

321309

UNIVERSIDAD DEL TEPEYAC

27

ESCUELA DE DERECHO
CON ESTUDIOS RECONOCIDOS OFICIALMENTE POR
ACUERDO No. 3213-09 CON FECHA 16 - X - 1979
DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO



LEGISLACION DE LA MICROEMPRESA EN MEXICO

TESIS
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE
LICENCIADO EN DERECHO
PRESENTA
ROSA IVONNE RENDON CERVANTES

ASESOR DE LA TESIS:
LIC. HECTOR SANTIAGO ROMERO FRIAS
CED. PROFESIONAL No. 1307989

MEXICO, D.F.

28308f

2000



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 esta 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.

Pensar es el trabajo más arduo que existe, lo que explica que haya tan pocas personas que se dediquen a ello.

Henry Ford.

A Dios, por la vida y por permitirme mirar a las estrellas.

A mi mamá, Sra. Rosa María Cervantes Daniel y mi papá, Sr. Alfonso Rendón Rojas por su ejemplo, por mi educación, por todo cuanto me han enseñado. Por el amor que cultivaron en mi ser.

A mis hermanos: Diana Guadalupe y Jorge Antonio, por todo lo que ellos ya saben.

A mis abuelos: Sra. Columba Daniel Islas.
Sra. Cruz Rojas Castro.
Sr. Isidro Rendón Arévalo.
Sr. Nicolás Cervantes Hernández.

Por existir.

A Jesús Ricardo González Ortega por su apoyo y comprensión.

Gracias:

A todas las personas que pusieron un pedazo de su vida en la formación de la mía.

Al licenciado Héctor Santiago Romero Frias, por guiarme en este trabajo.

A la Universidad del Tepeyac y sus catedráticos.

Por el apoyo brindado:

Al Doctor José Manuel Lastra Lastra.

Al Instituto de Investigaciones Jurídicas de la Universidad Nacional Autónoma de México.

Al Instituto de Investigaciones Económicas de la Universidad Nacional Autónoma de México.

ÍNDICE.

INTRODUCCIÓN	I
CAPÍTULO I	
LA EMPRESA.....	1
1. Definición de empresa	2
2. Empresa en la economía	5
3. La empresa en el Derecho	11
4. La empresa en el Derecho Mercantil Mexicano.....	15
5. La empresa pública en México.....	41
CAPÍTULO II.	
MARCO LEGAL DE LA EMPRESA	43
1. Obligaciones comerciales	44
2. Obligaciones fiscales	58
3. Obligaciones laborales	71
4. Obligaciones en materia de Ecología	76
5. Metrología y Normalización	78
6. Protección al Consumidor	79
7. Salud	80
8. Estadística	82

9. Inversiones	82
10. Obligaciones locales	83

CAPÍTULO III.

LA MICROEMPRESA	92
1. Concepto	93
2. Microempresa en la Economía	98
3. La microempresa en el Derecho Mexicano	103
4. Historia de la microempresa en México	107
5. Diferentes criterios de estratificación de empresas	125
6. La experiencia Internacional	127

CAPÍTULO IV.

LEGISLACIÓN APLICABLE A LA MICROEMPRESA EN MÉXICO	133
1. Ley Federal para el Fomento a la Microindustria	134
2. Código Fiscal de la Federación	141
3. Ley Federal del Trabajo	145
4. Ley de Concursos Mercantiles	147
5. Otras legislaciones	147

CAPÍTULO V.

HACÍA UNA LEGISLACIÓN INTEGRAL DE LA MICROEMPRESA	148
1. Comparación entre Empresa y Microempresa	149
2. Necesidad de una legislación integral de la Microempresa	152
3. Comentarios	158
CONCLUSIONES	162
BIBLIOGRAFÍA	167

INTRODUCCIÓN.

La actual situación de apertura comercial en nuestro país, el desempleo y la crisis económica, enmarcan la importancia de la microempresa, pues se ha convertido hoy más que nunca en una alternativa para la obtención de recursos de aquellos a los que el sistema no ha podido absorber, quienes representan la mayoría de la población.

Por otro lado, la ciencia del Derecho, aún sin una definición universalmente aceptada, significa o expresa una norma que obra sobre la voluntad, regulando la conducta humana.

Los grupos humanos, seres del espacio y del tiempo, desde que aparecen sobre la superficie de la tierra, evolucionan y se transforman, hasta nuestros días y así en lo sucesivo, viven en sociedad, es decir, en un sistema duradero que se reproduce a sí mismo, dentro de cuyos límites territoriales y culturales viven la mayoría de sus miembros.

Siglos atrás, los pueblos cazadores y pescadores generaron formas de vida social con la presencia de un jefe, una jerarquía social y el perfil de unas familias rudimentarias o primitivas. Esa sociedad tiene su naturaleza distintiva y se gobierna por principios que le son propios. Hay una etapa de largos siglos en los que la vida social de los seres humanos se manifiesta, pero cuyos caracteres aún siguen inciertos. Sin embargo, existe un hecho indiscutible, la naturaleza sociable de los seres humanos, el grupo impone una mentalidad y caracteres que corresponden a sus diferentes grados de evolución. En ese marco la costumbre se convierte en una fuente inmediata y primaria del Derecho, que responde a una necesidad o a una conveniencia social. Se caracteriza por la expresión de la voluntad espontánea del grupo,

que repite actos homogéneos y adecuados, pero sin un fin determinado.¹

La costumbre revela un grado mayor de evolución de los pueblos primitivos, los cuales se encontraban subordinados a la ley del más fuerte. En una etapa más avanzada la Ley será el fruto de la reflexión, del pensamiento consciente y reflexivo, más segura en su determinación, a diferencia de la costumbre que es oral; la insuficiencia de la costumbre origina la ley, cuando pudo ser expresada por escrito los pueblos lucharon por su expresión concreta y material, como una garantía más de la vida social. La autoridad aparece como redactora de la Ley, fuente privilegiada del Derecho. El Derecho es una elaboración exclusiva de la sociedad humana. El Estado aparece, al cabo de una larga evolución como un orden de convivencia de la sociedad políticamente organizada, en una institución o ente público superior, soberano y coactivo. Como el concepto de Justicia individual o particular resulta insuficiente, surge la necesidad de enfrentar a esa justicia, otra justicia que trasciende lo individual o un principio de igualdad y la reconoce y entrega a una comunidad, es entonces cuando hablamos de una justicia social. La justicia se apoya en el bien común y sitúa al individuo con sus deberes frente a una sociedad. Por lo tanto el Estado con sus elementos se perfila como el regulador de la sociedad.

En tal orden de ideas, es innegable que la costumbre es fuente del derecho, mismo que debe responder a las necesidades sociales como regulador de sus relaciones, tomando en cuenta el principio de igualdad.

La realidad en nuestro país es que de un total de uno punto tres 1.3 millones de unidades productivas establecidas, la micro, pequeña y mediana

¹ Andrés Serra Rojas, Teoría del Estado p. 125

empresa representa 98%, además absorbe más de 50% de la mano de obra y aporta 43% del producto, proporción que es equivalente al 11% del Producto Interno Bruto. De éste conjunto de negocios, 97% son microempresas, 2.7% pequeñas; y 0.3% medianas.

La mayor cantidad de empresas mexicanas son del tipo micro, por tanto, es en esta categoría donde debe acentuarse el fomento y a través de ese fomento extender los beneficios económicos a la población. Sin embargo la palabra "microempresa" no aparece como tal en ningún ordenamiento jurídico ó equivalente, no existe ordenamiento legal alguno en México, que proporcione al microempresario certeza de las obligaciones que debe cumplir y los derechos con que cuenta que a la vez sea acorde con sus especiales y precarias características; los criterios utilizados para definirla por las diversas instituciones encargadas de su fomento, no son claros y homogéneos, aunado a que no valoran su especial forma de ser.

A pesar de ello la microempresa no es un fenómeno intrascendente en la historia del país, antes al contrario, se extiende en el tiempo y seguirá existiendo y provocando hechos y actos jurídicos, no únicamente en México, también en América Latina y los países en vías de desarrollo; la experiencia histórica e internacional, indica que ha impulsado el desarrollo económico de naciones desarrolladas.

Entendemos por microempresa o micronegocio aquellas unidades de producción de bienes y servicios o de comercialización de productos, que no exceda, en la industria, de treinta trabajadores; en el comercio, de cinco trabajadores; y en los servicios de veinte trabajadores, según criterio de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. El Instituto Nacional de

Estadística Geografía e Informática utiliza el criterio de quince trabajadores o menos para la encuesta que ha levantado a una muestra de pequeños negocios en las áreas urbanas del país y que se renueva cada dos años.

La Microempresa, tiene un conjunto de características muy *sui generis*, y dentro de estas características, el común denominador es la heterogeneidad.

Las condiciones en una microempresa son especiales: el dueño o patrón no concuerda con la tradicional idea de "empresario". En un estudio realizado en el año de mil novecientos noventa por el Centro Francés de Estudios Mexicanos y Centroamericanos en el Valle de Chalco, se obtuvieron los siguientes resultados: el 63.5% de los microempresarios no empleaban personas externas del núcleo de familia y un 27% empleaban una sola persona externa al núcleo de familia; en 9 de cada 10 microempresas, el microindustrial es hombre y en el 50% de los casos de entre 26 a 40 años, el 4% nunca pasó por la escuela, 38% no terminó la primaria, el 23% cuenta con secundaria, el 17% cuenta con la preparatoria y el 17% con estudios universitarios, 60% no sobrepasa el equivalente a tres salarios mínimos, la cuarta parte gana entre tres y diez salarios mínimos, únicamente un once por ciento obtiene mas de diez veces el mínimo, dos terceras partes de las microempresas no están legalmente constituidas y una cuarta parte pertenece a CANACINTRA. Las características de este ramo de la economía, colocan al microempresario en una situación de empleado de sí mismo y no como un patrón; los pagos son generalmente en especie a sus propios familiares o acordes con sus necesidades sin obtener una adecuada seguridad social, prestaciones o jornadas de trabajo dignas.

La microempresa es una forma de supervivencia en la pobreza y no un instrumento de acumulación capitalista en las grandes ciudades de nuestro país. Se ha visto obligada a actuar dentro de la informalidad o ilegalidad, para

mantenerse en el mercado mexicano día a día más competido, o en su defecto desaparecer. Uno de los factores en su contra es la apertura comercial de nuestro país que ha permitido el aumento de opciones al consumidor, tanto de mercancías como de servicios extranjeros que ofrecen mayores ventajas respecto de los productos y servicios del microempresario; ya que casi siempre son más baratos y de mejor calidad que los hechos en México.

La microempresa en México, en su acepción actual nace en los núcleos de población "marginados", término que comienza a utilizarse en la década de los cincuenta. Década en que los sociólogos se cuestionan acerca de la situación de los pobres que han emigrado a las grandes ciudades, siendo una de las principales preocupaciones saber si constituyen una urbanización del campo o una ruralización de la ciudad, entonces aparece un fenómeno que los sociólogos explican bajo el término de marginados, existiendo diversas explicaciones a tal fenómeno. En esos núcleos de población marginales, la vida debe abrirse paso y para ello es necesario crear trabajo. Desde principios de los setentas, la Organización Internacional del Trabajo (OIT), popularizó el nuevo nombre con que se les conoce: Sector Informal.

Para algunos investigadores la informalidad es una manera comúnmente precaria de hacer las cosas que, por lo general, recurre a trabajo no asalariado. Su origen provendría de la incapacidad del sistema económico para ocupar al excedente de mano de obra. Otros, en cambio, hacen énfasis en que este sector comprende diversas formas de subcontratación, por medio de las cuales el capital se libera del cumplimiento de sus obligaciones *legales*. Para ellos, la incapacidad que tienen las economías de generar un empleo estable para la creciente población que lo busca, se debe a la reestructuración de la economía mundial, basada en nuevas tecnologías y también en una nueva división territorial del trabajo.

Cuando los pobres se desplazaron a las ciudades, siguieron pobres, sin educación, vivienda, salud o empleo. La legitimación progresiva que alcanza un asentamiento irregular de población con el paso del tiempo, es un factor esencial para que prospere la microempresa, en estos asentamientos irregulares las condiciones de trabajo son ínfimas, por ejemplo la luz no tiene una adecuada instalación, sino que se toma por "diablitos". Es ahí donde se encuentran los pobres desplazados del campo a la ciudad, incluidos en una nueva categoría conceptual: los marginados, los que no estaban siendo incorporados al proceso de modernización, ya que el empleo no crecía al ritmo del crecimiento de la población urbana; Se suma la falta de capacitación y estudios de los nuevos ciudadanos, llegados día a día a la ciudad, porque el campo era, y es una opción poco redituable, acrecentando a una población con características distintivas que permitieron la aparición de las empresas más débiles.

Para el centro para el Desarrollo Económico y Social de América Latina (DESAL) en los sesentas se origina la marginación por el colonialismo y consiste en la superposición de culturas. Los marginales tenían dos características básicas: La falta de participaciones pasiva y activa y la desorganización interna. Surgen dos teorías de la explicación de la marginalidad: La de dependencia, que culpa al sistema productivo, la estructura social y económica que no pueden incorporar a los migrantes desocupados; y la de marginalidad, que culpa a las características individuales, culturales y psicosociales de los pobres.

Existe un problema para definir al sector informal, es tan grande que no se sabe a ciencia cierta, cual es su unidad de observación, si el individuo, la familia o la unidad económica (el establecimiento.) Aún acotando el uso del

termino únicamente para los establecimientos económicos, resulta que en una misma unidad coexisten personas o áreas que pueden distinguirse como formales y otras como informales. Según criterios de las condiciones de empleo, como los bajos salarios, la seguridad social, y el registro fiscal. En algunos casos se definen sobre la base de su tamaño, como empresas de hasta quince trabajadores, sin embargo, bajo términos distintos: Sector Informal, sector no estructurado, economía subterránea, microempresa o trabajador por cuenta propia, se alude al mundo de los pobres y sus estrategias para subsistir.

En los ochentas "La década Perdida", la crisis económica en que se sumió América Latina y, por supuesto México, las microempresas, el sector informal, que venía siendo una antesala para llegar al sector formal en los años sesentas y setentas, se convierte en el refugio de muchas empresas formales, revirtiéndose así la tendencia de décadas pasadas. Tendencia que ha prevalecido en las dos últimas décadas.

La importancia del sector informal y la microempresa estriba en que permitieron que grandes contingentes de la población de las sociedades pobres hayan podido sobrevivir por sí mismos en los momentos más difíciles de la crisis de los años ochentas, cuando el estado emprendió el ajuste y la reforma estructural, y el sector privado reestructuró el aparato industrial. Ante el grave problema del desempleo y la crisis, la "economía de los pobres" se abrió paso, con establecimientos formales e informales, con capacidad para sostenerse y de sobrevivir, no de acumular ni de expandirse. En ellos se reproduce la pobreza.

Ahora bien, en las microempresas, para los sociólogos existen dos tipos,

las de *acumulación progresiva*: aquellas que usan la pobreza como soporte social o mercado del negocio, es decir, la clase media o alta aprovechando la creación de nuevos núcleos de población para establecer negocios que acumulen su capital; y la *microempresa de supervivencia*: aquella que usan los agentes sociales más pobres para mantenerse, en un mercado de trabajo muy limitado. La microempresa se abre vida en las zonas de población marginal.

Hablamos, pues de una clase muy particular de empresa, en donde no existen relaciones verticales de trabajo, obrero-patrón, más bien hablamos de una percepción horizontal de las relaciones laborales dentro del establecimiento, que tienen su origen en las características familiares del dueño del pequeño negocio. Las relaciones mercantiles ceden terreno a nexos de tipo afectivo, en los que prevalecen la solidaridad y la ayuda mutua. Lo que trae como consecuencia que la normatividad establecida para las grandes empresas, no se encuentra adecuada a este grupo de empresas más débiles, pequeñas y escasamente desarrolladas, por lo que el microempresario busca alternativas que rodean la legislación existente: evadiendo impuestos, inscripciones, normas de seguridad, etcétera; es imposible terminar con practicas subterráneas tan arraigadas en los marginales, sin embargo, basándonos en la Igualdad Jurídica, es posible que mejoremos la elaboración de leyes respecto a este sector, abriendo la posibilidad de que acceda a la formalidad jurídica: que cumpla con cargas fiscales acordes a su tamaño y capacidades económicas, intelectuales y tecnológicas; que exista un registro que nos permita conocer su número y necesidades; que puedan aplicar normas de seguridad e higiene en sus centros de trabajo; que se capacite a su personal; etcétera.

En México, las principales demandas de los microempresarios según un

estudio realizado en mil novecientos noventa y cinco, son:

Menos "terrorismo" fiscal.

Menos corrupción.

Más créditos blandos.

Primeramente cabe señalar que el microempresario está preocupado por el pago de impuestos, su creencia es que el gobierno le "roba" lo poco que puede acumular para su supervivencia. Los trámites de pago de impuesto parecen ser muy complejos, y, por lo general no confía en contadores, aunado a que no está dispuesto a pagar por los servicios de uno de ellos, sin embargo, si quiere mantenerse en la formalidad, al menos en el rubro fiscal, necesita consultar alguno, pues las leyes en esta materia son difíciles de entender y de aplicar, aún para población con mayor grado de estudios. Parte de este trabajo de investigación, es precisamente analizar a fondo la reglamentación fiscal para la microempresa y valorar su dificultad, para saber si en verdad es sumamente complicado o es posible que una persona con un negocio de los llamados de supervivencia pueda comprenderlo y llevarlo fácilmente a la práctica. Otra de las legislaciones muy apegada al micronegocio, que es materia de la visita de inspectores "corruptos" es la Seguridad social, una gran cantidad de microempresarios no conocen cuales son específicamente sus obligaciones en materia de Seguridad Social, y ciertamente, no existe en la Ley del Seguro Social un rubro específico en materia de microempresa de supervivencia, ello debido, quizá, a la poca información de los legisladores acerca de esta forma de economía. En el derecho laboral, en la Ley Federal del Trabajo, que no sufre reformas desde el año de mil novecientos ochenta, se habla de un tipo de industria en la que podríamos encuadrar a la microempresa: La industria familiar. Mientras que, en las materias Fiscal y de Seguridad Social, no se especifica ni determina la forma de desarrollarse dentro de la legalidad para las microempresas, en la

Ley Federal del Trabajo se otorgan demasiadas concesiones a la industria familiar, al absolverla de las obligaciones de todo tipo y reservando solo las normas de seguridad e higiene. El hecho de no contar con reglas claras y sencillas, hace que muchos microempresarios se escuden en esta parte de la Ley Federal del Trabajo para explotar al seno familiar. Además de esta trilogía de leyes, el microempresario se enfrenta con una serie de requisitos administrativos emanados precisamente de disposiciones reglamentarias, tales como: La Ley General de Asentamientos Humanos, pues la mayor parte de ellos se asientan en lugares "marginales", donde las condiciones no son aptas, en muchos de los casos, para establecer una microempresa del tipo de taller; La Ley de Desarrollo Urbano del Distrito Federal; La Ley General de Salud; Reglamento del Registro Público del Comercio; etc. Además de una basta legislación mercantil: El Código de comercio, donde se marcan las principales obligaciones de un comerciante, La ley de Cámaras empresariales y sus confederaciones, que tiene por objeto el impulsar a la empresa en general, estableciendo el SIEM (Sistema de Información Empresarial Mexicano), a cargo de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial como 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, para eliminación de obstáculos al sector productivo en general (artículo 27 de la citada Ley). La aparición de este SIEM obliga al empresario a registrarse en él, en tanto que la inscripción a una cámara de comercio o de industria es voluntaria, y a pesar de la campaña publicitaria instaurada en su favor, la respuesta es todavía baja, y de cada diez empresarios que se inscriben en el SIEM solo ocho se afilian a una cámara, pero aun no existen cifras confiables en cuanto a los microempresarios. Para un microempresario también es importante conocer de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, Ley General de

Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito, Ley Sobre el Contrato de Seguro, Ley Federal de Competencia Económica, entre otras leyes y reglamentos. Lo cual nos permite hacer una reflexión: Los microempresarios no comprenden las legislaciones que los regulan, tal incompreensión es clara si atendemos a su bajo nivel escolar y a su procedencia generalmente rural. Claro esta, si hablamos de la microempresa de supervivencia, tal problema de falta de comprensión se agrava. No debe buscarse una total anarquía en la microempresa, pero si tomarse en cuenta sus circunstancias particulares, analizando y escudriñando las lagunas que han pasado desapercibidas, solo de esa forma se puede lograr justicia e igualdad para este sector.

En ultimas fechas el apoyo brindado verbalmente a los microempresarios sobre todo a inicios de la década de los noventa, se ha convertido en esfuerzos por conocer las condiciones específicas en que se desenvuelven. Sin embargo la extensión de este ramo reclama aun más. Asimismo se ha establecido "El foro de Consulta permanente en materia Fiscal" con la participación de diversos representantes de la Microempresa, que viven en la informalidad, como pueden ser los "tianguistas", buscando una legislación fiscal, más acorde con la realidad de la empresa en México, incluyendo a los microempresarios, a los que asisten legisladores, partidos políticos, representantes de cámaras de Comercio, podemos percibir que esta sociedad, comienza a tomar el papel que anteriormente correspondió solo al legislador, que no ha sido lo suficientemente rápido como para acoplar la legislación al vertiginoso cambiar de los hechos.

