantiene una red de acuerdos comerciales preferenciales con un centenar de países. Actualmente México y la Unión Europea realizan consultas para estrechar sus lazos de comercio e inversión a través de un nuevo acuerdo.

5. Los Acuerdos para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones y el Acuerdo Multilateral sobre Inversión. México tiene celebrado este tipo de acuerdo con España y Suiza. Estos acuerdos son instrumentos bilaterales que tienen como objetivos fundamentales, diversificar el origen y promover los flujos de inversión extranjera directa, canalizándolos principalmente a empresas medianas y pequeñas.

J. POLÍTICA PARA LA PROMOCIÓN DE LA COMPETENCIA.

Se compone de dos vertientes, una para fomentar la competencia interna y otra relativa a la apertura de la externa. En primer lugar es necesario salvaguardar y promover la libre concurrencia en los mercados nacionales, con el fin de elevar la eficiencia de la economía a través del combate a las prácticas monopólicas de empresas tanto privadas como públicas.

La apertura a la competencia externa incluye tres políticas. La que se refiere a las importaciones, la política arancelaria que constituye un determinante fundamental del grado de competencia de la economía y la política de rentabilidad relativa de la producción para el mercado nacional respecto de

la destinada a mercados de exportación.

En esta política se persiguen tres objetivos:

1. Fortalecer la competitividad de la industria nacional a largo plazo;
2. Promover la inversión, y
3. Facilitar el acceso de los productos nacionales a los mercados del exterior.

En segundo lugar en materia de combate a las prácticas desleales de comercio internacional, México cuenta con un sistema antidumping activo.

En tercer lugar en materia de regulaciones técnicas al comercio exterior, se debe fortalecer los instrumentos administrativos a través de los cuales se aplica la normatividad vigente en materia de comercio exterior. Revisar la eficacia de las regulaciones técnicas para evitar que éstas no constituyan barreras injustificadas al comercio exterior.

Son dos las acciones a desarrollar en materia de competencia interna:

1. Coadyuvar a generalizar los beneficios del crecimiento económico, abrir oportunidades para todos, combatir y prevenir las prácticas monopólicas, favorecer la eficiencia y conducir a una mejor distribución del ingreso.
2. Aumentar la atención a empresas pequeñas y medianas, debido a su vulnerabilidad ante las prácticas monopólicas.

Respecto a la apertura comercial externa ésta debe ser justa para el desarrollo de las empresas orientadas al abastecimiento del mercado interno.

Tiene tres objetivos fundamentales:

1. Mejorar el acceso de los productos nacionales a los mercados externos, otorgándoseles ventajas recíprocas.
2. Promover la inversión extranjera con los países que México tiene celebrados tratados comerciales, a través del mantenimiento de relaciones estrechas, participando activamente en los foros multilaterales.
3. Mantener congruente el tratamiento arancelario para equilibrar la situación de los productos nacionales frente a los importados.

En materia de competencia externa las acciones a desarrollar son:

1. Actualizar la Normatividad en materia de combate a los subsidios y el dumping en el comercio internacional para mantener su congruencia con los estándares internacionales de la Organización Mundial de Comercio.
2. La Transparencia Procesal y su efectividad son consecuencia de los cambios permanentes de procedimientos conforme evolucione la normatividad internacional.
3. La Capacidad Operativa del personal es indispensable debido a la complejidad de las investigaciones sobre prácticas desleales, así como para la puntual aplicación de la legislación en esta materia. Lo que hace necesario estimular la permanencia y la especialización de sus cuadros directivos, técnicos y administrativos.
4. La agilidad, de acuerdo con el Código Antidumping de la Organización Mundial de Comercio las investigaciones deben concluirse normalmente en un año a partir de la fecha de apertura.
5. La Difusión mediante una campaña consistente en la preparación y distribución de folletos

explicativos y la celebración de seminarios dirigidos principalmente a la pequeña y a la mediana empresa.

6. El Acceso constituye una de las principales dificultades para que la pequeña y mediana empresas puedan entrar en el sistema de protección contra prácticas desleales.