Este tipo de empresas no dejará de existir sólo porque no se le menciona como tal en la ley. Existe un esfuerzo en la Ley Federal del Fomento para la Microindustria, donde se pretendía establecer actividades de

fomento encausadas a este tipo de empresas, sin embargo, a pesar de ser una ley vigente, nunca se ha aplicado, pues no se reglamentó y no existen en ella sanciones. Los esfuerzos del poder legislativo por informar, capacitar y financiar a este sector se han visto minados como consecuencia de la falta de fundamento jurídico a su existencia y delimitación de las reglas jurídicas a través de las cuales se dará forma a dicha existencia, quién o quiénes deberán ser responsables de su fomento; pero, sobre todo, no se han homogeneizado los criterios de estratificación de empresas para las distintas dependencias a las que hoy en día se encarga su fomento.

Por ello insisto en la necesidad de proporcionar los fundamentos jurídicos que permitan “formalizar” a la microempresa, palabra que se ha hecho parte cotidiana del lenguaje: en las notas periodísticas, en las estadísticas, en el discurso político. Tema que no es ajeno al Derecho, pues nada en la vida social y económica escapa a su interés.

El Derecho aspira a lograr el bien común, tutela la libertad, la igualdad, la propiedad y la seguridad. A lo largo de la historia los legisladores han logrado establecer derechos sociales para el trabajador y los campesinos, por considerar que, al tratarse de sectores de población vulnerables por su condición de debilidad, deben tutelarse en forma especial por la Ley para lograr la igualdad ante la clase patronal, dueña de los medios de producción y del capital, sin embargo, los microempresarios tienen características especiales y precarias que los colocan más aproximada y correctamente dentro de la clase trabajadora. El legislador no debe soslayar tales circunstancias, debiendo cumplir con el principio de la igualdad en el derecho, mismo que se refiere a trato igual en igualdad de circunstancias; así como ocurre con el derecho social del trabajo y agrario, así debe diferenciarse entre

el patrón en una empresa poderosa económica y culturalmente y el patrón en una empresa débil y escasamente desarrollada: La microempresa. Regulando con especial cuidado las actividades que ellos realizan para evitar que se actúe al margen de la ley y a la vez permitir el trabajo ante el desempleo. Avanzar día a día en el logro de tan altos principios es tarea del verdadero jurista.

Dotar a la microempresa de una legislación clara y objetiva, redundará en un mayor beneficio económico para la empresa privada y mayores utilidades en los ingresos Federales.

Al parecer las instituciones y personas que tienen a su cargo el fomento de la microempresa, no tienen un conocimiento profundo de la legislación que ha dado sustento al concepto, de cuál es la relación existente entre las empresas pequeñas, medianas y grandes con la empresa más débil y pequeña, cómo es que surgió en la historia y qué entorno sociológico la envuelve.

La materia de este trabajo no será ahondar en la organización administrativa, ubicación en el territorio mexicano o falta de créditos de las microempresas, la materia será la legislación que en torno a ella existe. Para ello también ocuparemos un espacio para los trámites administrativos que deben cubrir para constituirse en la legalidad y vivir dentro esa legalidad, así como los que se requieren para formar una gran empresa. Todo ello con el propósito de descubrir si tales trámites son engorrosos y constituyen un inhibidor o un factor de crecimiento de este tipo de empresas.

Se busca saber si la empresa en comento puede funcionar en el mismo marco jurídico que una empresa grande o mediana y si la ley las considera

desde diferentes perspectivas y oportunidades.

A pesar de que se trata de un tema de gran relevancia económica y política, al que los legisladores han volcado su atención, cabe señalar que la gran mayoría de los mismos no son juristas y regularmente omiten algunas consideraciones jurídicas importantes.

Resulta necesario analizar el tratamiento que nuestro derecho positivo mexicano les confiere para sentar las bases de una mejor legislación, o en su caso mayor información que permita incorporarlas a la formalidad y crear empleos estables y mejor remunerados, tratando en la medida de lo posible impedir el quiebre y cierre de tales empresas, que sostienen gran parte de la economía nacional.

Es innegable que en las crisis económicas de nuestro país han sido soporte de millares de desempleados, y por lo tanto, controlador social de movimientos de mayor trascendencia.

El realizar una revisión de las normas que regulan su actuar, permitirá comprender mejor cuáles son sus carencias y los requerimientos para desarrollarse. Investigar hasta qué punto la Legislación que actualmente debe aplicarse en la microempresa se encuentra adecuada a sus características especiales como unidad de producción de bienes o servicios, comparándola con las condiciones de una gran empresa.

Con fundamento en los artículos 25 y 26 de nuestra carta magna el gobierno mexicano ha elaborado un Plan de Desarrollo Económico que pretende posibilitar el crecimiento del país y la salvaguarda de nuestra

soberanía. Por lo tanto debe proveer a la infraestructura económica de los instrumentos necesarios para su correcto desenvolvimiento; aquí se fundamenta la injerencia que el gobierno tiene en este tipo de empresas por ser un factor muy importante en el desarrollo económico, al que debería proporcionársele un marco jurídico adecuado a sus especiales circunstancias. Marco Jurídico que le permita desarrollarse y contribuir al proyecto de desarrollo económico del país, cuyas bases debe fijar el Gobierno Federal.

Objeto de este trabajo lo es también, ahondar en las condiciones de un sector que hasta hace poco carecía de representatividad y que, sin embargo, se sabe por los medios de comunicación, sobre todo la radio, que es el que ha mantenido a flote la economía nacional a través de sus crisis, que ha dado empleo y comida a gran número de la población, sirviendo así como una válvula de escape a la presión social; Analizar los orígenes, las causas e historia de la microempresa, a fin de entender su actual situación; Valorar las condiciones actuales de la microempresa, en la legislación; Comparar la legislación de la microempresa con la del resto de las empresas.

Este trabajo se basa en estudios sociológicos que de la microempresa se han realizado, en lugares como el valle de Chalco.² Posteriormente una investigación profunda de las legislaciones existentes en torno a la empresa, y el tratamiento que a la misma se le da; se continúa con la investigación en el Congreso de la Unión y su acervo de leyes y exposiciones de motivos de las leyes que pudieran existir en torno a la microempresa, cuál es el fundamento legal que provoca su aparición en programas gubernamentales de fomento. Visitas a microempresas, talleres de promoción, universidades e institutos

² Thomas Calvo. Micro y pequeña empresa en México. P. 135

interesados, catedráticos, cámaras de comercio, instituciones de fomento.
Estudio en la bibliografía de derecho sobre empresa, pláticas con senadores.

CAPÍTULO I

LA EMPRESA

1. Definición de empresa.

La palabra empresa se deriva del latín *in prehensa*, que significa "acción ardua y dificultosa; intento o designio de hacer una cosa; casa o sociedad mercantil o industrial fundada para emprender o llevar a cabo proyectos o negocios de importancia." ³

La empresa nació para atender las necesidades de la sociedad creando satisfactores a cambio de una retribución que compensara el riesgo, los esfuerzos y las inversiones de los empresarios.

"Todo proceso que implique la transformación de alguna clase (o clases) de artículos y servicios en otra clase diferente, puede ser considerado como un proceso de producción. En todas partes hay empresas, desde los humildes puestos de perritos calientes y la pequeña tienda de barrio, hasta las poderosas General Motors e IBM." ⁴

Las empresas están en todas partes de nuestra economía. "En su más simple acepción significa la acción de emprender una cosa con un riesgo implícito" ⁵

Podemos concebir a la empresa como una organización que convierte

³ Diccionario de la Real Academia Española. P. 518.

⁴ David Laidler, Introducción a la microeconomía, p.105

⁵ Lourdes Galindo Münch, Fundamentos de administración, P.41

factores en bienes y servicios que puede vender. Cuando el propietario es único, el propietario – empleado, puede comprar o alquilar los factores necesarios y vender el producto él mismo. Por ejemplo: el conductor de un taxi, un agricultor, un abogado que trabaja por cuenta propia y el propietario de una pequeña tienda.⁶

El tema central de todas las empresas es que los factores se compran y los productos se producen, la empresa es un intermediario entre los mercados de factores y los mercados de productos.

Según Gastone Cottino, se define como la actividad económica ejercitada por los emprendedores.⁷ La idea de empresa en la economía incluye; los conceptos de organización, producción y la participación del capital y el trabajo.

“Un factor muy importante de la producción es la empresa, otros le llaman la organización y algunos le denominan empresario “entrepreneur”, que fue el término utilizado por Jean Baptiste say, quien colocó a este personaje en el centro de toda actividad económica.”⁸

El proyecto de Código de Comercio Mexicano (Art. 616) entiende por empresa o negociación mercantil el conjunto de trabajo, de elementos materiales y de valores incorpóreos, coordinados para ofrecer, con propósito de lucro y de manera sistemática, bienes o servicios.⁹

La Ley Federal del Trabajo entiende por empresa la unidad económica

⁶ Roger de Blair, *Microeconomía con aplicaciones a la empresa*, P.3

⁷ Gastone Cottino, *Manuale di diritto commerciale*, P. 125

⁸ Hugo Rangel Couto, *La Teoría económica y el derecho*, P. 95

⁹ Rafael Pina Vara, *Derecho mercantil mexicano*, P. 29

de producción o distribución de bienes o servicios (Art. 16).

“El concepto de empresa es uno de los más usados en la actualidad. Siendo usado en una gran cantidad de leyes mercantiles, fiscales, del trabajo, etc., no existe en el mundo, que sepamos, disposición alguna que ensaye siquiera definir este concepto”¹⁰

Cantillon fue el primero en dar el nombre de empresario a aquel que compra los otros factores de la producción a un cierto precio, a fin de combinarlos y obtener un producto que se venderá a otro precio cuyo monto es inseguro en el momento en que se produce.¹¹

Say en cambio, dice que el empresario es un agente productivo, cuya función consiste en comprar los servicios de todos los otros agentes para combinarlos en un proceso productivo que engendre un producto cuyo valor posiblemente es mayor que la suma del valor de esos otros agentes.¹²

La noción de empresa es heterogénea en virtud de la diversidad de factores que contribuyen a formarla. En ella participan trabajadores, patrones y capitalistas para la producción de bienes y servicios con valor económico.

La organización de elementos personales, materiales e inmateriales, destinados a una finalidad específica, prevalece como rasgo esencial de esta figura. La organización social y económica actual tiene su centro de gravedad en las empresas.

¹⁰ Agustín Reyes Ponce, Administración de empresas, Teoría y Práctica, 1ª parte P. 71

¹¹ Apud. Hugo Rangel Couto. La teoría económica y el derecho, P. 95

¹² Say Jean Baptiste. Traité d'Economie Politique.

Las empresas pueden ser privadas si todo su capital es de particulares, mixtas si tienen capital privado y público; y si totalmente pertenecen al Estado, entonces son públicas.¹³

En realidad, ha habido empresas desde que el primero de los hombres dejó de estar solo y decidió emprender con otros alguna actividad común. Por el influjo preponderante de lo económico y de lo material en la vida del hombre, las empresas de mayor significación social y laboral son aquellas que producen bienes o servicios de carácter público o privado.

2. Empresa en la economía.

En el sistema capitalista, la producción se ordena fundamentalmente a través de las "unidades fundamentales llamadas empresa". En el terreno de la economía, la empresa se concibe como una organización de factores distintos: de una parte actividades, es decir, trabajo, tanto material como intelectual; de otra, medios, bienes económicos. Pero lo que destaca es la finalidad: el crear utilidades, producir bienes materiales. La empresa es el organismo que une y coordina los diversos elementos de la producción y los dirige a efectuar la fabricación de determinados bienes o la prestación de ciertos servicios, requeridos por la sociedad.

La empresa podría definirse también como "Grupo social en el que, a través de la administración del capital y el trabajo, se producen bienes y / o servicios tendientes a la satisfacción de las necesidades de la comunidad"¹⁴

Algunas de las definiciones de empresa dadas por estudiosos de la economía son las siguientes:

¹³ Hugo, Rangel Couto, Op. Cit., P. 96

¹⁴ Lourdes Münch Galindo, Op. Cit., P.42

Anthony Jay. Instituciones para el empleo eficaz de los recursos mediante un gobierno (junta directiva), para mantener y aumentar la riqueza de los accionistas y proporcionarle seguridad y prosperidad a los empleados.¹⁵

Isaac Guzmán Valdivia. Es la unidad económico – social en la que el capital, el trabajo y la dirección se coordinan para lograr una producción que responda a los requerimientos del medio humano en que la propia empresa actúa.¹⁵

José Antonio Fernández Arena. Es la unidad productiva o de servicios que, constituida según aspectos prácticos o legales, se integra por recursos y se vale de la administración para lograr sus objetivos.¹⁵

Petersen y Plowman. Actividad en la cual varias personas cambian algo de valor, bien se trate de mercancías o de servicios, para obtener una ganancia o utilidad mutuas.¹⁵

Roland Caude. Conjunto de actividades humanas colectivas, organizadas con el fin de producir bienes o rendir beneficios.¹⁵

La expresión "factores de la producción" va unida al concepto económico de empresa. Según Joaquín Garrigues "Cualquier hombre de negocios podría definirla, sin vacilar, como conjunto de bienes (cosas, derechos, actividades) organizados por el comerciante con fines de lucro".¹⁶ La empresa produce bienes o servicios para vender al mercado.

La finalidad de vender, y por tanto de ganar, resulta esencial a la empresa, que de ese modo se hace mercantil. Tal actividad importa la presencia de lo que en derecho se denomina ánimo de lucro; en el discurso del comerciante, empresa productiva equivale a empresa lucrativa.

¹⁵ Ibid. P.41

¹⁶ Joaquín Garrigues, Curso de derecho mercantil, T. I P. 166.

2.1. Clasificación de las empresas.

Algunos de los criterios de clasificación de empresas más difundidos son los siguientes:

Actividad o giro.

Las empresas se clasifican de acuerdo a la actividad que desarrollan en:

Industriales. La actividad primordial de este tipo de empresas es la producción de bienes a través de la transformación y / o extracción de materias primas.

Las industrias, a su vez, son susceptibles de clasificarse en: a) *Extractivas*. Cuando se dedican a la explotación de recursos naturales, ya sea renovables o no renovables. Ejemplos: pesqueras, madereras, mineras, petroleras, etc.

b) *Manufactureras*. Son empresas que transforman las materias primas en productos terminados, y pueden ser de dos tipos: Empresas que producen bienes de consumo final, producen bienes que satisfacen directamente la necesidad del consumidor; Empresas que producen bienes de producción, satisfacen preferentemente la demanda de las industrias de bienes de consumo final. c) *Agropecuarias*. Su función es la explotación de la agricultura y la ganadería. **Comerciales:** Son intermediarias entre productor y consumidor; su función primordial es la compra-venta de productos terminados. Se pueden clasificar en: a) *Mayoristas*, Cuando efectúan ventas en gran escala a otras empresas (minoristas), que a su vez distribuyen el producto directamente al consumidor; b) *Minoristas o detallistas*, Las que venden productos al "menudeo", o en pequeñas cantidades al consumidor; *Comisionistas*, Se dedican a vender mercancía que los productores les dan a consignación, percibiendo por esta función una ganancia o comisión. **Servicio:** Empresas que brindan un servicio a la comunidad y pueden tener o no fines lucrativos. Pueden clasificarse en: transporte, turismo e instituciones financieras;

Servicios públicos varios: comunicaciones, energía, agua; servicios privados varios: asesoría, diversos servicios contables, jurídicos, administrativos, promoción y ventas, agencias de publicidad, educación Salubridad (hospitales); Fianzas y seguros.

Origen de capital.

Dependiendo del origen de las aportaciones de su capital y del carácter a quienes dirijan sus actividades, las empresas pueden clasificarse en:

Públicas: En este tipo de empresas el capital pertenece al Estado, su finalidad es satisfacer necesidades de carácter social; pueden ser clasificadas en:

Centralizadas, cuando los organismos de la empresa se integran en una jerarquía que encabeza directamente el Presidente de la República, con el objeto de unificar decisiones, el mando y la ejecución. *Desconcentradas*, son aquellas que tienen determinadas facultades de decisión limitadas, que manejan su autonomía y su presupuesto, pero sin que deje de existir el nexo de jerarquía. *Descentralizadas*, en las que se desarrollan actividades que competen al Estado y que son de interés general, pero que están dotadas de personalidad, patrimonio y régimen jurídicos propios. *Estatales*, pertenecen íntegramente al estado, no adoptan una forma externa de sociedad privada, tienen personalidad jurídica propia, se dedican a una actividad económica y se someten alternativamente al derecho Público y al Derecho Privado. *Mixtas o paraestatales*, en éstas existe la coparticipación del Estado y los particulares para producir bienes o servicios. Su objetivo es que el Estado tienda a ser el único propietario tanto del capital como de los servicios de la empresa.

Privadas: empresas que se conforman con capital propiedad de inversionistas privados y la finalidad es eminentemente lucrativa. A su vez pueden ser nacionales y trasnacionales.

Magnitud de la empresa.

Este criterio es uno de los más utilizados para la clasificación de la empresa y consiste en el tamaño de la misma. Por tanto este criterio reviste una especial importancia en el desarrollo del presente trabajo de investigación, al señalar las bases en que se delimita a la *microempresa*. Dentro de este criterio se utilizan a su vez múltiples criterios, analizaremos los más usuales: *Financiero*,

el tamaño de la empresa se determina con base en el monto de su capital; mismas que son señaladas por el organismo gubernamental competente en cada país, en nuestro caso por SECOFI (Secretaría de Comercio y Fomento Industrial) y Nacional Financiera que las publican en el Diario Oficial de la Federación, Criterio que sirve de fundamento al presente trabajo, dividiendo a las empresas en empresas grandes, medianas, pequeñas y microempresas; *Personal ocupado*, Este criterio establece el tamaño de las empresas según el número de empleados que en ella laboren, criterio que de igual forma es dado a conocer por los organismos gubernamentales competentes en nuestro país SECOFI Y NAFIN; *Producción*, Este criterio clasifica a la empresa de acuerdo con el grado de maquinización que existe en el proceso de producción; *Ventas*, establece el tamaño de la empresa en relación con el mercado que la empresa abastece y con el monto de sus ventas.

Criterio económico.

De acuerdo a Diego López Rosado, economista mexicano, las empresas pueden ser: *Nuevas*, si se dedican a la manufactura o fabricación de mercancías que no se producen en el país, siempre que no se trate de meros sustitutos de otros que ya se produzcan en éste, y que contribuyen en forma

importante al desarrollo económico del mismo. *Necesarias*, si tienen por objeto la manufactura o fabricación de mercancías que se producen en el país en cantidades insuficientes para satisfacer las necesidades del consumo nacional, siempre y cuando el mencionado déficit sea considerable y no tenga su origen en causas transitorias. *Básicas*, aquellas industrias consideradas primordiales para una o más actividades de importancia para el desarrollo agrícola industrial del país. *Semibásicas*, producen mercancías destinadas a satisfacer directamente las necesidades vitales de la población. *Secundarias*, fabrican artículos no comprendidos en los grupos anteriores.¹⁷

2. 2. La producción.

Ya hemos mencionado que para Joaquín Garrigues la expresión factores de la producción va íntimamente ligada con la empresa, por tanto considero necesario mencionar qué es la producción y cuáles son sus factores.

Para Jean Baptiste Say, la producción es la “creación de utilidad”, se dice que cuando una cosa que no era útil para un propósito y sufre una transformación, que le da esa utilidad, o se unen varias que podríamos llamar materias primas y en su nueva condición sí pueden satisfacer una necesidad, esto es producción.¹⁸

Para Rangel Couto, los factores de la producción serían los siguientes:

1. El trabajo;
2. la naturaleza;

¹⁷ Diego López Rosado. Problemas económicos de México. Caps. 8 y 9

¹⁸ Apud. Hugo Rangel Couto. La Teoría económica y el derecho. P. 32

3. la tecnología:

4. el capital, y ;

5. la empresa.

Y señala que la empresa reúne y combina los cuatro primeros factores.

3. La empresa en el Derecho.

La empresa es una figura de tipo eminentemente económico que ha sido trasplantada al derecho.

La doctrina mercantilista según Garrigues "ha pretendido convertirse, injustificadamente en monopolizadora de la teoría de la empresa; todavía no ha nacido un verdadero derecho de la empresa y cuando nazca, probablemente no será íntegramente derecho mercantil, porque abarcará parcelas de diversas disciplinas jurídicas"¹⁹.

"Los mercantilistas, que se creen los teóricos de la empresa, llevan medio siglo cortejando a la empresa y todavía no han sabido conquistarla." ²⁰

El derecho somete al empresario a diversos estatutos jurídicos, pero no penetra en la organización interna de la empresa. Se limita a dictar normas sobre la contabilidad de la empresa, sobre sus signos distintivos, sobre su patrimonio mercantil y los auxiliares que utiliza el empresario para su explotación. Los juristas, partiendo de que económicamente la empresa es una unidad, se empeñan en considerarla como objeto unitario de derechos.

En suma, es difícil concebir en la idea de empresa la ausencia de su

¹⁹ Op. Cit. P. 165

²⁰ Joaquín Garrigues. Hacia un nuevo derecho mercantil. P. 273

contenido económico; por ende, no existe un concepto jurídico de empresa que carezca del ingrediente económico.

3. 1. La empresa en la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.

Aun cuando ya hemos señalado que empresa no es un concepto jurídico, el derecho se ha interesado en regular los elementos de la empresa, comenzando con la Ley Suprema de nuestro país podemos señalar los siguientes artículos que dan protección y regulación a la empresa:

“Artículo 5. A ninguna persona podrá impedirse que se dedique a la profesión, industria, comercio o trabajo que le acomode, siendo lícitos. ...”

Del artículo anterior se desprende la libertad de trabajo en cualquier actividad lícita, lo que regula uno de los factores de la producción, a los que la empresa organiza.

“Artículo 25. Corresponde al Estado la rectoría del desarrollo nacional para garantizar que éste sea integral y sustentable, que fortalezca la Soberanía de la Nación y su régimen democrático y que, mediante el fomento del crecimiento económico y el empleo y una más justa distribución del ingreso y la riqueza, permita el pleno ejercicio de la libertad y la dignidad de los individuos, grupos y clases sociales, cuya seguridad protege esta constitución.

El Estado planeará, conducirá, coordinará y orientará la actividad económica nacional, y llevará a cabo la regulación y fomento de las actividades que demande el interés general en el marco de las libertades que otorga esta Constitución.

Al desarrollo económico nacional concurrirán, con responsabilidad social, el sector público, el sector social y el sector privado, sin menoscabo de otras formas de actividad económica que contribuyan al desarrollo de la Nación.

El sector público tendrá a su cargo, de manera exclusiva, las áreas estratégicas que se señalan en el artículo 28, párrafo IV de la Constitución, manteniendo siempre el Gobierno Federal la propiedad y el control sobre los organismos que en su caso se establezcan.

Asimismo podrá participar por sí o con los sectores social y privado, de acuerdo con la Ley, 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: de 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.

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, en los términos que establece esta Constitución".

De este artículo constitucional se desprende claramente la importancia

que en nuestra legislación tiene la empresa como un instrumento de desarrollo nacional, que fortalece la Soberanía y régimen democrático de la Nación. Lo que se traduce en el Plan Nacional de Desarrollo que se elabora desde el sexenio del licenciado Miguel de la Madrid Hurtado.

“Artículo 26. El estado organizará un sistema de planeación democrática del desarrollo nacional que imprima solidez, dinamismo, permanencia y equidad al crecimiento de la economía para la independencia y la democratización política, social y cultural de la Nación.

Los fines del proyecto nacional contenidos en esta Constitución determinarán los objetivos de la planeación. La planeación será democrática. Mediante la participación de los diversos sectores sociales recogerá las aspiraciones y demandas de la sociedad para incorporarlos al plan y los programas de desarrollo. Habrá un Plan Nacional de Desarrollo al que se sujetarán obligatoriamente los programas de la Administración Pública Federal.

La Ley facultará al Ejecutivo para que establezca los procedimientos de participación y consulta popular en el sistema nacional de planeación democrática, y los criterios para la formulación, instrumentación, control y evaluación del plan y los programas de desarrollo. Asimismo, determinará los órganos responsables del proceso de planeación y las bases para que el Ejecutivo Federal coordine mediante convenios con los gobiernos de las entidades federativas e induzca y concierte con los particulares las acciones a realizar para su elaboración y ejecución.

En el sistema de planeación democrática el Congreso de la Unión tendrá la intervención que señale la Ley”.

4. La empresa en el Derecho mercantil mexicano.

4. 1. Antecedentes históricos del Derecho mercantil mexicano.

Si se analiza la industria mercantil a la luz de la economía política, como lo hace Felipe de J. Tena, encontramos que tras un primer periodo en que el jefe de la tribu distribuía entre sus miembros los productos obtenidos en el territorio que ocupaba, apareció como primera forma del cambio, la permuta o trueque de los frutos del suelo y de algunos bienes de uso cotidiano.²¹

Sintióse después la necesidad de recurrir a un *intermediario objetivo* de los cambios, que suprimiese los inconvenientes del trueque, y ese intermediario fue la moneda.

Era necesario encontrar un medio por el que la demanda pudiese tomar contacto con la oferta, ya que la moneda era impotente para producir esta condición de cosas por mas que sirviese para facilitar su resultado.

Surgió, así, una determinada clase de individuos que, estimulada por el deseo de *lucro*, dedico profesionalmente sus actividades a interponerse, con la gran variedad de medios que las circunstancias sugerían, entre productores y consumidores, operando el traspaso de la riqueza de aquellos a estos, asumiendo los riesgos del transporte de las cosas y de la moneda, esparciéndose por los mercados y dominándolos, creando y aprovechándose de mil institutos ingeniosos para que la propia actividad mediadora resultase mas provechosa y por ende más solicitada.

De la cadena de actos realizada por este intermediario subjetivo, ligando al productor con el consumidor nació la primera idea de comercio, de

²¹ Felipe de J. Tena. Derecho mercantil mexicano. Tomo I. P. 343

comerciante y de actos de comercio.

El comerciante constituye una función de utilidad indiscutible, al facilitar el cambio. La función de comerciante es una función de mediación. Su actividad es productiva porque acrecienta la utilidad de las cosas al ahorrar trabajo al productor en buscar mercados y proporcionar al consumidor en sus manos, en el lugar, tiempo, calidad y cantidad, lo que exigen sus necesidades.

Según Tena la industria comercial tiene dos principales elementos:

- a) Un elemento de interposición, y
- b) Un elemento de especulación.

El de interposición envuelve dos operaciones: una inicial de adquisición y otra final de enajenación, siendo comerciales la una y la otra. Se trata de un acto jurídico ya que para adquirir y para enajenar el comerciante entra con otras personas en relaciones de derecho.

Por último, como lleva el exclusivo propósito de obtener una ganancia, se infiere que dicho acto jurídico es oneroso.

A la luz de la ciencia económica, el acto de comercio es todo contrato por el que se adquiere a título oneroso un bien de cualquier especie con la intención de lucrar mediante su transmisión, así como el contrato, también oneroso a cuya virtud esa transmisión se verifica.

La aparición del comercio no coincide históricamente con el surgimiento del Derecho Mercantil, pues normas jurídicas indiferenciadas pueden regir las

relaciones que, económicamente, tiene carácter comercial y las que no lo presentan.²²

Sin embargo, en sistemas jurídicos muy antiguos se encuentran ya preceptos que se refieren, directa y especialmente al comercio y que constituyen gérmenes remotos del Derecho Mercantil. En la época preromana la aportación de los pueblos y culturas antiguas: Fenicia, Babilonia, Egipto, Grecia; a la evolución del Derecho Comercial es importante. El comercio de aquella época se desenvolvía marítima y fluvialmente en el Mediterráneo y en el Mar Rojo, en el Éufrates, el Tigris y el Nilo, por ello las instituciones mercantiles que florecieron se relacionaron con el Derecho Marítimo y tribunales de comerciantes entre los griegos, no obstante, todo este material nunca mereció una sistematización especial, inclusive algunas de estas figuras ni siquiera fueron reguladas por el derecho romano.

En la época romana no existió una rama jurídica mercantil al lado del Derecho Civil. Debido, por una parte a la universalidad del Derecho Común Romano, y por otra, a la existencia de la esclavitud, que sirvió para establecer una "economía domestica" con el *pater familia*, finalmente el desprecio a los extranjeros a quienes primitivamente se les consideraba sujetos privados de derechos, aunque se les confiaban muchas de las actividades comerciales.

Roma recogió, sin embargo, algunas instituciones marítimas de Rodas y de Grecia, como la "*Lex Rhodia de jactu*" que establecía la obligación de los cargadores de una exploración marítima de contribuir a los gastos y a las averías de las mercancías ocasionados durante el viaje. A través de su incorporación en el Derecho Romano, las leyes rodias han ejercido un influjo

²² Mantilla Molina, Derecho Mercantil. P. 37

que perdura en nuestros días: la echazón, el reparto proporcional, entre todos los interesados en la suerte de un buque, del valor de los objetos que se echan al mar para salvarlos, está incluida en la regulación que casi todas las leyes mercantiles hacen de las averías comunes y conserva los caracteres con los que la establecieron las leyes rodias.

De Grecia tomaron los romanos el *Foenus nauticum* que era una operación de crédito en cuya virtud un capitalista entregaba un objeto de valor, generalmente dinero, a un empresario de transporte marítimo, quien debía emplearlo en un negocio especulativo del comercio marítimo, con obligación de rembolsar y pagar cuantiosos intereses si el viaje resultaba satisfactorio y sin obligación alguna en el caso de que este fuera ruinoso. Esta operación de crédito es conocida como el *préstamo a la gruesa*.

En el Derecho Romano la acción *exercitoria* era aquella por virtud de la cual el armador o propietario de una nave (*exercitor*) que no la dirigía personalmente, debía responder de los actos y contratos celebrados por el capitán de la nave quien era nombrado por dicho armador, generalmente en la persona de su hijo, su empleado o su esclavo.

La acción *insitoria* que concedía derecho a los acreedores de exigir del jefe de la familia el cumplimiento de las obligaciones contraídas por el factor o representante (*institor*) al frente de la negociación de aquél.

El *receptum nautarum*, por el que se obligaba al armador a responder de las pérdidas y de los daños sufridos por las mercancías y los equipajes recibidos a bordo del navío, salvo que derivaran de hechos propios del cargador o del pasajero. Por último, el edicto pretorio que estableció dicha

responsabilidad fue extendido posteriormente, imponiendo semejante obligación de custodia, y la misma responsabilidad a los hoteleros y mesoneros.

En al edad media tenemos las primeras apariciones de la legislación comercial propiamente dicha. Con la caída del Imperio Romano se ponen de manifiesto la desorganización administrativa y las luchas entre los pueblos antes sojuzgados. Desaparecen casi totalmente el comercio y la industria, y se convierte la agricultura en la actividad principal.

En el año 1095 se inician las cruzadas con la prédica de Pedro el Ermitaño, que fueron expediciones militares, de occidente a oriente para liberar a la tierra santa de manos de los infieles.

Desde la primer cruzada en el siglo XI hasta la última, que fue la octava, dirigida por San Luis IX de Francia y Ricardo Corazón de León en el siglo XIII, vuelve a renacer el comercio, por el desplazamiento de hombres de Occidente a Oriente y su regreso.

Así, florecen ciudades como Amalfi, Pisa, Florencia, Génova y Venecia, como centros poderosos de vida industrial y comercial. En donde junto con otras ciudades (Brujas, Marsella, Lyon, Barcelona y Sevilla) se unen los comerciantes en corporaciones o gremios para la protección de sus propios intereses contra el despotismo de los señores feudales. El *maestro* era el centro de la corporación, dependiendo de él los aprendices y compañeros. A la cabeza de la corporación se hallaban colocados uno o varios comerciantes llamados *Cónsules*, que duraban un año o seis meses y cuya misión era administrar justicia en los negocios mercantiles a que se dedicaban los miembros de tales asociaciones corporativas. Sobre los cónsules estaba el

Consejo de los más antiguos comerciantes, siendo elegido por la asamblea de asociados. El Cónsul, al tomar posesión de su cargo, tenía que prestar juramento prometiendo observar todas las costumbres de la corporación; y estos juramentos, puestos por escrito, coleccionados por orden cronológico en tomos llamados *estatutos*, formaron los gérmenes preciosos de una legislación comercial. Contenían al principio reglas bancarias, administrativas y técnicas acerca del modo de fabricar, mezcladas y confundidas con reglas para contratar. Poco a poco se fueron ordenando sistemáticamente por obra de los redactores de los estatutos y cuando eran aprobados por el príncipe o por el magistrado supremo, tenían una autoridad igual a la de los estatutos civiles sobre todas las personas que ejercían el comercio y que con ellas contrataban.

Con los juramentos de los cónsules con las resoluciones dictadas y reunidas bajo el nombre de Estatutos y con los usos y las costumbres del comercio, llega a constituirse un derecho especial y separado del Civil, que es un verdadero *jus mercatorum*. Se aplica este derecho a las relaciones entabladas entre los miembros de las corporaciones, por causa y aún con ocasión del comercio. Esta rama jurídica particular responde indudablemente a las exigencias del tráfico mercantil y a las conveniencias de los intereses de los mercaderes, ya que es creación de su propia sagacidad. Así nace el derecho mercantil autónomo, con un doble carácter: como derecho *profesional* (de y para los comerciantes, en el ejercicio de su industria) y como derecho *privilegiado* (de una clase social determinada.).

Junto al derecho "estatutario" de las corporaciones en la Edad Media se desarrolla la legislación mercantil en el norte de Europa al unirse los comerciantes de ciudades alemanas como Lubeck, Hamburgo y Bremen, al principio, para extenderse la unión, posteriormente, a más de setenta y siete ciudades, que formaron la *Liga Hanseática* como defensa contra las

agresiones de los piratas y de los abusos de los señores feudales. Su legislación fue también estatutaria, datando la primer ordenanza del año de 1312. Como antecedentes de la legislación mercantil, en la misma época, deben citarse las siguientes:

El consulado del mar, era el derecho vigente en el mediterráneo, y consistía en una reproducción de las costumbres vigentes en los países ribereños. De origen barcelonés, se cree fue en el siglo XIII.

Los juicios o roles de Olerón, también de orígenes oscuros, constituían el derecho vigente en el Océano y tienen importancia en el comercio marítimo nord-europeo, entre países como Francia, España, Holanda, Inglaterra, Alemania, etc.

Las Leyes de Wisby, de escasa importancia, ya que estaban limitadas a los mares del norte, especialmente a los de Suecia y Dinamarca.

Las ferias de Francia, fueron un factor muy importante en el desenvolvimiento del derecho mercantil ya que se daban cita los comerciantes de toda Europa para intercambiar sus productos y sus monedas. Las más importantes fueron las de Paris (siglo XII) las de Champagne, Montpellier y Lyon (siglos XII y siguientes). En estas ferias se establecieron y difundieron los usos y las costumbres –*coutumes*– mercantiles, que habían de ser tenidas en cuenta posteriormente por las ordenanzas de Luis XIV y por el Código de Napoleón.

El Guidon de la mer, fue una compilación redactada en Rúan, en el siglo XVI y tuvo por objeto reglamentar el contrato de seguro marítimo.

Ninguna de estas compilaciones tenía fuerza obligatoria, en cuanto sancionada por un poder público. La principal de ellas *El consulado del mar*, solo contiene definiciones, ejemplos, razones, como una obra doctrinal en que se consignan y explican al mismo tiempo los usos existentes. No hay ahí

ninguna regla con carácter de mandato.

Con el descubrimiento de América y el paso hacia las Indias Orientales por el Cabo de Buena Esperanza se Amplía la actividad comercial hasta entonces reducida al mediterráneo. Además, la prosperidad de las ciudades italianas, ya quebrantada por la caída de Constantinopla, acaba de declinar rápidamente y los Estados occidentales de España y Portugal, primero, Francia, Holanda y la Gran Bretaña, después, pasan a ocupar un lugar de primer orden en los vastos dominios del comercio, gracias a los atrevimientos de sus navegantes.

Francia se preocupó con este movimiento para encauzarlo y protegerlo por medio de sus leyes, que fueron conocidas como *ordenanzas*. Las ordenanzas de Colbert, la primera de marzo de 1673 trata del comercio terrestre, y la segunda de agosto de 1681 versa sobre el comercio marítimo, son ambas verdaderos códigos de derecho mercantil.

Con la Revolución Francesa, la Asamblea Constituyente abolió el régimen de las corporaciones, y proclamó, como un derecho del hombre, la libertad de trabajo en todas sus manifestaciones lícitas.

Fue así como la materia comercial se fue poco a poco aumentando y recogiendo en leyes y ordenanzas, llegó a la época de las codificaciones y aparece en Francia en 1807 el primer Código de Comercio, que comenzó a regir el primero de enero de 1808, conocido como *Código Napoleónico*, y sirvió de modelo a muchos países. Algunos de sus preceptos, combinados con otros del Código Civil, dan base a la doctrina de que el Derecho Comercial es, en relación con el civil, un Derecho excepcional; porque los negocios

mercantiles quedan regulados por la ley común (como regla), menos cuando hay alguna disposición expresa de la Ley Comercial (excepción). El Código Napoleónico consagra un sistema que representa para el derecho mercantil una importante transformación: el de que no sólo se aplicará a los comerciantes, en sus actividades profesionales, sino a todas las personas, sean o no comerciantes, que realicen "actos de comercio". Así se pasa de lo personal a lo real, se sustituye el sistema subjetivo por el objetivo.²³

Es decir, el Código Napoleónico, consagró como materia propia y esencial, la regulación de los actos mercantiles objetivos, cuyo carácter les viene de ellos mismos, sin que nada influya, para determinarlo, la calidad personal de sus autores.

En España, la influencia de las corporaciones, sin ser tan grande como en Italia, también fue muy apreciable. Los mercaderes agremiados debían matricularse y estaban regidos por los *consulados de comercio*, que eran tribunales especiales mercantiles que se componían de un *prior* y dos *cónsules*. Los consulados expedían ordenanzas que necesitaban la confirmación del rey para tener fuerza legal en la metrópoli, y la confirmación del virrey para su vigencia en las Indias. Las *Ordenanzas de Burgos* que fueron confirmadas en 1538 tratan extensamente sobre los seguros y averías. Entre las *Ordenanzas de Sevilla*, aprobadas por Carlos I en 1554, figuran las relativas al seguro. Estas Ordenanzas se convirtieron en el libro IX de las Leyes de Indias, que se aplicaron como derecho principal en América.

Las que descuellan sobre todas por su mayor importancia son las *Ordenanzas de la Universidad y Casa de la Contratación de Bilbao*. Divididas

²³ Mario Bauche Garcíadiego. *La empresa*. P. 7

en veintinueve capítulos, las *Ordenanzas de Bilbao* regularon todas las instituciones del comercio en general, tanto terrestre como marítimo, llenando cuantos vacíos se notaban en materia de letras de cambio, comisión, sociedades, contabilidad, quiebras y libros de los comerciantes. Aunque dictadas para la Villa de Bilbao, la jurisprudencia las hizo generales en España y traspasando sus fronteras se observaron en las colonias de América y en las repúblicas hispanoamericanas más tarde. Son en la actualidad a base de algunas legislaciones mercantiles.

Al comenzar el siglo XIX, la legislación mercantil española se hallaba dispersa a través de numerosos cuerpos heterogéneos. El vigoroso fuero de los consulados, cuyas ordenanzas monopolizaban, en sus respectivas plazas, la regulación de los negocios comerciales; la reducida área de aplicación del *Libro del Consulado del Mar*, limitada por las fronteras de la antigua corona de Aragón; el carácter fragmentario de las normas contenidas en los libros IX y X de la *Novísima Recopilación* y sobre todo el auge cada vez mayor de los usos mercantiles, convertían el estatuto jurídico del comercio en una masa informe de preceptos localistas y minúsculos. Sólo las *Ordenanzas de Bilbao* lograron sobreponerse a esa desintegración, cuando la jurisprudencia, honrándolas por su claridad y acierto, les otorgó el trato de ley nacional.

La lógica ambición de acabar con esa legislación anárquica, y en especial, el ejemplo de Francia, que acababa de rematar felizmente su obra codificadora con el Código Napoleónico, marcan la primera fase del proceso de la codificación mercantil española. Las Cortes de Cádiz, en 1810, acordaron nombrar una comisión que redactara el proyecto del Código, dando estado legal al anhelo de uniformidad legislativa. Tras muchas vicisitudes, Fernando VII desechó el Proyecto de la Comisión y aceptó el de Don Pedro

Sáinz de Andino, sancionándolo y promulgándolo por real cédula el 30 de mayo de 1829, como el primer Código de Comercio. Esta unificación del derecho sustantivo mercantil tuvo su colofón procesal en una *Ley de Enjuiciamiento sobre los negocios y causas mercantiles*, sancionada en 1830.

Sáinz de Andino se inspiró en el Código Francés y en las antiguas compilaciones españolas, y su obra constituye en síntesis, una adaptación de la doctrina de las antiguas colecciones españolas al rigor sistemático de la escuela francesa, logrando superar en método, estilo y contenido, a su modelo del Código Francés de 1807.

Pero el Código de Comercio español de 1829 distaba mucho de ser un ejemplo de perenne perfección, ya que algunas de las materias de gran importancia quedaron fuera de la previsión de ese código (variedades de seguros, bolsas y lugares de contratación, quiebra de sociedades mercantiles); abundando las faltas de plan, y conteniendo disposiciones oscuras y contradictorias.

Por tanto, poco después de su promulgación ya se pensó en reformarlo, habiendo trabajado numerosas comisiones, cuya obra terminó el veintidós de agosto de 1885, fecha de la promulgación del Código de Comercio que comenzó a regir el 1 de enero del siguiente año y que todavía esta en vigor.

En México, durante la época colonial, habiéndose incrementado el comercio con España, y habiendo aumentado los litigios en materia mercantil, a fines del siglo XVI los mercaderes de la ciudad de México constituyeron la *Universidad de Mercaderes de la Nueva España*, siendo confirmada por Felipe II en 1594, que es conocida como el Consulado de México.

Su funcionamiento se basó en el de los consulados de Sevilla y Burgos, Cuyas ordenanzas eran supletorias en todo lo que la recopilación de Indias resultara omisa para las colonias españolas de este Continente.