Los requisitos y procedimientos derivados del Código sobre Subsidios y Antidumping de la Organización Mundial de Comercio son rigurosos, especialmente de información, para la presentación y defensa de casos. Estos requisitos con frecuencia implican litigios costosos, que los productores pequeños y medianos que se consideran afectados por las prácticas desleales no pueden solventar con facilidad, para lo cual requieren apoyo financiero.

El Programa de Política Industrial debió incluir dentro una política sostenible desde el punto de vista ambiental debido a que existe una relación recíproca entre el desarrollo y el medio ambiente. La calidad de éste es parte del mejoramiento del bienestar que se espera lograr con el desarrollo. Por otra parte, los daños al medio ambiente pueden menoscabar la productividad futura.

K. MECANISMOS DE CONSULTA PARA EL SEGUIMIENTO DEL PROGRAMA

Son dos los mecanismos de consulta el Consejo Nacional de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa y los Programas de los Sectores Productivos. El primero será descrito posteriormente y con detalle debido a que constituye un apoyo con acceso más general, es decir cualquier empresa sin importar su tamaño o actividad puede acceder a él. Sin embargo los segundos son más particulares encaminados a determinada actividad.

El fortalecimiento de la industria requiere de un conocimiento más profundo de las trabas a su desarrollo. Este no puede abordarse con un simple listado de factores que lo inducen u obstaculizan,

obliga a dotar de mayor coherencia a la política para esos estratos de la industria. Lo que implica examinar y definir las veces que sea necesario las estrategias y el papel del Estado en la economía.

Es innegable que la evolución económica más importante en el fin de siglo es la globalización de la actividad económica de los mercados; y como resultado de lo anterior, la interdependencia creciente de las políticas económicas nacionales, lo mismo entre las naciones es cada vez mayor, se refleja en una nueva estructura multiplicadora donde las relaciones económicas se intensifican y se vuelven más complicadas. En este sentido, México debe tomar las oportunidades que le brinda la interdependencia pero sin descuidar los problemas que debe solucionar al interior para lograr un desarrollo integral.

La Comisión cuenta con:

- a. Un Presidente que puede convocar a sesiones (a las demás entidades de la Administración Pública Federal cuando se trate de asuntos relacionados con sus atribuciones) a través del Secretario Técnico. (Artículo 2º párrafo segundo).
- b. Un Secretario Técnico que es designado por el representante de la SECOFI. El Secretario es responsable de la formulación de estudios y realizar trabajos.
- c. Grupos de Trabajo pueden ser permanentes y transitorios. (Artículo 5º)

Este órgano de consulta debe colaborar para que el gobierno federal garantice la libre concurrencia y proporcione de manera eficiente, la infraestructura física y social necesaria para el crecimiento económico.

C. EL CENTRO REGIONAL PARA LA COMPETITIVIDAD EMPRESARIAL CON SEDE EN LA CIUDAD DE MÉXICO

Existe una demanda generalizada para que la micro, pequeña y mediana empresas reciban apoyos efectivos inmediatos. Los instrumentos que hay se encuentran dispersos y desarticulados y realmente no se están al alcance de los empresarios. Todo esto aunado a la crisis económica del país, hace que con urgencia se eleve la calidad de la administración mediante la aplicación de los apoyos hacia la micro, pequeña y mediana empresas.

Los Centros Regionales para la Competitividad Empresarial (CRECE) son organismos a los cuales pueden acudir los empresarios, para recibir de manera personalizada, todo tipo de servicios de atención directa y especializada, orientados a resolver sus necesidades.

1. Objeto.

El artículo 1º del acuerdo fija los lineamientos para la coordinación de los sectores público y privado en la creación de los (CRECE) como instrumento de fortalecimiento de la competitividad y capacidad tecnológica, a la micro, pequeña y mediana empresas, y establece apoyo financiero y administrativo que el Ejecutivo destine para tal efecto.

Este artículo faculta al ejecutivo para que otorgue apoyo a las empresas incluso económico.

2. Integración.

El Artículo 4º establece que el Centro está integrado por :

- a. La Unidad Administrativa de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.
- b. La Unidad Administrativa de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.

El acuerdo no menciona como miembros a los organismos del sector privado, cuya colaboración es indispensable, prueba de ello es que el primer CRECE con sede en la Ciudad de México se encuentra ubicado en el edificio de CANACINTRA.

3. Facultades y Obligaciones.

Contenidas en el Artículo 3º y son las siguientes:

- a. Los CRECE prestan los servicios de información, diagnóstico, consultoría y asesoría en aspectos tecnológicos, administrativos, de capacitación y de canalización al financiamiento institucional para la atención de la micro, pequeña y mediana empresas en situación financiera crítica. (Artículo 2º). Usando un modelo completo que integra servicios de información y gestión de trámites, financiamiento y garantías; desarrollar procedimientos administrativos, metodologías de diagnóstico empresarial y sistemas de información;

- b. Identificar y desarrollar ventajas competitivas de la micro, pequeña y mediana empresas;
- c. Realizar y difundir estudios sectoriales, regionales y nacionales sobre las condiciones de la micro, pequeña y mediana empresas y proponer mecanismos de apoyo;
- d. Llevar a cabo procedimientos contables, operativos y de auditabilidad necesarios para el seguimiento de operaciones que se realicen con los recursos que aporte el Ejecutivo Federal, previa autorización de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, a través de SECOFI, así como de otros participantes.

La actividad de los CRECE debe incluir al sector agropecuario, cuyos niveles de eficiencia y productividad son menores a los de otros sectores de la economía y el nivel de vida de los involucrados en esta actividad es todavía más reducido (representa rezago no solo económico sino socio-cultural).

4. Autoridades.

Las Unidades Administrativas competentes de las Secretarías de Hacienda y Crédito Público y de Comercio y Fomento Industrial realizarán los trámites necesarios para que el CRECE reciba apoyo financiero, y administrativo.

A la Secretaría de Hacienda y Crédito Público le corresponde la canalización de recursos que aporte el Ejecutivo Federal de acuerdo al Presupuesto de Egresos de la Federación.

La Secretaría de Contraloría y Desarrollo Administrativo vigila el cumplimiento de las obligaciones derivadas del presente acuerdo, sobre todo la transparencia en la asignación de los recursos económicos. (Artículo 5º).

5. Funcionamiento.

El proceso de asistencia al empresario está integrado por varias fases:

- a. La primera fase es la Atención Primaria es un procedimiento mediante el cual un promotor proporciona información general al empresario sobre los servicios disponibles, canaliza al área correspondiente y se responsabiliza de dar un seguimiento adecuado y eficaz.
- b. La segunda fase es la Detección de Necesidades realizada por un promotor que identifica y analiza la problemática del empresario y define el nivel de atención que requiere, ya sea básica o especializada.
- c. La tercera fase es la Atención Básica es la interconexión con los subsistemas generales de información (son despachos de asesoría más específica) o canalización a los subsistemas generales.
- d. La cuarta fase consiste en la Atención Especializada, es la aplicación de un diagnóstico formal desde el punto de vista integral (financiero, tecnológico y/o corporativo), para posteriormente canalizarlo al Subsistema de Financiamiento y Garantías. Todo lo anterior realizado por conducto del Subsistema de Consultores, a través de un esquema de seguimiento puntual sistematizado y por ejecutivos de cuenta asignados desde la etapa de atención primaria, para una mejor atención y satisfacción del empresario. Este órgano es barato y muy útil acceder a él, la atención es profesional y personalizada.

D. SISTEMA DE INFORMACIÓN EMPRESARIAL MEXICANO

1. Objeto.

El Sistema de Información Empresarial Mexicano (SIEM) es un instrumento de planeación

del Estado; de información, orientación y consulta para el diseño y aplicación de programas enfocados principalmente al establecimiento y operación de las empresas; así como de referencia para la eliminación de obstáculos al crecimiento del sector productivo y, en general, para el mejor desempeño y promoción de las actividades comerciales e industriales.

La información contenida en el SIEM es la necesaria para identificar las características de las empresas que participan en la actividad económica del país, con el fin de conocer su oferta, demanda de bienes y servicios, y procesos productivos en que intervienen. La capacitación e información del SIEM son de interés público y no hace prueba ante la autoridad administrativa o fiscal, en juicio o fuera de él.

Es muy importante el SIEM tanto para el Estado como para los empresarios. El primero se beneficia ya que al conocer la situación de las empresas, éste puede contribuir a resolver sus problemas, instrumentando políticas de soporte, ejerciendo su facultad rectora.