Se le confirieron facultades legislativas al Consulado de México, al encomendarle la formación de sus propias ordenanzas, mandando el rey que entretanto se redactaban, se aplicaran las Ordenanzas de Sevilla. Felipe III las aprobó en 1604. Las de Burgos y Sevilla tenían el carácter de supletorias, pero en la práctica se aplicaron siempre las de Bilbao.

Posteriormente se crearon los consulados de Veracruz, de Guadalajara y de Puebla, sin que este último llegara a obtener la autorización real.

La consumación de la independencia de México no trajo consigo la abrogación del derecho privado español, por lo que continuaron en vigor las Ordenanzas de Bilbao, como el único cuerpo de legislación comercial de la República. Sin embargo, por decreto de 16 de octubre de 1824 se abolieron los Consulados y se dispuso que los Jueces mercantiles se fallaran por el juez común asistido de dos colegas comerciantes. También se suprimieron los Tribunales de minería en 1826.

De 1832 a 1854 se dictaron leyes mercantiles de importancia secundaria antes de que se promulgara el primer Código de Comercio mexicano el dieciséis de mayo de mil ochocientos cincuenta y cuatro que entró en vigor el veintisiete del mismo mes. Existe discrepancia respecto de que su autor fuera don Teodosio Lares, Ministro de Justicia de Santa Anna, pero ha pasado a la posteridad como el *Código Lares*. Su vida fue muy efímera, pues al triunfo de

la Revolución de Ayutla, en agosto de mil ochocientos cincuenta y cinco, al parecer dejó de aplicarse sin que fuera derogado, porque la ley de veintidós de noviembre de mil ochocientos cincuenta y cinco se limita a suprimir los Tribunales Especiales. Según Tena, sí quedó totalmente derogado, reapareciendo en su lugar las ya anticuadas ordenanzas de Bilbao.

Poco después de restaurada la República en mil ochocientos sesenta y siete, principió el gobierno a preocuparse de la obra de codificación. Tanto la constitución de mil ochocientos veinticuatro como la de mil ochocientos cincuenta y siete, concedían facultades a los estados para legislar en materia de comercio. El artículo 72 de la Constitución de 1857 sólo otorgaba al Congreso la facultad para "establecer bases generales para la legislación mercantil". Por lo tanto, por la Ley del catorce de diciembre de mil ochocientos treinta y tres se reformó la fracción X del artículo 72 constitucional, facultando al Congreso "para expedir Códigos Obligatorios en toda la República, de minería y comercio, comprendiendo en este último las instituciones bancarias".

Por virtud de esta reforma se elaboró, con carácter federal, un nuevo Código de Comercio que comenzó a regir el veinte de julio de mil ochocientos ochenta y cuatro, quedando derogadas desde entonces todas las leyes anteriores y relativas a las materias de que trata. Al lado de inevitables imperfecciones tenía indudables aciertos, constituyendo un progreso evidente respecto al ordenamiento anterior de mil ochocientos cincuenta y cuatro.

El Código de mil ochocientos ochenta y cuatro tuvo una vida corta. Por decreto de cuatro de junio de mil ochocientos ochenta y siete, el Congreso de la Unión autorizó al Ejecutivo para reformarlo total o parcialmente. En el año de mil ochocientos ochenta y nueve se promulgó un nuevo Código de

Comercio que entró en vigor el primero de enero de mil ochocientos noventa y que muy mutilado todavía está vigente.

Este, nuestro actual Código está inspirado, en gran parte, en el Código Español de 1885, aunque también sufrió la influencia del Código Italiano de 1882, del cual, por ejemplo, está tomada casi literalmente la enumeración de los actos de Comercio, que falta en el modelo español. También influyeron las legislaciones francesa, belga y argentina.

Ha sufrido una multitud de reformas y mutilaciones, a efecto de llenar sus lagunas y modernizar las más importantes materias comerciales. Algunas de las principales leyes que rigen en materia mercantil son: Ley de Títulos y Operaciones de Crédito, de mil novecientos treinta y dos; Ley General de Sociedades Mercantiles de mil novecientos treinta y cuatro; Ley sobre el Contrato de Seguro de mil novecientos treinta y cinco; etc.

“No contamos con una legislación mercantil *única*, contenida en un solo ordenamiento jurídico en donde fácilmente se pueda localizar la materia que se busca, sino que tanta ley, al lado del Código de Comercio constituye un problema que todavía no se ha resuelto” ²⁴

4. 2. La empresa en los diferentes proyectos de Código de Comercio.

4. 2. 1. Proyecto de 1929.

La Longevidad de nuestro Código de Comercio, su notoria insuficiencia, así como las crecientes exigencias del desarrollo económico de nuestro país han impuesto la necesidad de reglamentar minuciosa y adecuadamente la

²⁴ Ibid, p. 42

negociación comercial, reconociéndole el papel fundamental que debe tener en el derecho mercantil. En medida mayor o menor esta ha sido la tendencia de los tres proyectos formulados para remplazar el Código de Comercio, así como para agrupar en un solo cuerpo legal a toda la legislación mercantil. Los proyectos de mil novecientos veintinueve, mil novecientos cuarenta y tres y mil novecientos cincuenta y tres.

El proyecto de mil novecientos veintinueve da una definición amplia y certera de la empresa, en la fracción II del artículo 611, al tenor de la cual se entiende por tal "toda organización de los factores económicos para producir bienes o prestar servicios destinados al cambio". Dicho proyecto, asimismo, distingue la empresa de la hacienda a la que da el nombre de fundo mercantil, el cual define como "el conjunto de elementos materiales y valores incorpóreos cuya existencia y coordinación constituyen la universalidad característica por medio de la cual se ejerce el comercio o una industria" (Art. 578).

Podemos afirmar que, salvo errores de detalle, el proyecto de mil novecientos veintinueve, reglamentó en forma cuidadosa, atinada y correcta la legislación mercantil, y sobre todo, al fundo o hacienda comercial. La Comisión que lo formara, entre cuyos miembros se contaron eminentes comercialistas, conoció y reflejó las enseñanzas de la doctrina francesa e italiana principalmente y las disposiciones que se propusieron influyeron después en leyes como la de la Propiedad Industrial y en los proyectos posteriores de mil novecientos cuarenta y tres y mil novecientos cincuenta y tres, así como en la jurisprudencia de la Suprema Corte de Justicia y del Tribunal Fiscal de la Federación.

4. 2. 2. Proyecto de 1943.

El anteproyecto de Código de Comercio preparado en mil novecientos cuarenta y tres por la Comisión de Legislación dependiente de la Secretaría de Economía, fue formulado por Rodríguez Rodríguez, en su carácter de secretario ponente de dicha comisión.

A diferencia del Proyecto de mil novecientos veintinueve que solo consideraba a la empresa como uno de los elementos de la materia mercantil, el Anteproyecto de mil novecientos cuarenta y tres trató de estructurar el derecho comercial como el derecho de las empresas mercantiles, exclusivamente.

“De aquel texto son dignos de reproducir los primeros seis artículos: Artículo 1º Las disposiciones de este Código, se aplicarán a las empresas mercantiles y a los actos que pertenezcan a la actividad profesional de las mismas. Artículo 2º Son empresas mercantiles, las que profesionalmente están dedicadas al ejercicio de alguno de los actos comprendidos en este Código o de cualesquiera otros de naturaleza análoga, comprendidas las actividades agrícolas e industriales, o las que asuman las formas de organización reglamentadas en él. Artículo 3º Las empresas mercantiles y los actos pertenecientes a su actividad profesional se regirán por las disposiciones de este Código y de las demás leyes mercantiles, en su defecto por los usos y costumbres mercantiles, y a falta de éstos, por las del Código Civil del Distrito y Territorios Federales. Artículo 4º Los usos y costumbres especiales y locales prevalecerán sobre las generales. Artículo 5º Los actos de una empresa mercantil se reputarán, salvo prueba en contrario, pertenecientes al tráfico profesional de la misma. Artículo 6º Los actos que sólo fueren mercantiles para una de las partes, quedarán, no obstante, sujetos

a las disposiciones de este Código. Salvo lo dispuesto en el párrafo anterior, los actos ocasionales no se registrarán por las disposiciones de este Código.”²⁵

Este proyecto fue considerado en su época como prematuro, ya que México aún no contaba con una organización administrativa y judicial suficientemente preparada para acoger al nuevo derecho mercantil, aunado a que calificaba de mercantiles incluso, a las empresas de agrícolas, y preceptuaba que los actos ocasionales no quedaban regidos por el nuevo ordenamiento.

Este anteproyecto introducía la distinción de pequeñas y grandes empresas individuales, a base de un capital en giro de cinco mil pesos, para excluir de sus disposiciones a las que lo tuvieran menor (Art. 9)²⁶

4. 2. 3. Proyecto de 1953.

La negociación mercantil tiene acogida en el Proyecto de mil novecientos cincuenta y tres, juntamente con los comerciantes, los actos de comercio y las cosas mercantiles (Art. 1º). Incorrectamente, el proyecto atribuye carácter de cosas mercantiles a la empresa (Art. 4º) aunque distingue a estas de la hacienda, que si es un objeto mercantil. Este Proyecto reconoce elementos subjetivos y objetivos de la empresa, además de otros como la clientela y la fama, que solo tienen valor económico en relación con la negociación misma de que dependen.

El artículo 616 de este Proyecto define a la empresa o negociación mercantil, como: “El conjunto de trabajo, de elementos materiales y de valores incorpóreos coordinados para ofrecer al público, con propósito de lucro y de

²⁵ Jorge Barrera Graf, Reforma de la legislación mercantil. P. 35

²⁶ Jorge Barrera Graf, Tratado de Derecho Mercantil. P. 168

manera sistemática, bienes o servicios".²⁷

4. 3. Derecho mercantil mexicano.

Podríamos definir al Derecho Mercantil, como el conjunto de normas jurídicas que se aplican a los actos de comercio legalmente calificados como tales y a los comerciantes en el ejercicio de su profesión.

Entendemos por comercio la actividad de mediación o interposición entre productores y consumidores con propósito de lucro. El comerciante es la persona que profesionalmente practica la actividad de interposición, de mediación, entre productores y consumidores.

El derecho mercantil es el derecho del comercio, esto es que regula los actos y las relaciones de los comerciantes propios de la realización de sus actividades. No obstante el derecho mercantil, regula negocios y actos que son calificados como actos de comercio independientemente de que tengan o no carácter comercial desde el punto de vista estrictamente económico

4.3.1. El carácter mercantil de la empresa.

La empresa constituye una actividad económica organizada por el titular, esto es, el empresario, sobre los recursos humanos (personal de la negociación) y materiales (bienes) que forman la hacienda comercial o fondo de comercio según se acepte la expresión italiana (azienda) o la francesa (fonds de commerce.) Esta labor de organización, de coordinación del empresario, no solo constituye el impulso inicial para que la empresa surja, sino que acompaña a esta durante toda su existencia, al imprimir con energía

²⁷ Ibid p. 169

la huella e influencia personal del titular, por lo que la suerte de la negociación se encuentra ligada a las cualidades o a las limitaciones del empresario.

La empresa, a pesar de todo, se ha impuesto al derecho mercantil y constituye la idea central de éste, su piedra angular.

En opinión del jurista mexicano Felipe de J. Tena, la naturaleza mercantil "deriva de la entidad económica de la empresa, del volumen considerable de los negocios que produce, de la asimilación por su parte, de todos los elementos técnicos del fondo mercantil"²⁸

Tena considera que fue a través del concepto de empresa como la actividad industrial ingresó al ámbito del derecho mercantil. Por tanto, el carácter mercantil comprende los actos creadores y constitutivos de las empresas, los actos de su explotación y funcionamiento.

Para Barrera Graf, todas las empresas en las que exista la organización de distintos elementos económicos con "el fin de producir bienes o servicios para el mercado, deben ser consideradas como mercantiles".

Cervantes Ahumada considera extensible el concepto de empresa contenido en la Ley de Navegación: "Es una universalidad de hecho, constituida por un conjunto de trabajo, de elementos materiales y de valores incorpóreos, coordinados por la producción o el intercambio de bienes y servicios destinados al mercado en general."²⁹

²⁸ Felipe de J. Tena. Derecho mercantil mexicano. P. 78

²⁹ Raúl Cervantes Ahumada, Derecho Mercantil. P.500

La atribución del carácter mercantil al fenómeno económico consistente en la actividad del empresario destinada a ofrecer bienes y servicios al mercado, condujo a considerar como materias propias del derecho comercial a todas aquellas que se realizaran a través de la organización empresarial.

Debemos recordar que, en su origen, el derecho mercantil se desprendió del civil para regular la actividad de los comerciantes, después se convirtió en el derecho de los actos de comercio y actualmente de la empresa.

La irrupción de la empresa en el derecho mercantil contemporáneo provocó que la industria quedara regida por este derecho.

4. 3. 2. Elementos de la empresa

Tradicionalmente, la doctrina mercantil ha considerado como elementos de la empresa:

- a) Al empresario;
- b) Al ejercicio de una actividad económica;
- c) A la hacienda;
- d) Y a la clientela.

a) El empresario.

El término empresario parece haber sido difundido en la lengua inglesa del siglo XVIII como "undertaker", por Edwin Cannan; su procedencia del verbo "undertake" indica acción de levantar.

El empresario se empeña o compromete a hacer alguna cosa. De manera similar ocurre en el francés con "entreprendre", que en segunda acepción se refiere al compromiso de hacer algo, que evidentemente asume el

"entrepeneur" o empresario. En castellano, esta significación se concentra muy bien en el verbo emprender, que en italiano se sustantiva como: "imprenditore", el cual se traduce como empresario. Por su parte, en el idioma alemán "unternehmer" equivale a empresario o emprendedor.

La revisión del concepto en otros idiomas sirve para mostrar que lo definitorio del empresario es esa actividad que emprende y en la que se empeña. El empresario es pues quien realiza profesionalmente una actividad para la producción. En esa actividad es precisamente en lo que se resuelve la empresa; por ello, a la hora de caracterizar la empresa, los economistas ponen todo el acento sobre la producción, y de ahí que no hayan podido evitar el termino actividad para designar el proceso productivo. Pero también la palabra actividad es, junto con esfuerzo la mas empleada para definir el trabajo. El trabajo, se dice, es una actividad, y es el empresario su alma coordinadora y organizadora. Pueden tener la calidad de empresario tanto la persona física como una sociedad mercantil. Lo que caracteriza al empresario, es ejercer profesionalmente una actividad económica organizada para el fin de la producción o del intercambio de bienes o de servicios.

b) El ejercicio de una actividad económica.

La profesión mercantil implica tres elementos:

- 1) ejercicio de una actividad intermediadora, y la ejecución de uno o mas actos mercantiles fundamentales;
- 2) ejercicio permanente o constante de la actividad intermediadora; y
- 3) el fin de obtener una ganancia o lucro.

En cuanto al lucro, algunos autores discrepan, sin embargo, no cabe ser comerciante sino se tiene la finalidad de obtener beneficio de la actividad

mercantil, al respecto Gonzalo Dieguez señala: "la empresa no produce porque si, sino para vender; la finalidad de vender y, por tanto, de ganar, resulta así esencial a la empresa; los factores de la producción se hacen también de ganancias".³⁰ La ganancia consiste en la diferencia entre el precio de venta y el costo del producto.

c) La hacienda.

El conjunto de bienes organizados por el empresario para la explotación de la empresa constituye la hacienda. Dichos bienes pueden ser muebles e inmuebles; materiales e inmateriales; edificios, maquinas, mercancías, patentes, sumas de dinero. La hacienda es pues el patrimonio de la empresa.

d) Aviamiento y clientela.

La doctrina italiana define el aviamiento como la capacidad de la hacienda y el empuje dado a su organización para producir económicamente y proporcionar beneficios al empresario.

El aviamiento constituye la aptitud de la hacienda, representa un resultado de hecho que puede derivar de diferentes causas: la eficiente coordinación funcional de los diversos bienes inmateriales, los servicios de hábiles colaboradores, la afortunada selección de las marcas, el prestigio de su titular, la acertada localización, la notoriedad de la explotación durante mucho tiempo, entre otros.

Es pues, parte del trabajo de la organización del empresario y adquiere

³⁰ Gonzalo Dieguez, Nueva función del trabajo en el orden de la empresa, P.842

sentido cuando procura obtener y acrecentar la clientela. El titular del aviamiento es el empresario, quien explota el conjunto de bienes que componen a la hacienda. La hacienda tiene un valor y merece un precio el cual se fija y se cotiza en lazos de transmisión global de la empresa. El que adquiera la empresa no paga únicamente los bienes y derechos que integra la hacienda, sino también el esfuerzo y la actividad del empresario lo que se llama en terminología técnica "guante", esto es, el excedente que se puede dar al valor de una cosa que se vende o traspasa.

El ejercicio de una actividad productiva solo puede mantenerse en cuanto exista un público cuyas necesidades sean satisfechas por la producción de la empresa, también cuando ese público demanda constantemente los bienes y servicios que en ella se producen. La clientela es quien da la medida del valor de la empresa.

No existe un derecho a la clientela, ni ella ni el aviamiento son cosas por lo que no pueden ser transmitidos o cedidos pues lo que en realidad se transmite son los bienes que a su vez constituyen factores de la clientela.³¹

Tanto el aviamiento como la clientela encuentran su razón de ser en las cualidades personales del empresario, por lo tanto, no pueden ser asegurados a otros ni siquiera de hecho, al transmitir los bienes que componen la hacienda.

Sin embargo, Mantilla Molina niega que la clientela y el avio sean elementos de la negociación al señalar que ni el uno ni la otra son susceptibles de una protección jurídica, sino que su protección deriva de la

³¹ José Manuel Lastra Lastra. Fundamentos de Derecho. P. 228

que recibe la negociación en su conjunto o al menos algunos de sus verdaderos elementos. A pesar de ello la clientela si es considerada un valor económico.³²

La clientela no puede ser objeto aislado de venta ni de prenda ni de usufructo.

4. 4. El comerciante individual.

La doctrina mercantil utiliza muy comúnmente el concepto de comerciante individual o persona física para designar al sujeto que realiza la actividad de intercambio o producción de bienes o servicios para el mercado general. Comerciante es toda persona física o jurídica que profesionalmente ejerce el comercio.

4.4.1. Concepto económico de comerciante:

Se funda en el dato social de la profesión debida de una persona. Son comerciantes las personas que hacen del comercio su profesión su modo habitual de ganarse la vida.

4.4.2. Concepto jurídico de comerciante:

Atiende directamente a los efectos jurídicos de la actividad mercantil, calificando de comerciante solamente a quien personalmente adquiere los derechos y obligaciones que se producen en la actividad mercantil. La calidad de comerciante, es una condición de vida transformada por el derecho en un

³² Roberto L. Mantilla Molina, Derecho mercantil. P. 110

estado jurídico, y el hombre no puede obtener un estado o condición social mediante la simple declaración de voluntad.

Para Joaquín Garrigues, existen requisitos en el concepto legal que pueden constituir la nota jurídica diferenciadora: "capacidad legal, ejercicio del comercio y habitualidad en el ejercicio del comercio en nombre propio".³³

Nuestro Código de Comercio en su Artículo 3° señala como comerciantes a las personas que teniendo capacidad legal para ejercer el comercio, hacen de él su ocupación ordinaria. Como bien lo señala Cervantes Ahumada: tratándose de personas físicas el legislador estableció un criterio objetivo y sustancial y, tratándose de sociedades mercantiles, el Código siguió un criterio formalista: serán comerciantes las sociedades mercantiles constituidas conforme a la Ley comercial sin importar cual sea su objetivo.³⁴

4. 5. Las Sociedades Mercantiles.

La sociedad es el instrumento jurídico de conjunción de medios económicos que exceden la capacidad del hombre aislado.

La sociedad es una creación del ordenamiento jurídico, una estructura jurídica que tiene existencia ideal, un sujeto de obligaciones y derechos, un ser generador de voluntad capaz de realizar actos jurídicos.

En tal sentido debemos diferenciar empresa de sociedad, la primera es un conjunto de cosas, la segunda, es una persona titular de la cosa empresa. La sociedad mercantil nace a la vida jurídica con el objeto de explotar una empresa.

³³ Garrigues, Op.Cit. P.267

³⁴ Cervantes Ahumada, Op. Cit, P. 31

Para cumplir con su objeto, la sociedad precisa un sistema de vínculos, disciplina de grupo, un ordenamiento que limite la actuación individual e impulse la actuación unitaria o conjunta.

Algunos autores, entre ellos Rafael de Pina Vara, distinguen sociedades de personas y sociedades de capital, aquellas se constituyen tomando en consideración las calidades personales de quienes intervienen en el acto constitutivo, el ejemplo por excelencia es la sociedad en nombre colectivo; en tanto que en las últimas no tiene mayor relevancia la calidad de los socios, el ejemplo por excelencia es la sociedad anónima. Existen también sociedades mixtas con socios personalistas y socios capitalistas, tal es el caso de la sociedad en comandita, donde los comanditados son personalistas y comanditarios capitalistas.

La doctrina distingue también los tipos elásticos de sociedad, tal es el caso de las sociedades de responsabilidad limitada, las que según las necesidades del caso concreto, se constituyen con socios personalistas, con socios capitalistas, o con ambos.

4. 5. 1. Ley general de sociedades mercantiles.

La Ley General de Sociedades Mercantiles es publicada el cuatro de agosto de mil novecientos treinta y cuatro en el Diario Oficial de la Federación, desprendiéndose de esta forma del Código de Comercio en el que se encontraban las disposiciones relativas a la materia de los artículos 89 al 272.