2. Facultades y Obligaciones de SECOFI.

- a. Tiene a su cargo el SIEM.
- b. Diseñar los formatos para recabar la información. Dicho documento constituye un cuestionario que está a disposición de las empresas, en las instalaciones de los operadores, sus ventanillas móviles, o a través de sus encuestadores.
- c. Establecer las Reglas de Operación del SIEM.
- d. Instrumentar mecanismos que permitan a las empresas cuya información conste en el SIEM, acceder a programas orientados al desarrollo del comercio y de la industria.
- e. Determinar con base en la información del SIEM, los porcentajes necesarios para la

creación de cámaras y confederaciones.

- f. Sancionar con multa a las cámaras o confederaciones que operen el SIEM fuera del ámbito de la actividad o circunscripción que le corresponda, así como utilizar la información del SIEM en forma diversa a la establecida en la ley.

3. Derechos y Obligaciones de los Operadores.

- a. Los operadores son las personas autorizadas por la Secretaría para captar, ingresar, validar, almacenar, resguardar, transmitir o difundir la información contenida en el SIEM. Son las cámaras y las confederaciones las encargadas de manejar el sistema, esto es positivo porque ellas conocen y están en contacto permanente con las empresas.
- b. Recopilar y validar la información contenida en cada formato, para lo cual es necesario comprobar que la totalidad de los datos obligatorios están asentados satisfactoriamente. Deben ingresar la información dentro de los cinco días siguientes a su recepción, utilizando el programa de captura y envío que SECOFI les distribuye.
- c. Satisfacer los siguientes requerimientos:
 - 1) Una computadora;
 - 2) Un módem;
 - 3) Una línea telefónica o servicio de correo de voz, opciones de consulta, operador y servicio gratuito de larga distancia;
 - 4) Acceso a una cuenta de entrada a la red internet o tener una cuenta propia de internet, y
 - 5) Una impresora.
 - 6) En materia de recursos humanos contar con por lo menos un operador administrativo

y un operador técnico con conocimientos suficientes de sistemas de cómputo del SIEM.

7) En cuanto a recursos técnicos debe estar en condiciones para operar satisfactoriamente la línea a través de la red internet y el programa de captura y envío de información.

8) Pueden utilizar una copia de la totalidad de la información captada por ellos en el ámbito de su circunscripción, actividad, giro y región correspondientes. Dicha información sólo puede utilizarse para la promoción de negocios, elaboración de estadísticas, así como para la distribución de la información procesada.

4. Derechos y Obligaciones de los usuarios.

a. Son usuarios:

1) Las dependencias de la administración pública federal, estatal y municipal, tienen acceso en cualquier momento al SIEM y pueden utilizar la información en él contenida.

2) Los operadores.

3) Las personas físicas y morales (empresas).

b. Las empresas deben proporcionar al SIEM dentro del primer bimestre de cada año, la información actualizada. Si son de nueva creación dentro de los dos meses siguientes a la fecha de su constitución.

c. En ningún caso la cámara autorizada para administrar el SIEM puede otorgar a las empresas derechos o imponerles obligaciones inherentes a los afiliados a ella.

5. Funcionamiento.

- a. Se constituye como enlace y cooperación entre el sector gubernamental y los organismos privados de representación empresarial, vinculados con acciones de promoción y planeación industrial y comercial.
- b. Se propicia la oportuna difusión e intercambio de la información contenida en el SIEM, entre los agentes económicos del país.
- c. Se integra en una base de datos de cobertura nacional y fácil acceso. Está a cargo de SECOFI y se compone de:
 - 1) Un módulo de captación de la información empresarial, conteniendo datos básicos proporcionados por las empresas en el formato.
 - 2) Módulos para favorecer la realización de negocios entre las empresas y para apoyar los programas de promoción de SECOFI y de otras dependencias de la administración pública federal.

Su operación parte de que las empresas llenan la cédula (contestan el cuestionario contenido en el formato) y del pago de las cuotas o tarifas máximas. Estas se encuentran establecidas en el Acuerdo por el que se determina el monto máximo de las tarifas que las Cámaras empresariales pueden cobrar por concepto de alta y actualización en el SIEM, (estas cuotas son anuales), se pagan en las Cámaras sin que implique estar afiliado a ellas.³² La actualización implica que los datos contenidos en la cédula se redefinen anualmente, quedando siempre al día. Las tarifas tienen un precio razonable, lo importante es que una vez que se está dado de alta en el SIEM se haga uso de él para beneficio de la empresa -es decir explotar el pago de la cuota para obtener datos que redunden en mayores ventas, planear mejores estrategias administrativas y financieras- y exigir que éste responda a las

³² Acuerdo que fija tarifas para alta y actualización en el Sistema de Información Empresarial Mexicano, Diario

necesidades de los empresarios.

El SIEM es un instrumento útil para las empresas, facilita el acceso directo de sus registrados a los programas de promoción de SECOFI, permite adecuar los programas de Estado a la realidad empresarial. El cúmulo de datos que contiene permite a los empresarios trazar mejor su administración, sus ventas, producción, distribución, compra de insumos, (es decir conocer el directorio de empresas, lo que facilita contactar posibles proveedores).

d. Tratándose de empresas comerciales:

TIPO DE EMPRESA	CUOTA MÁXIMA
Personal ocupado	
a) 4 o más	\$640.00
b) 3 o más	\$300.00
c) Hasta 2	\$100.00

Tratándose de empresas industriales:

TIPO DE EMPRESA	CUOTA MÁXIMA
Personal Ocupado	
a) 6 o más	\$670.00
b) 3 a 5	\$350.00
c) Hasta 2	\$150.00

Los cuatro organismos empresariales de asesoría y apoyo analizados anteriormente constituyen una opción para aquellas empresas que desean desarrollarse. Estos son fruto de una política económica que al fin da cuenta de que para su formulación deben participar todos los sectores de la población, el gobierno tiene la obligación de apoyar a las empresas. Esta política económica para el desarrollo, además de promover la eficiencia y equidad debe propiciar que los gobiernos y los mercados (las empresas como sus elementos activos) orienten su funcionamiento en torno a la sensibilidad social, a la honestidad, a la competencia o capacidad y sobre todo, a la responsabilidad moral de sus acciones.

CONCLUSIONES

La evolución de la economía internacional caracterizada por la globalización de los mercados y la formación de bloques económicos, ha determinado nuevas prácticas de concurrencia al comercio mundial. En este sentido, el reto de las empresas de todo el mundo consiste en adaptar su planta industrial, al dinamismo del mercado internacional y operar con la mayor productividad posible.

Las pequeñas empresas requieren ahora sí de todas las formas de apoyo necesarias para que éstas salgan adelante y contribuyan al desarrollo económico de México.

Los elementos esenciales de la empresa son el trabajo, hacienda y empresario. El riesgo y el lucro son propiamente una consecuencia.

Las empresas deben ser clasificadas según la actividad económica que realizan, sus montos de ventas netas anuales y el número de empleados.

Es muy importante establecer las características de las pequeñas empresas. La revisión de éstas constituye un catálogo que ayuda en la detección de los problemas por los que atraviesan, luego entonces se debe acudir en búsqueda de asesoramiento profesional efectivo que ayude a resolverlos.

Sin que el empresario “vaya a la universidad” basta que acuda con organismos empresariales de capacitación.

Los países industrializados tienen la característica -desde la década de los ochentas- de implementar políticas de soporte a las pequeñas empresas. Es el momento de que México intensifique el apoyo a las empresas brindándoles la asesoría integral que necesitan.

Resultó insuficiente la actividad que realizaron las Cámaras y las Confederaciones desde su creación (a principios de siglo) hasta hace unos años, un ejemplo es que CANACINTRA de la Ciudad de México alberga al Centro Regional para la Competitividad Empresarial que apenas se creó en septiembre de 1996.

La Constitución garantiza la Libertad de Trabajo, Industria, Comercio y Profesión. El cual viene desde la época de la Colonia para evitar la explotación de las personas. Hoy en día se traduce en la posibilidad de crear una empresa -es el sentido actual de ésta prerrogativa- Se encuentra limitado por la ilicitud y el ataque a derechos de tercero, previa resolución judicial que lo vede.