Se reconocen como sociedades mercantiles las siguientes: Sociedad en

Nombre Colectivo, Sociedad en comandita simple, Sociedad de Responsabilidad limitada, Sociedad Anónima, Sociedad en Comandita por Acciones y Sociedad Cooperativa, la que cuenta con su propia legislación.

La ley señala que para constituir una sociedad mercantil, deberá ser ante notario e inscribirse en el Registro Público de Comercio de la entidad de que se trate diferenciando los requisitos de constitución según se trate.

5. La empresa pública en México.

Por medio de la empresa pública, el Estado interviene en la economía con la pretensión de corregir los desequilibrios y desigualdades entre los integrantes de la población, para propiciar de este modo una mejor distribución de la riqueza y el ingreso, y asegurar el acceso de la mayoría a la satisfacción de sus necesidades elementales.

El conjunto de objetivos económicos y sociales que postula la conciencia moderna, en el sistema capitalista presenta deficiencias que no pueden subsanarse utilizando correctivos ocasionales.

El Estado moderno interviene en la economía con la finalidad de redistribuir el ingreso, por eso la creación de la empresa pública es un "medio que utiliza el Estado para alcanzar un fin social"³⁵

La actividad de los entes públicos económicos es realizada con frecuencia por medio de sociedades bajo el control estatal.

Puede decirse que la empresa pública nació en México, debido a "las nuevas ideas provenientes de la Revolución de 1910, inspiradas en la justa

³⁵ Miguel de la Madrid Hurtado. Algunas cuestiones sobre la regulación de la empresa pública en México. P.420

distribución de la riqueza"³⁶



Una empresa pública es creada por una Ley del Congreso de la Unión o decreto del Ejecutivo Federal; tienen personalidad jurídica, patrimonio y régimen jurídico propio.

Aun cuando la empresa pública es explotada y organizada por el Estado, el carácter mercantil de la misma no desaparece, debido a que igual realiza actos de comercio de carácter lucrativo, aunque la finalidad de una ventaja patrimonial para determinados sujetos está ausente.

En México, la empresa paraestatal puede entenderse como empresa pública.

La globalización mundial, y la apertura de mercados es una de las causas por las cuales la empresa pública ha disminuido en número a partir de la década de los ochentas.

³⁶ Andrés Serra Rojas, Derecho administrativo. P. 775

CAPÍTULO II
MARCO LEGAL DE LA EMPRESA EN MÉXICO.

Como ya hemos analizado en el capítulo I de este trabajo de investigación, el derecho mercantil en México, ha intentado monopolizar a la empresa (aunque sin grandes resultados, según hemos apreciado), sin embargo, en la realidad, para que una empresa funcione dentro de la legalidad, debe obedecer a ordenamientos de diversa naturaleza.

En el año de mil novecientos noventa y cuatro un grupo de licenciados en derecho al realizar un Catálogo General de Obligaciones empresariales, logró compilar ochocientas obligaciones de cumplimiento forzoso, regular y generalizado a cargo de la gran mayoría de las empresas industriales y comerciales que operan en nuestro país, habiéndose sorprendido al encontrar que dicho número de obligaciones, determinadas con el mismo criterio de selección, había aumentado para el inicio del año dos mil a mil doscientas obligaciones, lo que significó un incremento de cargas legales del cincuenta por ciento en siete ejercicios.³⁷

Por lo que debemos decir que a pesar de los esfuerzos gubernamentales por lograr una simplificación de las obligaciones con que debe cumplir una empresa, su análisis permite establecer que día a día se acrecientan más.

1.Obligaciones comerciales.

1.1.Código de Comercio.

El Código de Comercio, como ya lo hemos señalado, no define a la

³⁷ Ivan Rueda Heduán. Catálogo general de obligaciones empresariales. P. 4.

empresa, sin embargo dentro de su artículo 75, al enumerar los actos de comercio señala los siguientes:

Artículo 75. La Ley reputa actos de comercio:

- I. Todas las adquisiciones, enajenaciones y alquileres verificados con propósito de especulación comercial, de mantenimientos, artículos, muebles o mercaderías, sea en estado natural, sea después de trabajados o labrados;
- II. Las compras y ventas de bienes inmuebles, cuando se hagan con dicho propósito de especulación comercial;
- III. Las compras y ventas de porciones, acciones y obligaciones de las sociedades mercantiles;
- IV. Los contratos relativos y obligaciones del Estado u otros títulos de crédito corrientes en el comercio;
- V. Las empresas de abastecimientos y suministros;
- VI. Las empresas de construcciones, y trabajos públicos y privados;
- VII. Las empresas de fábricas y manufacturas;
- VIII. Las empresas de transportes de personas o cosas, por tierra o por agua;
- IX. Las librerías, y las empresas editoriales y tipográficas;
- X. Las empresas de comisiones, de agencias, de oficinas de negocios comerciales y establecimientos de ventas en pública almoneda;
- XI. Las empresas de espectáculos públicos;
- XII. Las operaciones de comisión mercantil;
- XIII. Las operaciones de mediación de negocios mercantiles;
- XIV. Las operaciones de bancos;
- XV. Todos los contratos relativos al comercio marítimo y a la navegación interior y exterior;

- XVI. Los contratos de seguros de toda especie, siempre que sean hechos por empresas;
- XVII. Los depósitos por causa de comercio;
- XVIII. Los depósitos en los almacenes generales y todas las operaciones hechas sobre los certificados de depósito y bonos de prenda librados por los mismos;
- XIX. Los cheques, letras de cambio o remesas de dinero de una plaza a otra, entre toda clase de personas;
- XX. Los vales u otros títulos a la orden o al portador, y las obligaciones de los comerciantes, a no ser que se pruebe que se derivan de una causa extraña al comercio;
- XXI. Las obligaciones entre comerciantes y banqueros, si no son de naturaleza esencialmente civil;
- XXII. Los contratos y obligaciones de los empleados de los comerciantes en lo que concierne al comercio del negociante que los tiene a su servicio;
- XXIII. La enajenación que el propietario o cultivador hagan de los productos de su finca o de su cultivo;
- XXIV. Cualesquiera otros actos de naturaleza análoga a los expresados en este Código.

En caso de duda, la naturaleza comercial de acto será fijada por arbitrio judicial.

Como podemos apreciar, aún cuando el Código de Comercio no se refiere a la legislación especial y expresamente de la empresa, si se ocupa enormemente por ella, ya que regula actos de comercio, que al ser listados en veinticuatro fracciones, al menos en una tercera parte de ellas menciona expresamente a la empresa e indirecta o directamente todos los actos de

comercio tienen relación con la misma, por ello es importante mencionar cuáles son las obligaciones que el Código de Comercio marca a los comerciantes, entre los cuales incluye a los empresarios.

Las obligaciones que marca el propio Código de Comercio para los comerciantes, se encuentran determinadas en su artículo 16:

Artículo 16. Todos los comerciantes, por el hecho de serlo, están obligados:

- I. A la publicación, por medio de la prensa, de la calidad mercantil; con sus circunstancias esenciales, y en su oportunidad de las modificaciones que se adopten;
- II. A la Inscripción en el Registro Público de Comercio, de los documentos cuyo tenor y autenticidad deben hacerse notorios;
- III. A mantener un sistema de contabilidad conforme al artículo 33;
- IV. A la conservación de la correspondencia que tenga relación con el giro del comerciante.

El anuncio de la calidad mercantil se refiere a participar la apertura de su establecimiento o despacho, por los medios de comunicación que sean idóneos, en las plazas en que tengan domicilio, sucursales, relaciones o corresponsables mercantiles; tal información dará a conocer el nombre del establecimiento o despacho, su ubicación y objeto, si hay persona encargada de su administración su nombre y firma; si hay compañía, su naturaleza, la indicación del gerente o gerentes, la razón social o denominación y la persona o personas autorizadas para usar una u otra, y la designación de las casas, sucursales o agencias, si las hubiere; y de igual forma a dar parte de cualquiera de las modificaciones que sufra cualesquiera de las circunstancias antes referida. (artículo 17 Código de Comercio)

El registro de Comercio se llevara en las cabeceras del partido o distrito Judicial del domicilio del comerciante, por las oficinas encargadas del Registro Publico de la Propiedad; a falta de estas por las oficinas de las Hipotecas, y en defecto de unas y otros por el juez de primera instancia del orden común. (artículo 18 Código de Comercio).

En la hoja de inscripción de cada comerciante o sociedad se anotarán:

- I. Su nombre, razón social o Título.
- II. La clase de Comercio u operaciones a que se dedique;
- III. La fecha en que deba comenzar o haya comenzado sus operaciones;
- IV. El domicilio con especificación de las sucursales que hubiere establecido, sin perjuicio de inscribir las sucursales en el Registro Público del partido judicial en que estén domiciliadas;
- V. Las escrituras de constitución de la sociedad mercantil, cualesquiera que sean su objeto o denominación, así como las de modificación, rescisión, disolución o escisión de las mismas sociedades;
- VI. El acta de la primera junta general y documentos anexos a ella, en las sociedades anónimas que se constituyan por suscripción pública;
- VII. Los poderes Generales y Nombramientos, y revocación de los mismos si la hubiere, conferidos a los gerentes, factores, dependientes y cualesquiera otros mandatarios;
- VIII. (se deroga)
- IX. La licencia que un cónyuge haya dado al otro en los términos del segundo párrafo del artículo 9º.
- X. Las capitulaciones matrimoniales y los documentos que acrediten alguna modificación a las mismas;
- XI. Los documentos justificativos de los haberes o patrimonio que tenga el hijo o el pupilo que estén bajo la patria potestad, o bajo la tutela del

padre o tutor comerciantes;

- XII. El aumento o disminución del capital efectivo en las sociedades anónimas y en comandita por acciones;
- XIII. (Se deroga)
- XIV. Las emisiones de acciones, cédulas y obligaciones de ferrocarriles y de toda clase de sociedades, sean de obras públicas, compañías de crédito u otras, expresando la serie y número de los títulos de cada emisión, y los bienes, obras, derechos o hipotecas, cuando los hubiere, que se afecten a su pago. También se inscribirán con arreglo a estos preceptos, las emisiones que hicieren los particulares;
- XV. (Se deroga).
- XVI. (Se deroga).
- XVII. (Se deroga).
- XVIII. (Se deroga).
- XIX. Las fianzas de los corredores.

Los comerciantes están obligados a llevar y mantener un sistema de contabilidad adecuado (artículo 33 del Código de Comercio).

Este sistema podrá llevarse mediante los instrumentos, recursos y sistemas de registro y procesamiento que mejor se acomoden a las características particulares del negocio, pero en todo caso deberá satisfacer los siguientes requisitos:

- a) Permitirá identificar las operaciones individuales y sus características, así como conectar dichas operaciones individuales con los documentos comprobatorios originales de las mismas.
- b) Permitirá seguir la huella desde las operaciones individuales a las acumulaciones que den como resultado las cifras finales de las cuentas y viceversa.

- c) Permitirá la preparación de los estados que se incluyan en la información financiera del negocio.
- d) Permitirá conectar y seguir la huella entre las cifras de dichos estados, las acumulaciones de las cuentas y las operaciones individuales.
- e) Incluirá los sistemas de control y verificación internos necesarios para impedir la omisión del registro de operaciones, para asegurar la corrección del registro contable y para asegurar la corrección de las cifras resultantes.

Los comerciantes están obligados a conservar, debidamente archivados los comprobantes originales de sus operaciones, de tal manera que puedan relacionarse con dichas operaciones y con el registro que de ellas se haga, y deberán conservarlos por un plazo mínimo de diez años. (artículo 38 del Código de Comercio).

Los comerciantes están obligados a conservar debidamente archivadas las cartas, telegramas y otros documentos que reciban en relación con sus negocios o giro, así como copias de las que expidan. (artículo 47 del Código de Comercio)

Los comerciantes están obligados a conservar los originales de aquellas cartas, telegramas o documentos en que se consignent contratos, convenios o compromisos que den nacimiento a derechos y obligaciones y deberán de conservarlos por un plazo mínimo de diez años. (artículo 49 del Código de Comercio).

El propio Código de Comercio señala un procedimiento para ventilar las controversias nacidas entre los comerciantes y respecto de los actos de

comercio, que puede ser ante un Juez del Orden Federal o uno del fuero común, reglas que se señalan en sus artículos del 1049 al 1500, incluyendo el arbitraje comercial.

1.2.Ley de Navegación.

Si la empresa es de transportación marítima, de pesca o alguna otra actividad en la que utilice embarcaciones, deberá inscribir la embarcación o artefacto naval en el Registro Público Marítimo Nacional, en donde se le expedirá el "certificado de matrícula", el cual deberá de permanecer a bordo como documento probatorio de su nacionalidad mexicana. (artículo 9º de la Ley de Navegación)

Cabe mencionar que la Ley de Navegación define lo que son las empresas navieras como la persona física o moral que tiene por objeto operar y explotar una o más embarcaciones de su propiedad o bajo su posesión, aún cuando ello no constituya su actividad principal.

El armador es el naviero o empresa naviera que se encarga de equipar, avituallar, aprovisionar, dotar de tripulación y mantener en estado de navegabilidad la embarcación, con objeto de asumir su explotación y operación.

El operador es la persona física o moral que, sin tener la calidad de naviero o armador, celebra a nombre propio los contratos de transporte por agua para la utilización del espacio de las embarcaciones que él, a su vez, haya contratado.

El propietario es la persona física o moral titular del derecho real de la propiedad de una o varias embarcaciones o artefactos navales, bajo cualquier título legal. (artículo 16 de la Ley de Navegación)

Para actuar como naviero o empresa naviera mexicana se requiere:

- I. Ser mexicano o sociedad constituida conforme a las leyes mexicanas;
- II. Tener domicilio social en el territorio nacional; y
- III. Estar inscrito en el Registro Público Marítimo Nacional.

La Secretaría de Comunicaciones y Transportes expedirá a las embarcaciones y artefactos navales los certificados de seguridad de navegación correspondientes como constancia de que se han efectuado todas las pruebas, inspecciones y verificaciones iniciales, periódicas o extraordinarias, prescritas para certificar que reúnan las condiciones técnicamente satisfactorias para la seguridad de la navegación y la vida humana en el mar, de acuerdo a los tratados internacionales y al reglamento respectivo. (artículo 58 de la Ley de Navegación)

En el Título Séptimo de la Ley de Navegación, se encuentran las sanciones a las que se hace acreedor el empresario marítimo.

En el artículo 138 se establece lo siguiente:

Los capitanes de puerto, en el ámbito territorial de su jurisdicción, impondrán multa de cincuenta a un mil días de salario a: Las empresas navieras por no estar inscritas en el Registro Público Marítimo Nacional; Por no contar con el seguro correspondiente que cubra su responsabilidad por la muerte o lesiones de los viajeros, o por la pérdida o avería del equipaje o mercancía que transporte; cuando no hagan del conocimiento de la autoridad

cualquier circunstancia que no esté de acuerdo con lo establecido en los certificados de la embarcación; a los capitanes y patronos por no traer a bordo el original del certificado de matrícula a que se refiere el artículo 9º; porque la tripulación o el capitán no cuenten con capacidad, técnica o práctica, que garantice la seguridad de la navegación y la embarcación, en los términos que establezca el respectivo reglamento y el Convenio Internacional sobre Normas de Formación, Titulación y Guardia para la Gente del Mar.

En el artículo 139 de la Ley de Navegación se establece lo siguiente:

La Secretaría de Comunicaciones y Transportes impondrá una multa de un mil a diez mil días de salario a: Las empresas navieras por no inscribir en el Registro Público Marítimo Nacional, a las embarcaciones extranjeras que posean o de las que sean propietarias, bajo lo señalado en el artículo 15 de la ley en comento; Al naviero que no cumpla con dar aviso de entrada y salida, cuando lo haga al amparo del despacho de vía de pesca, informando por escrito a la autoridad marítima de la lista de tripulación, personal pesquero, rumbo y áreas probables donde vaya a efectuar la pesca; Los propietarios de las embarcaciones que no se encuentren abanderadas en un solo país, que no enarboles bandera, no tengan marcado su nombre y puerto de matrícula y arriben a puertos mexicanos; Y a los pilotos que ejerzan sin cumplir con los requisitos señalados en el artículo 50 de la Ley de Navegación.

1.3. Ley de cámaras empresariales y sus confederaciones.

El veintiséis de agosto de mil novecientos cuarenta y uno se publicó en el Diario Oficial de la Federación la Ley de las Cámaras de Comercio y de las

de industria, que reguló a las cámaras de comercio e industria hasta el primero de enero de mil novecientos noventa y siete, fecha en que entró en vigor la Ley de Cámaras empresariales y sus confederaciones, que abrogó la antigua Ley. Con esta reforma legislativa las cámaras debieron adecuar sus estatutos a la nueva ley.

La ley de Cámaras empresariales y sus confederaciones, a diferencia de otros ordenamientos legales, realiza una diferenciación entre lo que son las empresas, las industrias y el comercio. Una diferenciación que resulta de mucha utilidad, considerando que en anteriores legislaciones tales términos se confundían, llegando al grado de crear en el ciudadano la percepción de que se hablaba de sinónimos.

En cambio la presente ley en sus artículos primero y segundo establece:

Artículo 1. 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 agrupen, así como del Sistema de Información Empresarial Mexicano.

Artículo 2. Para los efectos de esta ley, se entenderá por:

I...

II. Empresa: 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.

Artículo 3. La aplicación e interpretación de la presente ley, para efectos administrativos, corresponde al Ejecutivo Federal por conducto de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.

De la lectura de los anteriores artículos, podemos apreciar que el legislador recoge a la empresa en su contexto económico, como un genero cuyas especies son las empresas dedicadas a diversas actividades: industria, comercio o servicios, y no como equívocamente se realizaba en legislaciones anteriores, al mismo nivel de sus especies.

Una cámara de empresas, es una agrupación con el propósito de defender sus intereses comunes.

El artículo 27 de la Ley en comento establece el "Sistema de Información Empresarial Mexicano a cargo de la Secretaría", como 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; 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." (artículo 27)

Se establece en el artículo 28 de la ley, la obligación para los empresarios de proporcionar al Sistema de Información Empresarial Mexicano dentro del primer bimestre de cada año los datos de acuerdo a un formato que será publicado en el Diario Oficial de la Federación, en el que se

* Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.

incluyan la ubicación de cada establecimiento, la actividad, giro y región correspondientes; que permitan identificar las características de las empresas que participen en la actividad económica del país, su oferta, demanda de bienes y servicios, y procesos productivos en que intervienen. Si se tratare de una empresa de nueva creación el plazo será de dos meses. En el artículo 30 de la Ley, se determina que para inscribirse en el SIEM (Sistema de Información Empresarial Mexicano) los empresarios no tendrán la obligación de afiliarse a alguna cámara.

1.4.Ley General de Sociedades Mercantiles.

La Ley General de Sociedades Mercantiles reconoce las siguientes especies de sociedades mercantiles:

- I. Sociedad en nombre colectivo;
- II. Sociedad en comandita simple;
- III. Sociedad de responsabilidad limitada;
- IV. Sociedad anónima;
- V. Sociedad en comandita por acciones; y
- VI. Sociedad cooperativa.

La primera de las obligaciones que la Ley General de Sociedades Mercantiles impone a las mismas, es la Inscripción en el Registro Público de Comercio. (artículo 2º). Las sociedades mercantiles deberán constituirse ante Notario. Ahora bien la escritura constitutiva de cada sociedad deberá contener lo siguiente (artículo 6º de la Ley General de Sociedades Mercantiles):

- I. Los nombres, nacionalidad y domicilio de las personas físicas o morales que constituyan la sociedad;
- II. El objeto de la sociedad;
- III. Su razón social o denominación;

- IV. Su duración;
- V. El importe del capital social;
- VI. La expresión de lo que cada socio aporte en dinero o en otros bienes; el valor atribuido a éstos y el criterio seguido para su valorización;
- VII. El domicilio de la sociedad;
- VIII. La manera conforme a la cual haya de administrarse la sociedad y las facultades de los administradores;
- IX. El nombramiento de los administradores y la designación de los que han de llevar la firma social;
- X. La manera de hacer la distribución de las utilidades y pérdidas entre los miembros de la sociedad;
- XI. El importe del fondo de reserva;
- XII. Los casos en que la sociedad haya de disolverse anticipadamente, y
- XIII. Las bases para practicar la liquidación de la sociedad y el modo de proceder a la elección de los liquidadores, cuando no hayan sido designados anticipadamente.

Aunados a los anteriores requisitos cada una de las especies de sociedades mercantiles tendrán específicas obligaciones que cumplir conforme la propia ley lo señale.

La sociedad anónima y la Sociedad de responsabilidad limitada deberán de celebrar la asamblea general ordinaria de accionistas cuando menos una vez al año, para que los socios conozcan y discutan los informes de administración y situación contable y financiera de la sociedad y se analicen otros aspectos de interés. (artículo 181 de la Ley General de Sociedades Mercantiles).

En todas las sociedades en las que deban expedirse acciones, se expedirán por los órganos de administración de la sociedad de que se trate, dentro de un plazo que no exceda de un año, contado a partir de la fecha del contrato social o de la modificación de este, en que se formalice el aumento de capital. (artículo 124 de la Ley General de Sociedades Mercantiles).