La Rectoría Económica del Estado es la guía para la intervención de éste en el desarrollo de nuestro país. Es integral -ya que atiende aspectos económicos, sociales, culturales y políticos- abarca a toda la población y a todo el territorio nacional, sin privilegios. Implica un mandato al gobierno para que impulse a las empresas de los tres sectores de la población.

Es necesario que los tres Poderes concurren al diseño de políticas, leyes y reglamentos de carácter económico. Es igualmente importante la participación de las empresas, que éstas exterioricen sus opiniones acerca de la aplicación de políticas, planes y programas para verificar si son efectivos.

La Ley de Cámaras Empresariales y sus Confederaciones es muy importante porque norma su constitución y funcionamiento, da una definición clara de la empresa aunque todavía no incluye como elemento el profesionalismo. Esta ley al fin reconoce el derecho de las empresas de optar por afiliarse o no a las Cámaras.

El Programa de Política Industrial y Comercio Exterior establece que es de prioridad nacional aumentar la competitividad de las empresas. Las ocho políticas que lo forman y su justa aplicación lo hacen efectivo, sin embargo debió haber incluido una política empresarial para la protección ambiental. Este reconoce el rezago de la micro, pequeña y mediana empresas así como que éstas

constituyen abrumadora mayoría, lo que marca la necesidad de insertarlas a las nuevas cadenas productivas, fomentar su desarrollo tecnológico y la promoción de la calidad, y la exportación..

La experiencia internacional muestra la necesidad de establecer una política industrial abocada a propiciar condiciones favorables para desarrollar agrupamientos industriales competitivos.

La desregulación tiene como fin contribuir a una nueva cultura de colaboración gobierno-sector productivo, que permita la consulta e intercambio de información constantes y que la autoridad tome en cuenta las necesidades de los productores del país.

Es muy importante resaltar que para verificar que el Programa sea efectivo se establecen mecanismos de consulta para su seguimiento, ésta es una función de la Comisión Intersecretarial de Política Industrial.

El Centro Regional para la Competitividad Empresarial. Es un órgano producto de la coordinación entre los sectores público y privado. La atención parte del diagnóstico, luego aconseja sobre las deficiencias en particular con atención especializada y profesional.

El Sistema de Información Empresarial Mexicano (SIEM) es un instrumento de planeación del Estado. Su banco de datos contiene la oferta y demanda de bienes y servicios, y procesos productivos, luego entonces las empresas también pueden planear su producción, distribución, compra de insumos, administración y sus ventas gracias a su consulta. Lo que puede constituir un enlace provechoso entre empresas.

La sociedad actual es y será más conocedora (le gusta investigar, saber, comparar) el empresario actual debe ser profesional en su actividad, estar al tanto de lo que sucede a su alrededor, lo cual se facilita gracias al avance vertiginoso de los medios de comunicación y de la ciencia. En todo momento debe estar al tanto de lo que su cliente quiere -precio barato, facilidad de uso, calidad, servicios de excelencia, bueno, bonito- quiere saber que lo que está comprando es lo mejor. Lograr

lo anterior es francamente difícil, pero no imposible. En ello el Estado juega un papel muy importante, debe simplificar los trámites -facilitarlos y flexibilizarlos- para que las empresas puedan estar en libertad de escoger los medios apropiados para alcanzar sus fines, hacer que la justicia realmente sea imparcial y expedita; regular aquellas actividades que impliquen riesgo, -social, político, ambiental, económico- para lo cual los empresarios deben estar vigilantes ante posibles violaciones, estar organizados y unidos, -para lograr esto último debemos conocernos mejor, tener cohesión social, muchos presionan más que uno- y exigir que se cumpla la Ley y que ésta a su vez se vaya adecuando al mundo cambiante en que vivimos.