Los títulos de las acciones y los certificados provisionales deberán expresar: El nombre, nacionalidad y domicilio del accionista; La denominación, domicilio y duración de la sociedad; La fecha de la constitución de la sociedad y los datos de su inscripción en el Registro Público del Comercio; El importe del capital social, el número total y el valor nominal de las acciones; Las exhibiciones que sobre el valor de la acción haya pagado el accionista, o la indicación de ser liberada; La serie y número de la acción, con la indicación del número total de acciones que corresponda a la serie; Los derechos concedidos y las obligaciones impuestas al tenedor de la acción; La firma autógrafa de los administradores que conforme al contrato social deban suscribir el documento, o bien, la firma impresa en facsímile de dichos administradores.

2.Obligaciones fiscales.

2.1.Código Fiscal de la Federación.(CFF)

Las personas físicas y morales están obligadas a contribuir para los gastos públicos. Las contribuciones se clasifican en:

- a) impuestos
- b) aportaciones de seguridad social
- c) contribuciones de mejoras y derechos.³⁸

³⁸ Código Fiscal de la Federación. Artículos 1 y 2

El artículo 16 del Código Fiscal de la Federación señala como actividades empresariales las siguientes: Las comerciales; las industriales, extracción, conservación o transformación de materias primas, acabado de productos y la elaboración de satisfactores; las agrícolas, excluyendo las que hayan sido objeto de transformación industrial; las ganaderas, excluyendo las que hayan sido objeto de transformación industrial; las de pesca, con la misma exclusión que las dos anteriores; las silvícolas. Y en su último párrafo el precepto indicado señala que se considerará empresa la persona física o moral que realice las actividades a que se refiere el propio artículo, y que ya se han enumerado, y por establecimiento se entenderá cualquier lugar de negocios en el que se desarrollen, parcial o totalmente, las actividades empresariales.

El Código Fiscal de la Federación establece para las empresas diversas obligaciones, es de hecho la materia en que mayores excesos regulatorios se han detectado.³⁹

A continuación presentamos una lista muy generalizada de las obligaciones que el presente código impone a los empresarios:

El artículo 27 del Código en comento, establece que las personas morales, así como las personas físicas que deban presentar declaraciones periódicas o que estén obligadas a expedir comprobantes por las actividades que realicen, deberán solicitar su inscripción en el Registro Federal de Contribuyentes de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y proporcionar la información relacionada con su identidad, domicilio y en general sobre su

³⁹ Ivan Rueda Heduán. Catálogo general de obligaciones empresariales, P. 4

situación fiscal, mediante los diversos avisos que el mismo código establece:

1. Aviso de cambio de domicilio fiscal.(Arts.81 y 110 del Código)
2. Aviso de cambio de denominación o razón social, aumento o disminución de obligaciones, suspensión o reanudación de actividades, liquidación, apertura de sucesión, apertura o cierre de establecimientos y cancelación de registro. (arts. 14,19 a 23 del Reglamento del Código Fiscal de la Federación).

El artículo 28 del Código establece en tres fracciones la forma en que los obligados a llevar contabilidad deben realizarlo, aún y cuando en el Código de Comercio se encuentra ya establecido cómo habrán de llevar su contabilidad los comerciantes.

Una empresa que opere con maquinas registradoras, tiene la obligación de poner un aviso al público de tal situación.

Otra gama de avisos a que está obligada una empresa son los siguientes: Aviso de alta de compensación, aviso de destrucción o donación de inventarios, aviso de dictaminación fiscal, aviso de descompostura o pérdida de máquinas registradoras de comprobación fiscal, Avisos de escisión o fusión de sociedades.

En cuanto a las facturas y comprobantes impresos en establecimientos autorizados oficialmente, tienen una vigencia de dos años, al término de los cuales deberán ser cancelados. (art. 29-A del Código).

La Cédula de Identificación Fiscal, que es tramitada ante las autoridades hacendarias, debe tenerse en todos los establecimientos,

sucursales, locales, puestos y bodegas, o en su defecto, copia del aviso de alta en el Registro Federal de Contribuyentes. (Art. 30 del Código)

El hecho de certificar falsamente el origen de las mercancías, para lograr ventajas arancelarias configura ilícito penal (Art. 105 del Código)

Los contribuyentes deben utilizar la Clave de Actividad Fiscal que les corresponda de entre las relacionadas en el "Catálogo de Claves Fiscales", en todas las declaraciones y avisos que formulen. (Art. 24 del Reglamento del Código Fiscal de la Federación). De igual forma en la Cédula de Identificación Fiscal, en las declaraciones y documentos de carácter fiscal, aún cuando los trámites sean jurisdiccionales, debe constar la Clave del Registro Federal de Contribuyentes (Art. 27 del CFF)

En los establecimientos, locales sucursales, puestos y bodegas, deberán tenerse a disposición de las autoridades fiscales los documentos que amparen la legal posesión de las mercancías (Art. 42 del Código)

La alteración o destrucción de los aparatos de control fiscal y sellos, o de máquinas registradoras se encuentra severamente sancionado por la Ley Fiscal. (Art. 113 del Código)

Los comerciantes que ejerzan en la vía pública deben contar con cédula de identificación fiscal y con documentos que amparen la legal tenencia de sus mercancías, en caso contrario pueden embargarseles precautoriamente. (Art. 145 del Código Fiscal de la Federación)

Salvo disposición legal en contrario, corresponde a los contribuyentes determinar las contribuciones a su cargo. (Art. 6 del Código Fiscal de la

Federación).

Para gestionar la devolución del Impuesto al Valor Agregado, es necesario, en algunos casos, acompañar dictamen de contador público registrado ante las autoridades fiscales, el cual debe formularse conforme a las normas de auditoría que regulan la capacidad, independencia e imparcialidad del profesionista de que se trate y satisfacer otros requisitos numerados en el Reglamento del Código Fiscal de la Federación. (Art. 52 Código Fiscal de la Federación).

Como regla general, cualquier tipo de mercancía que se transporte por territorio nacional debe ir amparada por carta de porte, pedimento de importación si es el caso, nota de remisión y embarque o despacho, las cuales deben contener todos los datos de un comprobante de venta. (Art. 29-B del Código Fiscal de la Federación).

Una empresa debe garantizar los créditos fiscales a su cargo cuando debatan su validez o soliciten prórroga para pagarlo, en cualquiera de las formas permitidas. (Arts. 66,141 a 144 del Código Fiscal de la Federación).

Entre los informes que una empresa debe proporcionar a las autoridades hacendarias, se encuentran: Requerimientos de datos informes o documentación, lo que deberán de realizar en un plazo de quince días, y si se tratare de elementos en poder del contribuyente, se contará con seis días para realizarlo; La información estadística de tipo fiscal debe ser proporcionada a las autoridades en los formatos de pago o en otros especiales que se aprueben mediante reglas generales. (Arts. 20 y 53 del CFF)

Los patrones están obligados a inscribir a sus trabajadores en el Registro Federal de Contribuyentes. (Art. 27 CFF)

Aunado a las inscripciones a las que ya se ha hecho mención, ciertos tipos de empresas deben inscribirse en padrones específicos, so pena de sufrir sanciones administrativas. (Art. 81 CFF)

Cuando las autoridades hacendarias autoricen pago de las contribuciones a plazos, deberá cubrirse adicionalmente a otros accesorios un recargo por prórrogas fiscales. (Arts. 21 y 66 del CFF)

Cualquier error, sea de tipo aritmético o cualquier demora en la presentación de declaraciones fiscales, puede causar la imposición de sanciones. (Arts. 76, 78, 81 y 82 del CFF)

Las personas físicas dedicadas a actividades empresariales asumen responsabilidad hasta por el valor de los activos afectos a dichas actividades. (Art. 26-A del CFF)

Las empresas que registren operaciones en dos o más libros o sistemas de contabilidad incurren en ilícitos de especial gravedad. (Art. 111 del CFF)

Las personas que usan dos o más claves del Registro Federal de Contribuyentes incurren en grave ilicitud. (Arts. 27 y 110 del CFF).

Las solicitudes, avisos y declaraciones deben presentarse haciendo uso de las formas fiscales aprobadas; en caso contrario deben formularse por triplicado, con todos los datos de identificación del contribuyente. (Art. 31 del

CFF)

2.2.Ley del Impuesto Sobre la Renta. (LISR)

Todas las cantidades, tarifas, tablas, montos, sanciones y límites pecuniarios que señala el Código Fiscal de la Federación y la Ley del Impuesto Sobre la Renta deben ser objeto de actualización periódica (Arts. 17-B del Código Fiscal de la Federación y 7-C de la Ley del Impuesto Sobre la Renta.)

Semestralmente debe realizarse un ajuste para determinar los siguientes pagos provisionales del ejercicio de que se trate. (Arts 12-A y 111 de la Ley del Impuesto Sobre la Renta.)

Las empresas deben determinar la Base para la Participación de los Trabajadores en las utilidades, de conformidad con el procedimiento especial señalado para ese efecto (Art. 14 y 109 de la Ley del Impuesto Sobre la Renta.)

Los empleadores tienen que efectuar el cálculo del subsidio (acreditable y no acreditable) a que tiene derecho cada trabajador, a más tardar en febrero de cada año, y comunicarlo a cada uno de sus dependientes. (Art. 141-A de LISR.)

Todas las empresas, personas físicas o morales, deben realizar un cálculo mensual de intereses y ganancia o pérdida inflacionaria, mediante fórmulas legalmente fijadas. (Art. 7-B LISR.)

Las empresas deberán llevar la cuenta de utilidad fiscal empresarial neta, la cuenta de utilidad fiscal empresarial, cuenta de utilidad fiscal neta, cuenta de utilidad fiscal neta reinvertida. (Arts. 112-B, 112-B bis, 124, 124 -A de la LISR.)

Las personas físicas empresarias deben presentar su declaración anual de Impuesto Sobre la Renta, dentro de los meses de febrero a abril del año siguiente del ejercicio de que se trate; Las personas morales deben presentar tal declaración dentro de los tres meses siguientes al cierre del ejercicio. (Arts. 58 y 139 de la LISR.)

Las empresas deben presentar su declaración anual de sueldos durante el mes de febrero del ejercicio posterior al que se trate, conteniendo los datos elementales de cada uno de los empleados, inclusive los trabajadores exentos. (Art. 83 de la LISR.)

Las personas morales deben realizar la declaración de pago de dividendos, durante el mes de febrero de cada año, identificando a los accionistas preceptores de los mismos. (Art. 123 de la LISR.) Declaración de pagos al extranjero, debe ser realizada por los empresarios el mes de febrero de cada año, cuando dichos pagos tengan origen en fuentes de riqueza mexicanas. (Art. 136 de la LISR.)

Declaración de operaciones a través de fideicomisos, declaración de principales clientes, declaración de principales proveedores, declaración de retenciones, declaración de donativos, declaración de préstamos captados en el extranjero, son algunas más de las declaraciones que impone la Ley en comento a las empresas.

Entre otras obligaciones se encuentra la expedición de constancias de Impuesto Sobre la Renta a Trabajadores (Art. 83 de la Ley del Impuesto Sobre la Renta). De igual forma al cierre de cada ejercicio debe realizar la empresa un inventario físico de existencias. (Art. 135 LISR.)

Cuando las utilidades o los dividendos se distribuyan a personas físicas la sociedad deberá retener y enterar el cinco por ciento, con el factor de ajuste correspondiente. (Art. 123 LISR.)

2.3. Ley del Impuesto al Activo. (LIMPAC)

Las personas morales están obligadas a realizar anualmente la Declaración del Impuesto al Activo, dentro de los tres primeros meses del año siguiente al ejercicio de que se trate, y las personas físicas de febrero a abril de tal año, conjuntamente con la declaración anual del Impuesto Sobre la Renta. (Art. 8 LIMPAC.)

2.3.1. Ley del Impuesto al Valor Agregado. (LIVA)

Para quienes de manera regular vayan a retener el pago del Impuesto al Valor Agregado, es obligatorio el aviso de alta de retenedores de dicho impuesto y se deberá dar en un término de treinta días, a partir de la fecha en que se practicó la primera retención. Quienes realicen la retención del Impuesto Al Valor Agregado deben expedir la constancia correspondiente, al momento de recibir el comprobante de pago, los recibos que expidan los contribuyentes a los que deba hacer la retención del Impuesto al Valor Agregado, deberán contar con una leyenda especial impresa que denote esa circunstancia. Los empresarios deben realizar anualmente en febrero, la

declaración anual de retenciones del Impuesto al Valor Agregado, con todos los datos que se señalen en los formatos oficiales. (Art. 32 LIVA.)

2.4. Ley del Impuesto sobre tenencia o uso de vehículos. (LISTUV)

Toda empresa, persona moral o física, que haga uso de cualquier vehículo nuevo o usado, debe liquidar el Impuesto Sobre Tenencia o uso de Vehículos, dentro de los tres primeros meses de cada año. Las Unidades con más de diez años de antigüedad dejan de causar el impuesto en el ámbito Federal. La comprobación de pago de este gravamen es indispensable para trámites de tránsito. (Arts. 1,5,10 y 11 LISTUV.)

2.5.Ley del Registro Nacional de Vehículos (LRNV)

Publicada en el Diario Oficial de la Federación el dos de Junio de mil novecientos noventa y ocho. Esta Ley se tiene por objeto crear y regular el Registro Nacional de Vehículos. En ésta tesitura, los empresarios se encuentran obligados a inscribir en este Registro sus vehículos nuevos o usados en un plazo que no excederá el año dos mil. Conforme a un calendario publicado el ocho de junio de este año en el Diario Oficial de la Federación. El costo por inscripción es de cien pesos.

2.6.Ley Federal de Derechos.

En muchísimas de sus actividades mercantiles las empresas deben efectuar importantes pagos al erario por concepto de derechos federales, ya sea por la prestación de servicios públicos o por uso y aprovechamiento de bienes nacionales. Entre esas cargas contributivas destacan las que deben cubrirse por servicios consulares, autorizaciones, constitución de sociedades,

servicios aduaneros, verificación de instrumentos, cuestiones ecológicas, aprovechamiento de aguas nacionales, tránsito por carreteras y puentes, etc.

2.7. Ley del Seguro Social. (LSS)

La Ley del Seguro Social, establece en su artículo 15 las obligaciones de los patrones, las cuales son las siguientes:

- I. Registrarse e inscribir a sus trabajadores en el Instituto Mexicano del Seguro Social, comunicar sus altas y bajas, las modificaciones de su salario y los demás datos, dentro de plazos no mayores de cinco días hábiles, conforme a las disposiciones de la propia ley y sus reglamentos;
- II. Llevar registros, tales como nóminas y listas de raya en las que se asiente invariablemente el número de días trabajados, y los salarios percibidos por sus trabajadores, además de otros datos que exijan la Ley (del seguro social) y sus reglamentos. Es obligatorio conservar estos registros durante los cinco años siguientes a los de su fecha;
- III. Determinar las cuotas obrero patronales a su cargo y enterar su importe al Instituto Mexicano del Seguro Social;
- IV. Proporcionar al Instituto los elementos necesarios para precisar la existencia, naturaleza y cuantía de las obligaciones a su cargo establecidas por la ley del seguro social y los reglamentos que correspondan;
- V. Permitir las inspecciones y visitas domiciliarias que practique el Instituto Mexicano del Seguro Social, las que se sujetaran a lo establecido por la Ley del Seguro Social, el Código Fiscal de la Federación y los reglamentos respectivos;
- VI. Tratándose de patrones que se dediquen esporádica o

- permanentemente a la construcción, deberán expedir y entregar a cada trabajador constancia escrita del número de días trabajados y del salario percibido, semanal o quincenalmente, conforme a los periodos de pago establecidos;
- VII. Cumplir con las obligaciones que impone el seguro de retiro, cesantía en edad avanzada y vejez;
 - VIII. Expedir y entregar, tratándose de trabajadores eventuales de la ciudad o del campo, la constancia de los días cotizados, de acuerdo a lo que establezca el reglamento de afiliación.

De igual forma el patrón debe cumplir con los siguientes avisos:

Aviso de alta patronal; Aviso de baja de trabajadores; Aviso de baja patronal; Aviso de huelga; Aviso de cambios empresariales; Aviso de modificación de salario. Lo anterior se fundamenta en los artículos 15,77,88,149,186,304y 305 de la Ley del Seguro Social.

Las cuotas obrero-patronales a favor del Instituto Mexicano del Seguro Social deben ser determinadas por los patrones y cubrirse mensualmente, como regla general a más tardar el día diecisiete del mes siguiente al de la causación. La falta de pago de las mencionadas cuotas genera actualización, recargos y sanciones económicas debido a su naturaleza de créditos fiscales; cuando se dejan de cubrir doce mensualidades o más puede configurarse un delito de defraudación fiscal. (Artículos 15,40, 287,304 y 305 de la Ley del Seguro Social)

El patrón debe expedir constancias a trabajadores eventuales, de los días cotizados de acuerdo con las normas reglamentarias correspondientes.

Bimestralmente el patrón debe entregar al sindicato de sus trabajadores o a éstos en lo individual una relación de las aportaciones hechas a su favor. (Reglamento de la Ley del Seguro Social en lo relativo a la afiliación de patrones y trabajadores)

Los movimientos de afiliación ante el Instituto Mexicano del Seguro Social, tanto de patrones como de trabajadores, deben efectuarse mediante la requisitación de formularios autorizados, según publicaciones en el Diario Oficial de la Federación. (Reglamento de la Ley del Seguro Social en lo relativo a la afiliación de patrones y trabajadores)

2.8. Ley del Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores (LINFONAVIT)

Los patrones deben cubrir para efectos habitacionales un cinco por ciento de los salarios percibidos por sus trabajadores, siendo aplicables en materia de integración salarial, base de cálculo y límites mínimo y máximo de las prestaciones a favor de los laborantes lo dispuesto por la Ley del Seguro Social y las disposiciones reglamentarias aplicables. Los elementos de cálculo deben quedar a disposición del INFONAVIT para las revisiones a que haya lugar. Los aportes pertenecen a los empleados y tienen el carácter de gastos de previsión social. (Artículos 136 y 141 de la Ley Federal del Trabajo; 29, 30 y 55 de la Ley del Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores.)

Con la periodicidad señalada legal y reglamentariamente, para efectos del INFONAVIT, del IMSS y del SAR, los patrones deben proporcionar

información individualizada a cada trabajador, sobre todo en lo tocante a las subcuentas de vivienda. (artículo 29 de la LINFONAVIT)

Los patrones deben inscribirse en el INFONAVIT dentro de los cinco días hábiles siguientes a la fecha de su primera contratación laboral, utilizando el formato oficial respectivo. (artículo 10 del Reglamento de inscripción, pago de aportaciones y entero de descuentos al Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores)

Las empresas con más de cuatro trabajadores tienen la obligación de usar programas de cómputo para efectuar sus pagos al INFONAVIT. Están también previstos medios magnéticos, digitales o electrónicos para elaboración de formatos y avisos (artículos 3 y 24 del Reglamento de inscripción, pago de aportaciones y entero de descuentos al Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores)

2.9. Consideraciones.

Se debe mencionar que las obligaciones fiscales listadas son solo las más representativas y generalizadas, ya que los reglamentos, circulares, y misceláneas fiscales, detallan y acrecientan su número y forma. Resultando una tarea titánica recopilar todas y cada una de ellas al detalle. Aunado a que la recopilación de la totalidad de las obligaciones fiscales en detalle, no es uno de los objetivos de este trabajo de investigación.

3. Obligaciones Laborales.

3.1. Ley Federal del Trabajo. (LFT)

Los patrones tienen la obligación de cubrir por concepto de aguinaldo,

antes del veinte de diciembre de cada año, quince días de salario cuando menos, a los trabajadores que laboraron todo el ejercicio, o bien la parte proporcional en otro supuesto. (Artículo 87 de la LFT)

La autorización oficial de planes y programas para capacitación y adiestramiento de trabajadores, debe gestionarse ante las autoridades laborales dentro de los primeros sesenta días de los años impares. (artículo 153-Q de la LFT)

Previo dictamen técnico y sujeto a las Normas Oficiales aplicables, los patrones deberán solicitar las autorizaciones para equipos y maquinaria, debiendo contar con sistemas para casos de emergencia. (artículos 29 a 46 del Reglamento Federal de Seguridad, Higiene y Medio Ambiente del Trabajo)

De conformidad con las correspondientes Normas Oficiales, los patrones deben reportar a la autoridad y a la comisión de seguridad e higiene del centro de trabajo los accidentes laborales que se presenten en sus empresas, llevando una estadística anual de los mismos. (artículo 504 de la LFT)

Debe mantenerse en todo centro de trabajo un Botiquín de primeros auxilios con los medicamentos y materiales de curación que permitan atender provisionalmente cualquier accidente o enfermedad que así lo ameriten. (artículos 132 y 504 de la LFT).

Para la prevención y control de riesgos de trabajo debe capacitarse al personal de las empresas, dando a conocer las medidas y los programas que se hayan implementado sobre el particular, sobre todo tratándose de

determinados giros. Destaca en la capacitación el uso de herramientas y equipos de protección personal. Para cumplir con tal cometido deben integrarse en forma mixta en los centros de trabajo, con igual número de representantes de los patrones y de los trabajadores, una Comisión de Capacitación y Adiestramiento, la que debe funcionar con toda regularidad con el propósito de instrumentar y dirigir lo relativo a dichos aspectos, atendiendo los lineamientos legales correspondientes. (artículos 153-F y 153-I de la LFT)

Obligatoriamente debe atenderse, también, la capacitación y adiestramiento de los trabajadores para elevar el nivel de vida y la productividad de sus empleados. (artículos 132 y 153-A de la LFT)

Es obligatorio crear una Comisión de Reglamento Interior de Trabajo, en forma mixta, igual número de representantes patronales que de los trabajadores, para elaborar y publicar las regulaciones internas de trabajo de cada empresa que ameriten quedar comprendidas en los reglamentos, aparte de las fijadas en la Ley. (artículo 424 de la LFT)

Debe constituirse en forma mixta, con representantes obreros y patronales, una comisión de antigüedades, a efecto de formular y publicar en la empresa el cuadro general de antigüedades, para ascensos, pago de primas y otras cuestiones en las que la antigüedad en el trabajo deba tener influencia. (artículos 158 y 159 de la LFT)

La Comisión mixta de Seguridad e Higiene del Trabajo, es otra de las comisiones que deben existir en toda empresa para investigar las causas de los accidentes laborales y proponer medidas para prevenirlos, y debe

funcionar conforme a las Normas Oficiales Mexicanas que se expidan al respecto. (artículo 509 de la LFT)

La Comisión Interna para efectos de la participación a los trabajadores en las utilidades de la empresa, es otra comisión mixta, encargada de determinar lo que corresponde a cada trabajador por el concepto de utilidades, según los días laborados y el nivel de sus salarios, fundamentalmente (artículos 123 y 125 de la LFT)

Por otro lado es obligatorio realizar un Contrato Colectivo de Trabajo, cuando el patrón contrate trabajadores afiliados a un sindicato, en el que consten por escrito las estipulaciones correspondientes, que están sujetas a revisiones periódicas. (artículos 387,391 y 399 de la LFT)

Es obligatorio que los patrones concedan un día de descanso por cada seis trabajados y respeten los días de descanso obligatorios. Las labores de los trabajadores desarrolladas en los días de descanso mencionados, o en domingo, implican pagos adicionales de salario y / o primas. (artículo 69 a 75 de la LFT)

Está prohibido hacer discriminaciones laborales en razón de raza, sexo, edad, religión o cualquier otra circunstancia, lo que no altera la preferencia que debe tenerse por los trabajadores mexicanos sobre los extranjeros. (artículos 3y 56 de la LFT)

Los patrones cuentan con un término de diez días para efectuar la entrega de declaración anual del Impuesto Sobre la Renta, computable a partir de la presentación de dicho documento a las autoridades fiscales, para los efectos a que haya lugar en cuanto a la participación en las utilidades de

la empresa que corresponde a los laborantes. (artículo 121 de la LFT)

Deben fijarse en un lugar seguro los reglamentos e instructivos de Seguridad e higiene del trabajo, en beneficio de la seguridad y salud de los trabajadores, quedando sujeta a control de la Comisión Mixta Correspondiente y de las autoridades laborales. De igual forma es obligatorio que los patrones fomenten las actividades culturales y deportivas de sus trabajadores. El patrón debe notificar al sindicato correspondiente la creación de nuevos puestos o la existencia de vacantes que deban ser cubiertas en la empresa. Es obligatorio permitir a los trabajadores ausencias para cumplir con ciertas comisiones públicas o sindicales, así como para ejercer derechos ciudadanos (artículo 132 LFT)

Los contratos de trabajo deben celebrarse por escrito, y en caso de los contratos individuales debe entregarse una copia al trabajador, debiendo contener la jornada, actividad, salario, etc. La falta de formalidad es imputable al patrón. (artículos 24, 25, 26 y 390 de la LFT)

Deben respetarse los máximos fijados por la ley en cuanto a jornadas de trabajo se refiere: diurna, nocturna y mixta, así como las condiciones correspondientes a casos específicos. En caso de prolongar la jornada, procede el pago de horas extras.(artículos 58 a 67 de la LFT)

El pago de salario debe ser directamente al trabajador, en moneda de curso legal, en el lugar de trabajo, durante días laborables y sin más descuentos que los limitativamente señalados en la ley. Los salarios deben cubrirse cada quincena como regla general, o cada semana cuando los laborantes desempeñen trabajos materiales. (artículo 98 a 116 de la LFT)

El patrón debe pagar a los trabajadores una prima vacacional del veinticinco por ciento, cuando menos, de los salarios correspondientes al período vacacional para que sus empleados disfruten de mejor manera los días de descanso. (artículo 80 de la LFT)

La prima de antigüedad debe pagarse a los trabajadores de planta que se separen del empleo en las condiciones y causas que señala la legislación, a razón de doce días de salario por cada año de servicio. (artículo 162 de la LFT)

En empresas con más de cien trabajadores deben mantenerse servicios de enfermería y con más de trescientos trabajadores, de hospitalización, bajo la dirección de profesionistas y personal idóneo. (artículo 504 de la LFT)

Por cada año de labores debe concederse a los trabajadores un período vacacional continuo de seis días laborables, incrementable según la antigüedad de cada empleado. (artículos 76 a 81 de la LFT)

4. Obligaciones en materia de Ecología.

4.1. Ley General del Equilibrio Ecológico y la protección al Ambiente. (LGEEPA)

En materia federal, las empresas que deben cumplir con un mayor número de requisitos en materia ecológica, son aquellas en las que se manejan residuos peligrosos, o que realizan actividades altamente riesgosas.

En los artículos del 46 al 149 de la Ley General del Equilibrio Ecológico

y la protección al ambiente, se señalan las bases sobre las cuales se considerará si una actividad es altamente riesgosa, en tales consideraciones las secretarías de energía, Comercio y Fomento Industrial, Salud, Gobernación y de Trabajo y Previsión Social, tendrán oportunidad de manifestar su opinión, la que es obligatoria que escuche la Secretaría del Medio Ambiente, Recursos Naturales y Pesca. Ahora bien en los casos en los que una empresa realice actividades altamente riesgosas o que maneje desechos peligrosos, deberá presentar programas para prevenir accidentes y estudios de riesgo. (artículos 146 al 149 de la LGEEPA)

Por otro lado las empresas que construyan obras o que realicen actividades que puedan causar, por sus características especiales, desequilibrios de tipo ecológico, deben obtener una autorización de Impacto Ambiental. (artículos 5, 28 y 29 de la LGEEPA)

En caso de que una empresa aproveche flora y fauna, debe obtener autorización para aprovechamiento de flora y fauna. (artículo 87 de la LGEEPA)

Desechar aguas residuales será conforme a las Normas Oficiales Mexicanas, en ningún caso deberán afectarse fuentes de abastecimiento de agua (artículos 123 y 124 de la LGEEPA)

Para el transporte de materiales y residuos peligrosos se requieren diversos documentos, tales como autorizaciones, embarques, constancia de verificación de las unidades de transporte, descripción de la carga, información para emergencias, manifiesto para el caso de derrames y

bitácoras especiales. (artículos 50 al 53 del Reglamento para el Transporte Terrestre de Materiales y Residuos Peligrosos)

Debe llevarse a cabo conforme a los programas debidamente publicados, la verificación ecológica de vehículos, para controlar que las emisiones de contaminantes no sobrepasen las fijadas en las normas técnicas, lo que puede realizarse en centros de verificación federales o locales. (artículos 28 al 40 del Reglamento de la Ley General del Equilibrio Ecológico y la Protección al ambiente en Materia de Prevención y Control de la Contaminación Atmosférica).

5. Metrología y Normalización.

5.1.Ley Federal sobre Metrología y Normalización. (LFMN)

La metrología y Normalización, es el esfuerzo que realiza el gobierno del país, para homogeneizar la calidad de los productos mexicanos, los sistemas e instrumentos de medición, los procesos productivos; para preservar el medio ambiente, reforzar la seguridad e higiene en el trabajo. Para ello se ha creado un sistema nacional de Metrología y normalización que opera a través de comisiones y Comités Consultivos adscritos a diferentes Secretarías de Estado, laboratorios especializados y otro tipo de dependencias oficiales. Lo que culmina en la expedición de Normas Oficiales Mexicanas, mismas que implican la fijación y detallamiento de múltiples obligaciones a cargo de los empresarios mexicanos.

El trabajo de las empresas de servicios, industriales o comercio debe ajustarse a las Normas Oficiales Mexicanas, aunado a que el empresario es responsable de enterarse de los cambios que pudieran sufrir y del momento

en que han de aplicarse. (Artículos 52 y 112 de la LFMN)

6. Protección al consumidor.

6.1. Ley Federal de Protección al Consumidor. (LFPC)

Como medidas de protección al consumidor, los empresarios han de adoptar diversas medidas, que en caso de no ser cumplidas darán lugar a sanciones contenidas en la Ley Federal de Protección al Consumidor.

Entre las obligaciones que fija la ley en comento están las siguientes:

Los precios de todos los productos deberán fijarse en moneda nacional. (artículo 34 de la LFPC)

Los empresarios deberán evitar prácticas publicitarias engañosas. (artículo 1 de la LFPC)

Los proveedores de bienes o servicios deben abstenerse de establecer diferencias o discriminaciones respecto a los solicitantes de sus servicios. (artículo 58 LFPC)

Los consumidores deben ser advertidos acerca de a peligrosidad de los productos que adquieran, mediante instructivos de contengan todas las recomendaciones pertinentes, los cuales se incluirán en la mercancía respectiva. (artículo 41 LFPC)

En los establecimientos dedicados a la prestación de servicios mercantiles deben mantenerse exhibidas al público las tarifas de las principales actividades que desarrollen, en forma legible. (artículo 57 de la LFPC)

Los empresarios deben otorgar facturas, recibos y comprobantes de las operaciones que celebren con sus clientes, en los que consten los datos de la compraventa celebrada o del servicio prestado, sin perjuicio de lo establecido

en las leyes fiscales. (artículo 12 LFPC)

Las Normas Oficiales Mexicanas en materia de protección al Consumidor, serán fijadas por las autoridades competentes, y son obligatorias para los empresarios, pudiendo estar referidas a la calidad de los productos, características de los envases, garantías al Consumidor, condiciones de los contratos, procesos industriales y prácticas de comercialización, entre otros aspectos. (artículos 3 y 19 de la LFPC)

En operaciones a crédito el consumidor tiene derecho a informaciones especiales, como el precio de contado, el número de pagos a realizar, derecho a liquidar anticipadamente el precio, reducción de intereses, características de la tasa fija o variable que se convenga en materia de intereses, cargos especiales por otorgamiento del crédito, etcétera. (artículos 66, 70, 71 y 72 de la LFPC)

7. Salud.

7.1.Ley General de Salud. (LGS)

En esta Ley de carácter federal, se imponen al empresario obligaciones como las siguientes:

Los giros relacionados con alimentos, bebidas, perfumes, tabaco y artículos de belleza y aseo deben dar aviso de iniciación de operaciones con una anticipación de treinta días, así como de cambio de propietario y de cambio de línea de productos en su caso. (artículos 200 bis, 202 y 258 de la LGS)

Requieren licencia sanitaria los vehículos que transportan productos perecederos, insumos para la salud, gas licuado de petróleo, gases

peligrosos, sustancias tóxicas, fuentes de radiación, desechos radioactivos, transportes terrestres de pasajeros con concesión o con permiso federal, entre otros. La licencia obtenida deberá de colocarse en un lugar visible del vehículo. (artículos 88,89 y 138 a 142 del Reglamento de la Ley General de Salud en materia de Prestación de Servicios de Asistencia Médica)

Está estrictamente prohibida la venta de bebidas alcohólicas y de tabaco a los menores de edad. (artículos 220 y 277 de la LGS)

Las Normas Oficiales Mexicanas, deben observarse invariablemente tratándose de alimentos, bebidas, tabaco, perfumes, aceites, medicamentos, plaguicidas, fertilizantes, tóxicos y demás productos de control sanitario específico. (artículos 194,195,196 y 280 de la LGS)

Las empresas dedicadas al giro de alimentos, bebidas, medicamentos y similares, perfumería, artículos de aseo y belleza, tabaco, plaguicidas, disposición de cadáveres, órganos y tejidos, están obligadas a llevar control estadístico de sus actividades, el cual debe proporcionarse a solicitud de las autoridades del ramo. (artículo 107 de la LGS)

En los establecimientos mercantiles todo aparato que produzca humo, gas o cualquier sustancia proveniente de la combustión, contará con dispositivos para su captación y control y estará construido y colocado de manera que evite el peligro de intoxicación, sin perjuicio de otras acciones ecológicas. (artículo 76 del Reglamento de la Ley General de Salud en Materia de Control Sanitario de Actividades, Establecimientos, Productos y Servicios)

En toda papelería de sanatorios y giros similares, se deberá indicar el

nombre, razón o denominación social y el número de licencia sanitaria. (artículos 37 y 220 del Reglamento de la Ley General de Salud en Materia de Prestación de Servicios de Asistencia Médica)

8. Estadística.

8.1.Ley de Información, Estadística y Geografía (LIEG)

El artículo 8º de la Ley de Información Estadística y Geográfica, ordena que quienes tienen empresas, establecimientos industriales, comerciales, agropecuarios, forestales y pesqueros, los dedicados a la producción o venta de bienes o servicios; las sociedades y asociaciones civiles, así como las demás instituciones públicas, privadas y sociales con fines no lucrativos y las docentes y culturales, estarán obligadas a inscribirse en los registros que para tales fines lleve el Instituto y a revalidar anualmente su inscripción. (ARTÍCULO 8 de la Ley de Información Estadística y Geográfica)

Es obligatorio obtener de las autoridades administrativas la cédula de identificación estadística, con el correspondiente número de identificación. (artículo 33 del Reglamento de la Ley de Información Estadística y Geográfica)

9. Inversiones.

9.1.Ley de Inversión Extranjera. (LIE)

El artículo 15 y 16 de la Ley de Inversión Extranjera, señala lo siguiente: "... Se requiere permiso de la Secretaría de Relaciones Exteriores para la constitución de sociedades. Se deberá insertar en los estatutos de las sociedades que se constituyan, la cláusula de exclusión de extranjeros o el

convenio previsto en la fracción I del artículo 27 constitucional. ..” La Ley en cita, continúa diciendo en el artículo 16: “... Se requiere permiso de la Secretaría de Relaciones Exteriores para que las sociedades constituidas cambien su denominación o razón social, o para que modifiquen su cláusula de exclusión de extranjeros por la de admisión de extranjeros.

10. Obligaciones locales.

10.1. Uso de suelo.

La Ley de Desarrollo Urbano del Distrito Federal, señala para cualquier establecimiento, lo que incluye comercios y negocios, la obligación de obtener la certificación de zonificación para uso específico, que es el documento expedido por la Secretaría de Desarrollo Urbano y Vivienda, Registro de los planes y programas del Gobierno del Distrito Federal, por medio del cual se certifica si un uso de suelo es permitido, condicionado o prohibido, especificando las normas técnicas complementarias que le sean aplicables de acuerdo al programa parcial de desarrollo Urbano que le corresponda.

En las delegaciones Políticas se puede efectuar este trámite siempre y cuando el domicilio del establecimiento se encuentre dentro de su jurisdicción, para tramitarlo, se requiere:

a) Llenar solicitud.

b) Presentarse en la delegación correspondiente a la Oficina de Desarrollo Urbano, con la solicitud y el aviso de alta ante la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

c) Presentar un croquis donde se indique el nombre de todas y cada una de las calles que limiten la manzana donde se encuentra el establecimiento, superficie en metros cuadrados y orientación del mismo.

d) Realizar el pago de derechos que determine la ley correspondiente en materia fiscal para el Distrito Federal.

En cinco días aproximadamente se regresará por la contestación; si la zona para establecerse es permitida no habrá mayor problema y no se requerirá de solicitar la licencia de uso de suelo; si la zona es condicionada, se tendrá que tramitar la licencia de Uso de Suelo; en caso de resultar zona prohibida, debe buscarse otro lugar para establecerse.

La vigencia de este documento es anual.

10.1.1. Licencia de Uso de Suelo.

Es el documento expedido por las autoridades por medio del cual se autoriza el uso o destino que pretenda darse a un predio o local.

Es para aquellas personas que en la Certificación de Zonificación para uso específico, se les condiciona a la obtención de licencia de Uso de Suelo, por lo que deben recurrir a realizar este trámite ante la Delegación en la Oficina de la Subdirección de Licencias Unidad de Giros Mercantiles que corresponda al domicilio del establecimiento, presentando:

- a) Solicitud (Original y dos copias)
- b) Planos arquitectónicos autorizados, con planos de localización y distribución, los que se mandan a elaborar con un arquitecto y describen el sitio de las cosas.
- c) Memoria descriptiva, que es un breve resumen de los datos generales de la empresa, así como de las actividades que se llevarán a cabo, de la descripción del lugar y de los equipos utilizados.

d) Estudio de imagen urbana y proyección de sombras.

Todos los cuales se solicitan a un arquitecto para que los realice y autorice.

10.2. Expedición de constancia de alineamiento y número oficial.

Conforme al artículo 31 del Reglamento de Construcciones para el Distrito Federal, deberá solicitarse la constancia mencionada para efectos de que cualquier negocio opere formalmente. Lo que se realizará ante la Secretaría de Desarrollo Urbano y Vivienda Delegacional, proporcionando los datos del inmueble y acreditando la personalidad del solicitante.

10.3. Avisos.

10.3.1. Aviso de declaración de apertura para establecimiento mercantil.

De acuerdo con la Ley para el Funcionamiento de Establecimientos Mercantiles para el Distrito Federal, en sus artículos 42 al 47, el empresario que pretenda establecer un local, deberá dar el Aviso de declaración de apertura para establecimiento mercantil, ante la Secretaría de Gobierno del Distrito Federal, acompañando todos los datos del empresario persona física o moral, la manifestación y acreditación de cumplir con los requisitos que establece el Reglamento de Construcción para el Distrito Federal, la Ley de Protección Civil para el Distrito Federal, el permiso de la Secretaría de Relaciones Exteriores, la Constancia de Zonificación de Uso de suelo, o Licencia de Uso de Suelo, o Constancia de Acreditación de uso de suelo por derechos adquiridos; un croquis de la ubicación del establecimiento mercantil.

10.3.2. Aviso de funcionamiento del establecimiento.

Ante la Secretaría de Salud, Servicios de Salud Pública del Distrito Federal, Dirección de Regulación Sanitaria, Subdirección Técnica Normativa, Departamento de Licencias Sanitarias, deben tramitarse el Aviso de funcionamiento del establecimiento y la obtención de la licencia sanitaria, que son los documentos expedidos por la Secretaría de Salud, por medio de los cuales se autoriza que un establecimiento opere y funcione por haber cumplido con los requisitos sanitarios que exige la ley y el reglamento de la materia.

La licencia sanitaria es para los negocios que elaboran, venden, empacan productos ya sea comestibles o de otro tipo que requieren de un alto grado de cuidado en su elaboración, por lo que la Secretaría de Salud regula mediante una inspección del establecimiento las condiciones en que se llevan a cabo dichas operaciones, y otorga la licencia sanitaria a quienes cumplen con los requisitos.

No todos los negocios tienen que hacer este trámite, los más usuales son restaurantes, fondas, puestos de comida en los tianguis, mercados, pollerías, etc.

Los establecimientos que no requieren de licencia sanitaria deberán gestionar el aviso de apertura, el cual consiste en la comunicación que debe efectuar el propietario del negocio a la Secretaría de Salud de que ha iniciado operaciones su establecimiento, con el propósito de que se le registre, quedando sujeto a la vigilancia de la autoridad mencionada, debiendo exhibir los siguientes documentos:

- a) Fotocopia de alta ante la Secretaría de Hacienda y Crédito Público

(R. F. C.) .

- b) Fotocopia de identificación que cuente con fotografía.
- c) Cuando el trámite se realice por un tercero, deberá exhibir carta poder debidamente requisitada e identificación con firma y fotografía.

La vigencia es por tiempo indefinido.

Los negocios que se encuentran obligados a obtener la Licencia Sanitaria, deberán tramitarla, dentro de los treinta días siguientes a la fecha en que se dio de alta el negocio, presentando:

- a) Fotocopia de alta ante la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.
- b) Original y copia de solicitud de licencia sanitaria, firmada por el socio o persona autorizada para este tipo de trámites.
- c) Carta compromiso firmada por persona autorizada por medio de la cual se responsabiliza y hace constar que cumple con todos los requisitos sanitarios exigidos.
- d) Fotocopia de identificación con fotografía y firma.

La vigencia de esta licencia es, por lo general de dos años y deberá revalidarse treinta días antes de su vencimiento, para cumplir con esto deberá presentarse:

- a) Original de licencia sanitaria vencida.
- b) Original y copia de solicitud de licencia sanitaria, firmada por persona autorizada para este tipo de tramites.
- c) Original de carta compromiso firmada por persona autorizada.
- d) Fotocopia de identificación con fotografía y firma.

En caso de que el negocio cambie de actividad, de propietarios o cierre,

debe dar aviso a esta Secretaría cuando menos cinco días hábiles antes de que esto suceda.

Para efectuar la cancelación de la licencia sanitaria se requiere:

- a) Original de la Licencia Sanitaria.
- b) Fotocopia de baja ante la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.
- c) Fotocopia de identificación.