BIBLIOGRAFÍA

- ANZOLA, Rojas, Sérvulo, *El comportamiento de la pequeña empresa mexicana*. 1a. ed. México, ITESM, 1991. 139 pp.
- ARILLA, Vila, Manuel, *Derecho Fiscal y Económico de la Empresa*. 1a. ed. México, Ed. Cárdenas, 1981.
- ARRIOLA, Carlos, *Las Organizaciones Empresariales y el Estado*. 1a. ed. México, Fondo de Cultura Económica, 1981. 213 pp.
- BARRERA Graf, Jorge, *Instituciones de Derecho Mercantil*. 1a. ed. México, Porrúa, 1989. 860 pp.
- BAUCHE Garciadiego, Mario, *La empresa, Nuevo Derecho Industrial, Contratos Comerciales y Sociedades Mercantiles*. 2a. ed. México, Porrúa, 1983. 709 pp.
- DIBAR, Javier, *Lecciones de Derecho Mercantil*. vol.9. España, Universidad de Deusto Bilbao, 1980. 199 pp.
- UNAM, Diccionario Jurídico Mexicano. vol.2. 4a. ed. México, Porrúa, 1991.
- UNAM, Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos Comentada, T.II-II, 7a.ed. México, Porrúa, 1995.
- REAL ACADEMIA, *Diccionario de la Lengua Española*. España, 1992.
- _____ Enciclopedia Jurídica OMEBA. Vol.15. Argentina, Ed. Bibliográfica Argentina. 1959.
- GONZÁLEZ, Eduardo, *Manual de Administración para la Pequeña y Mediana Empresa en*

- México. vol. 1, 1a. ed. México, Ed. Osar, 1987. 215 pp.
- MANTILLA Molina, Roberto, *Derecho Mercantil*. 8a. ed. México, Porrúa, 1966. 465 pp.
- PASCALE, Richard T. y Anthony G. Athos (eds.), *El secreto de la técnica empresarial japonesa*. 1a. ed. México, Ed. Grijalbo, 1984.
- PINA Vara, Rafael de. *Elementos de Derecho Mercantil Mexicano*. 29a. ed. México, Porrúa, 1994. 535 pp.
- RODRÍGUEZ, Leonardo. *Planificación, organización y dirección de la pequeña empresa*. 1a. ed. México, Grupo Editorial Iberoamericana, 1980. 252 pp.
- RUIZ Durán, Clemente y Mitsuhiro Kagami (eds.), *Potencial tecnológico de la micro y pequeña empresa en México*. México, Nacional Financiera, 1993. pp.202
- SENADO DE LA REPÚBLICA. *Información Básica sobre el GATT y el desarrollo industrial y comercial de México*. México, 1985. p. 62
- SPENCER Hull, Galen. *Guía para la pequeña empresa*. 1a.ed. Tr. de Javier Ibarrola Jiménez. México, Ed. Gemika, 1988. pp. 195
- STORY Dale. *Industria, Estado y Política en México. Los empresarios y el poder*. 1a. ed. Tr. de Alicia Barnetche. México, Ed. Grijalbo, 1990.
- SUÁREZ Aguilar, Estela y Miguel A. Rivera Ríos. *Pequeña empresa y modernización: análisis de dos dimensiones*. 1a. ed. México, UNAM,1994. 253 pp.

HEMEROGRAFÍA

AGÜERO Aguirre, Mario. *Un panorama financiero para las empresas*. Nuevo Consultorio Fiscal. UNAM, México, año.10, núm. 154, 16 de enero de 1996, pp.11-14.

AGUILAR, Ismael. *Las empresas micro, pequeñas y medianas en el desarrollo industrial de México*. Comercio Exterior, México, vol.45, núm.6, junio de 1995, pp.478-486.

BARRAZA, Sandra, *Procede el amparo a la IP sonorence: fiscalista*. "El Financiero", México, año.XVI, núm.4347, viernes 7 de marzo de 1997, p.69.

CALVA, José Luis. *El nudo macroeconómico de México: la pesada herencia de Ernesto Zedillo*. Problemas del Desarrollo. UNAM, México, vol. 26, núm.100, enero-marzo de 1995, pp.63-95.

_____, Boletín Informativo del Consejo Nacional de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa. México, año.I, núm.1, septiembre de 1995, pp.1-5.

_____, Boletín Informativo del Consejo Nacional de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa. México, año.I, núm.2, octubre de 1995, pp.1-5.

_____, Boletín Informativo del Consejo Nacional de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa. México, año.I, núm.3, noviembre de 1995, pp.1-4.

_____, Boletín Informativo del Consejo Nacional de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa. México, año.I, núm.4, diciembre de 1995, pp.1-7.

_____, Boletín Informativo del Consejo Nacional de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa.

- México, año.I, núm.5, enero de 1996, pp.1-7.
- _____, Boletín Informativo del Consejo Nacional de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa. México, año.I, núm.6, febrero de 1996, pp.1-4.
- _____, *Balance preliminar de la economía de América Latina y el Caribe 1995. Notas sobre la economía y el desarrollo*. CEPAL-ONU, Chile, núm.585/586, diciembre de 1995, 69 pp.
- CUANALO, Heriberto y Genovevo Ramírez. *Microempresa campesina en la Península de Yucatán*. Comercio Exterior, México, vol.45, núm.6, junio de 1995, pp.602-606.
- GARRIDO Celso y Cristina Puga. *Enfoques sobre empresarios*. Revista Mexicana de Sociología, UNAM, México, vol.LII, núm.2, abril-junio de 1990, pp.43-61.
- GODÍNEZ, Victor. *El ahorro, la inversión y la crisis del crecimiento económico*. Revista Crónica Legislativa, México, año.IV, núm.3, Nueva Época, junio-julio de 1995, pp.77-84.
- GONZÁLEZ, Hector. *Oportunidades en momento de crisis*. Emprendedores, México, vol.IX,núm.33, mayo-junio de 1995, pp.12.
- LARA, Fernando. *La crisis y la globalización de los mercados: un reto para la micro, pequeña y mediana empresa de México*. Emprendedores, México, vol.IX, núm.33, mayo-junio de 1995, pp.9-11.
- LUNA, Matilde y Francisco Valdés. *Perspectivas teóricas en el estudio de los empresarios en México*. Revista Mexicana de Sociología. México, año.LII,vol.2,abril-junio de 1990. pp.3-15.
- MARTÍNEZ, José. *Supervivencia. Realidad de las micro y pequeñas empresas*. Emprendedores, México, vol.IX,núm.33, mayo-junio de 1995, pp.7-8.
- OROZCO, Carlos. *Empresas Integradoras*. Nuevo Consultorio Fiscal, UNAM, México,año10, núm.154, 16 de enero de 1996, pp.7-10.

- SÁNCHEZ, Fernando. *Impulso a la Tecnología en la pequeña y la mediana empresa: El caso de México*. El Mercado de Valores, México, año. LIV, núm.2, diciembre de 1994, pp.40-43.
- VERA, Ferrer Orca, *Tendencias de la Productividad en México: la concepción de las empresas*, Banco de Comercio Exterior, México, Comercio Exterior, vol.43, núm. 11, noviembre de 1993, pp.1052-1056.
- VILLAREAL, Fernando y Puga Colmenares. *La exportación indirecta, opción de desarrollo para las micro, pequeñas y medianas empresas*. Comercio Exterior, México, vol.44, núm, 11, noviembre de 1994, pp.959-961.

FUENTES NORMATIVAS

- Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, 1997.
- Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000. México, Diario Oficial de la Federación, 31 de mayo de 1995.
- Ley Orgánica de la Administración Pública Federal, 1996.
- Ley de Cámaras Empresariales y sus Confederaciones, Diario Oficial de la Federación, viernes 20 de diciembre de 1996.
- Programa de Política Industrial y Comercio Exterior 1995-2000. México, Diario Oficial de la Federación, 31 de mayo de 1996.
- Programa de Ciencia y Tecnología 1995-2000. México, Diario Oficial de la Federación, 5 de junio de 1996.
- Programa de Desarrollo Educativo 1995-2000. México, Diario Oficial de la Federación, 19 de febrero de 1996.

- Estatutos del Consejo Nacional de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa. México, Diario Oficial de la Federación, 23 de mayo de 1995.
- Acuerdo que fija los lineamientos para la creación de la Red Nacional de Centros Regionales para la Competitividad Empresarial. México, Diario Oficial de la Federación, 17 de septiembre de 1996.
- Acuerdo por el que se crea la Comisión Intersecretarial de Política Industrial. México, Diario Oficial de la Federación, 27 de mayo de 1996.
- Acuerdo que establece las reglas de operación del Sistema de Información Empresarial Mexicano así como para el uso de la información que contenga. México, Diario Oficial de la Federación, jueves 2 de enero de 1997.