Requisitos que se fundamentan en la Ley de Salud para el Distrito Federal.

10.4.Otros.

10.4.1. Solicitud de expedición y colocación de la placa de control de ocupación de Inmuebles.

Esta solicitud, requiere ser llenada con los datos del empresario y de su representante legal en su caso, los datos generales del inmueble, el uso que se le da al inmueble, un croquis de localización con tinta negra, el lugar donde se va a colocar la placa; y debe acompañarse de:

- a) Autorización de ocupación. (copia simple y original o copia certificada para cotejo)
- b) Constancia de seguridad estructural, en su caso (copia simple y original o copia certificada para cotejo)

Este trámite tiene una vigencia indefinida.

10.4.2. Expedición de licencia o permiso para la fijación, instalación o colocación de anuncios.

Este trámite deben realizarlo los establecimientos mercantiles que requieran de anuncios, ante la Delegación política correspondiente, Secretaría de

Desarrollo Urbano y vivienda, proporcionando nuevamente los datos del empresario y en su caso de su representante legal, un croquis de localización del inmueble, las características del anuncio, descripción del anuncio, un croquis o dibujo del anuncio (incluyendo el texto), y deberá acompañarse de:

- a) Acta constitutiva.
- b) Fotografías a color de siete por nueve centímetros de la perspectiva completa de la calle y de la fachada del inmueble.
- c) Fotografía, dibujo, croquis o descripción que muestre la forma, dimensiones, colores, texto, y demás elementos que constituyen el mensaje publicitario.
- d) Materiales de que está construido el anuncio.
- e) Lugar de ubicación, expresando la clasificación de la zona.

Todo lo anterior se fundamenta en el artículo 51 fracciones de la I a la VI del Reglamento de Anuncios para el Distrito Federal y en el Manual de Procedimientos para la Recepción y Expedición de Licencias de Anuncios.

Este permiso tiene una vigencia de tres años.

10.5. Bomberos.

10.5.1. Visto bueno de prevención de incendios.

Es el documento expedido por la Secretaría de Seguridad Pública del Gobierno del Distrito Federal, por medio del cual se hace constar que el establecimiento cumplió con los requisitos preventivos de incendios que exige el Reglamento de Construcciones para el Distrito Federal.

Este requisito opera solo para los negocios que cuenten con local fijo, y la obligación de solicitarlo empieza a partir de haber obtenido el alta en el

Registro Federal de Contribuyentes.

Se realizará una verificación del local para cerciorarse de que cumple con los requisitos exigidos en el reglamento de Construcciones, si el inspector al revisar el local encuentra que se necesitan modificaciones o compras lo manifestará por escrito al propietario, y éste tendrá treinta días para cumplir con lo requerido.

Si debe comprar extinguidores o recargarlos debe pedir carta responsiva y factura de quien le presta el servicio. Es importante que sean exactamente los indicados por Bomberos, o si tiene que hacer modificaciones como instalación de puertas de emergencia, nuevas escaleras, etc. lo haga por su seguridad.

Una vez realizada la verificación debe acudir nuevamente a la Oficina de bomberos con un escrito de todo lo que realizó, adjuntando el oficio de ordenamiento que dejó el inspector, para que le otorguen el visto bueno de prevención de incendios, ya sea en ese momento, o posteriormente a una nueva verificación.

La vigencia de este Visto Bueno es anual por lo tanto está sujeta a renovación.

10.6. Impuestos locales en el Distrito Federal.

Dentro de las obligaciones locales en materia fiscal que se fijan para los empresarios, se encuentran las siguientes:

- a) Impuesto sobre automóviles nuevos.

- b) Impuesto sobre nóminas.
- c) Impuesto sobre hospedaje.
- d) Impuesto sobre tenencia o uso de automóviles.
- e) Impuesto sobre juegos, loterías, rifas y sorteos.
- f) Etcétera.

CAPÍTULO III

LA MICROEMPRESA.

1. Concepto.

El estudio de la microempresa para el derecho es una tarea difícil, debido, principalmente a que, al igual que ocurre con la empresa, no se trata de un concepto jurídico, sino económico, que debe trasplantarse al derecho por necesidades sociales, que son fuentes del mismo.

Siguiendo las reglas de la conceptualización, habremos de decir que la palabra *microempresa*, es un neologismo, una palabra que aún no aparece en el diccionario de la Real Academia Española.

Microempresa es una palabra compuesta cuyo primer elemento es micro- y el segundo es empresa.

Etimológicamente el primero de los elementos micro- proviene del griego μικρος igual a pequeño. Micro no es propiamente una palabra, sino un elemento compositivo que antepuesto a otro interviene en la formación de algunas voces españolas con el significado de <<pequeño>>, verbigracia: *microbio*. Este significado se aplica también como elemento compositivo inicial que significa o indica la millonésima parte de una unidad (10^{-3}), por ejemplo *Microfaradio*.⁴⁰

De un análisis superficial de los conceptos a los que se antepone la palabra micro, se desprende que *microempresa*, debe significar:

- a) Una empresa más pequeña de lo normal;
- b) Una empresa diminuta;
- c) Una empresa escasamente desarrollada;
- d) Una empresa débil;
- e) Una empresa con deficiente desarrollo.

El segundo de los componentes de la palabra, esto es empresa ha sido materia de conceptualización en el primer capítulo de este trabajo de investigación.

En términos lógicos, microempresa es una especie del género empresa; Toda microempresa es una empresa, pero no toda empresa es una microempresa.

Y es precisamente en este punto, donde las perfectas leyes de la lógica y la matemática, derivan en las perfectibles leyes sociales, o normas jurídicas: ¿Quién y bajo qué criterios delimita el universo de la Microempresa?

En nuestro país el término Microempresa parece haber sido utilizado por primera vez en el marco del Plan Nacional de Desarrollo 1983-1988 y del Programa Nacional de Fomento Industrial y de Comercio Exterior 1984-1988, cuando el treinta de abril de mil novecientos ochenta y cinco se aprobó el Programa Para el Desarrollo Integral de la Industria Mediana y Pequeña.

La historia del concepto será materia de otro apartado, sin embargo, señalaremos que en la Ley Federal para el Fomento de la Microindustria, publicada en el Diario Oficial de la Federación el veintiséis de enero de mil

⁴⁰ Diccionario de la Lengua española.

novecientos ochenta y ocho, en su artículo Tercero se lee lo siguiente: "Para los efectos de esta ley, se consideran empresas microindustriales las unidades 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, los cuales se publicaran en el Diario Oficial de la Federación"⁴¹

Ahora bien, la exposición de motivos de la iniciativa de tal Ley, establece su fundamento jurídico precisamente en el Plan Nacional de Desarrollo 1983-1988, su motivación en el hecho de que el país había venido fomentando desde los años treinta el desarrollo de la Industria Mediana y Pequeña, atendiendo a su carácter eminentemente nacional y a su importancia en la producción de bienes básicos, la generación de empleos, el desarrollo regional y la formación de empresarios. Sin embargo, señala la iniciativa, y se transcribe: "... la experiencia reciente evidenció que las políticas e instrumentos que resultaban exitosos para el desarrollo de las empresas pequeñas y medianas, resultaban poco efectivas y a veces inaccesibles para las empresas más pequeñas, de naturaleza fundamentalmente familiar o unipersonal."⁴² En tal orden de ideas, la iniciativa, continúa diciendo que el decreto del Programa Para el Desarrollo Integral de la Industria Mediana y Pequeña de mil novecientos ochenta y cinco, se había propuesto reconocer y definir por primera ocasión esa realidad, con el fin de que los apoyos existentes adoptaran las modalidades apropiadas y accesibles en beneficio de las unidades industriales más pequeñas, y que no obstante los esfuerzos, se había mostrado que las

⁴¹ Se entiende por Secretaría a la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.

⁴² Iniciativa de presentada por el Ejecutivo a la H. Cámara de Diputados del Congreso de la Unión. 13.Nov.1987

microindustrias, con su potencial de producción, empleo, desarrollo regional y creatividad, seguían constituyendo un sector marginado de la economía formal y proporcionalmente muy poco, beneficiado por los instrumentos y apoyo en beneficio de la pequeña y mediana industria.

Esta iniciativa, tipificaba en general a la microindustria como empresa de tipo personal o familiar, formada a partir de ahorros patrimoniales, con sistemas administrativos y operativos rudimentarios, poco consolidada en su estructura, que utiliza fundamentalmente materias primas y componentes nacionales, requiere de modestos volúmenes de inversión y, comparativamente, mayor aplicación de mano de obra. Los principales problemas de la microindustria señalados, fueron:

- a) Reducida capacidad de gestión y organización;
- b) Utilización de técnicas obsoletas;
- c) Problemas para el abasto de insumos en términos competitivos;
- d) Mercados inseguros;
- e) Poco o nulo acceso al crédito bancario;
- f) Compleja tramitación y reglamentación para su instalación, operación y acceso a incentivos;

Ya desde la iniciativa, que hoy en día tiene más de una década de existencia, se tenía en el ejecutivo la conciencia de que uno de los factores que dificultan la constitución y funcionamiento de empresas es la complejidad burocrática para su registro y operación, pues las legislaciones en materia fiscal, de seguridad social, sanitarias, de uso de suelo, etcétera, no establecen, en general, un claro tratamiento diferenciado, que permita a la microindustria cumplir con facilidad los trámites relativos a su funcionamiento. Lo que provoca que los costos por trámites lleguen a ser superiores al propio

capital a invertir, tomando en consideración que una gran parte de los microindustriales no cuentan con estudios superiores, en ocasiones ni con la preparación básica, la mayoría desconocen la necesidad y la forma de cumplir con los trámites, aunado a que se encuentran incapacitados para contratar gestores.

Dentro de estas motivaciones la iniciativa de ley apuntó como imperativo económico y social propiciar el desarrollo de la microindustria, y reconocer su importancia dentro de la economía nacional.

La Ley fue aprobada y publicada en el Diario Oficial de la Federación el veintiséis de enero de mil novecientos ochenta y ocho, definiendo microindustria en su artículo 3º, tal y como se ha transcrito.

1.1. Microempresa y microIndustria.

A pesar de que como antecedente de la microempresa, las instituciones y funcionarios públicos, siempre se remiten a la Ley Federal para el Fomento de la Microindustria, hemos observado que, tomando como referencia que la microempresa es una especie del género empresa, microempresa no es lo mismo de microindustria. Pues la microindustria formaría un subconjunto dentro del universo microempresa.

Por tanto, La Ley Federal para el Fomento de la Microindustria es aplicable únicamente a las microempresas industriales, estrictamente hablando, sin embargo, los planes de apoyo y programas gubernamentales, han utilizado, por más de una década, indistintamente los términos microindustria y microempresa, como si fuesen sinónimos. Sabemos que no

se trata de sinónimos, sin embargo, para fines prácticos, continuaremos dándoles el trato de sinónimos a lo largo del presente capítulo y el siguiente.

2. Microempresa en la economía.

No existe consenso entre el número de empresas en México, según datos de la comisión de fomento económico e industrial del Senado de la República, el Instituto Mexicano del Seguro Social, registra seiscientas cincuenta mil empresas cotizando. El INEGI y la STPS (Secretaría del Trabajo y Previsión Social) contabilizaron tres millones quinientos setenta y cinco mil quinientos ochenta y siete negocios en la encuesta nacional de micronegocios mil novecientos noventa y seis, de los cuales dos millones novecientos noventa y seis mil cuatrocientos cuarenta son trabajadores por cuenta propia. Según el censo Económico del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática de mil novecientos noventa y cuatro, destaca el hecho de que del total de unidades de producción establecidas, la micro pequeña y mediana empresa representaban el noventa y ocho por ciento; absorbían el cincuenta por ciento de la mano de obra y aportaban cuarenta y tres por ciento del producto, proporción que equivalía al once por ciento del Producto Interno Bruto (PIB).

Ahora bien, de ese subconjunto de negocios, el noventa y siete por ciento es micro, el dos punto siete por ciento pequeñas y el cero punto tres por ciento son medianas. Asimismo cincuenta y siete por ciento son empresas dedicadas al comercio, treinta y uno por ciento a los servicios, once por ciento al sector manufacturero y el uno por ciento restante a la industria de la construcción.

También se mostró en aquel estudio que el sesenta y uno por ciento de este tipo de empresas se encontraban en la ciudad de México, en los Estados de Jalisco, Estado de México, Nuevo León, Guanajuato, Puebla y Veracruz.

Todos los datos anteriores se dieron bajo el criterio de que la microempresa era la unidad productiva que no rebasaba de quince trabajadores y de un valor de ventas de ciento diez veces el salario mínimo anual vigente. Criterio que ya ha sido modificado.

De esa misma investigación, tenemos que el treinta y ocho por ciento (38%) de los microempresarios tiene un nivel de escolaridad de primaria o menor; el sesenta y dos por ciento (62%) de las microempresas está integrada por sociedades familiares; el cincuenta por ciento (50%) de los microempresarios basa la fijación de sus precios en el costo de materias primas; el sesenta y dos por ciento (62%) de las microempresas invierte la gran mayoría de sus ganancias en materias primas; el setenta y dos por ciento (72%) tiene como cliente al consumidor final; el sesenta y uno (61%) por ciento efectúa sus ventas de contado; el cincuenta por ciento (50%) está dispuesto a recibir capacitación gerencial; Sólo el veintitrés por ciento (23%) de las microempresas solicitó crédito en los seis meses anteriores a la realización del estudio de INEGI.

La importancia de estas empresas se deriva del uso intensivo de mano de obra que requieren en sus procesos productivos. En promedio una microempresa emplea a nueve trabajadores. Por otra parte la inversión promedio por establecimiento asciende a \$10,000.00 (DIEZ MIL PESOS 00/100 M. N.)

En cuanto a lo productividad, los datos revelan que existe un valor agregado importante. En el caso de la microempresa representa el treinta y nueve por ciento (39%) del valor bruto de la producción.

Sin embargo, solo una pequeñísima cantidad de las microempresas exportan, según el estudio realizado por el INEGI, las razones aducidas para no hacerlo son:

- a) Falta de información;
- b) Complejidad de los trámites a seguir;
- c) Falta de financiamiento;
- d) El hecho de encontrarse en la informalidad.

Tampoco se aprecia vinculación de la microempresa con las grandes empresas y el sector público, solo el veintiséis por ciento (26%) de las micro, pequeñas y medianas empresas provee de bienes y servicios al sector público y a la gran empresa. Las microempresas tienen poco o nulo acceso a la tecnología, trabajan mediante una capacitación informal.

Ahora bien, los datos proporcionados por INEGI en el censo económico de mil novecientos noventa y cuatro, se alejan cada vez más de la realidad, en primer lugar porque el criterio de estratificación de empresas fue modificado por decreto publicado en el Diario Oficial de la Federación el treinta de marzo de mil novecientos noventa y nueve, y en segundo lugar porque las condiciones del país se han modificado en los últimos seis años.

Por un lado se tiene la certeza de que el mayor grupo de empresas lo constituyen las micro, y por otro las instituciones gubernamentales insisten en aplicar programas y apoyos para la micro, pequeña y mediana empresa

siempre en conjunto, es decir, como si se tratase de un paquete homogéneo, cuando la microempresa representa el mayor número dentro del mismo aún no puede decirse que exista un programa de apoyo creado específicamente para sus características especiales.

2.1. Encuesta Nacional de Micronegocios 1996.

Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática.

Para la realización de la encuesta a micronegocios realizada por el Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática, se consideraron como micronegocios a las unidades económicas de hasta seis personas, incluidos el dueño y los trabajadores del mismo, remunerados o no, en las siguientes actividades: Industria extractiva y de la construcción, comercio, servicios y transporte. En contraste, para el sector manufacturero se considera a las unidades de hasta dieciséis personas (incluido el dueño y los trabajadores remunerados o no) debido a que en general, se requiere de un mayor número de personas para operar un negocio manufacturero. Los micronegocios fueron identificados mediante la Encuesta Nacional de Empleo Urbano (ENEU).

La Encuesta Nacional de Micronegocios 1996, es representativa para todas las áreas urbanas con 100,000 y más habitantes. La muestra seleccionada fue de 13,097 micronegocios de los cuales se obtuvieron 12,021 entrevistas.

El total de micronegocios encontrados a nivel nacional en las zonas urbanas, es de 3,575,587 de los cuales aproximadamente el 84% son

trabajadores por su cuenta, en el restante 16% el dueño es el patrón. De ese universo de micronegocios el 71% se desarrollan sin local, o bien son personas dedicadas al transporte, o cuentan con un puesto fijo o semifijo en la vía pública; El restante 29% son micronegocios que cuentan con un local fijo para el desarrollo de sus actividades.

El 65% de los micronegocios cuentan tan solo con un trabajador, que es, a su vez, el dueño del negocio. Y solo los dueños que se encuentran en posición de patrón llegan a tener hasta 16 trabajadores. En tanto que los negocios en que el dueño es trabajador por su cuenta el máximo de trabajadores con que cuenta es de seis. De la cantidad de micronegocios que no cuentan con local sus dueños manifiestan que las razones por las cuales no lo tienen son:

26.5% No puede comprar o rentar local;

41%, así lo requiere su actividad;

30%, es más cómodo y barato;

2%, así vende más;

El restante manifestó otro tipo de motivos, poco especificables.

Del total de micronegocios con local, el 48% es propio, el 37% es rentado, 14% es prestado y el restante manifestó otro tipo de tenencia de local no determinable.

En cuanto a los registros mínimos a los que están obligados los microempresarios del total de micronegocios 3,575,587, están registrados ante una organización gremial 381,576, esto es aproximadamente un 10.7%; Registrados ante la cámara de su actividad 207,892 lo que representa aproximadamente un 5.8%; Están registrados ante la tesorería municipal del

estado o del Distrito Federal 834,877, esto es 23.3%; Registrados ante la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial 104,479, 2.92%; Registrados ante la Secretaría de Salud 244,794 cantidad que representa un 6.8%; Registrados ante otros 93,012, lo cual representa un 2.6%, lo que arroja un total de 1,306,456 de micronegocios que no cuentan con registro de algún tipo, lo que representa el 36.5%.

3.La microempresa en el Derecho Mexicano.

Como ocurre con la empresa, la microempresa no es un término jurídico, se trata de una nueva ficción acuñada por la burocracia, que nació con el Plan Nacional de Desarrollo mil novecientos ochenta y tres, mil novecientos ochenta y ocho, durante el gobierno del licenciado Miguel de la Madrid Hurtado, que se fundamentó en los artículos 25 y 26 constitucionales. Fue en aquel entonces que al amparo del Programa para el desarrollo integral de la Industria Mediana y pequeña, se notó la existencia de empresas más pequeñas aún, que obviamente no se desarrollaron en ese sexenio, que no contaban con apoyos gubernamentales y que, sin embargo, proveían de empleo. En tal consideración el titular del ejecutivo, realizó una iniciativa de ley, misma que fue enviada al Congreso de la Unión, con el propósito de elevar a rango de ley el fomento de la microindustria, en ese sentido, se elaboró la Ley Federal de Fomento para la Microindustria.

3.1.Ley Federal para el Fomento de la Microindustria.

Con los antecedentes relatados, el veintiséis de enero de mil novecientos ochenta y ocho, se publicó en el Diario Oficial de la Federación, la Ley Federal para el fomento de la Microindustria, como una forma de

apoyo a las industrias más pequeñas, que no podían acceder al crédito y a los costosos trámites de constitución y legalidad que son obligatorios para las grandes empresas.

Anterior a esta Ley, existió hasta mil novecientos setenta y cinco, año en que se abroga, la Ley de Fomento a Industrias Nuevas y Necesarias, por lo que hasta el año de mil novecientos ochenta y ocho, fecha en que se publica la Ley Federal para Fomento de la Microindustria, existe un vacío legal en cuanto a la protección y fomento de las empresas más pequeñas.

La Ley Federal para el Fomento de la Microindustria, en su artículo 3º señala como microindustria, las unidades 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 de Comercio y Fomento Industrial, los cuales se publicarán en el Diario Oficial de La Federación.

No existe ninguna otra Ley que sustente la existencia de la microempresa, por tanto no existe ley que fundamente la existencia de la microempresa, dado que hemos analizado ya que no toda empresa es industria, pues ésta última es un subconjunto de la primera, así que la Ley en cita, en estricta lógica y gramática, sólo sería aplicable al conjunto de microempresas industriales, quedando fuera las de comercio y servicios.

Sin embargo a lo largo de la "vigencia" de esta ley, el término se ha aplicado indistintamente para microempresa y microindustria, en ese sentido cada vez que se habla de algún apoyo otorgado por ejemplo por Nacional

Financiera a las empresas más débiles, se habla de la "micro, pequeña y mediana empresa", al hablar de la necesidad de apoyos fiscales y de capacitación, se habla de la Micro, Pequeña y Mediana empresa; sólo, en contadas ocasiones se habla de la microindustria. De igual forma al fundamentar cualquier apoyo gubernamental a la microempresa, se cita la Ley Federal para el Fomento de la Microindustria.

La ley se compuso de cuarenta y cinco artículos, señalando como responsable de su aplicación a la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. El veintidós de julio de mil novecientos noventa y uno, se reformó y adicionó la Ley para incluir en ella a los artesanos, por lo que su nombre se modificó al siguiente: "Ley Federal para el Fomento de la Microindustria y la actividad artesanal".

El tres de diciembre de mil novecientos noventa y tres, la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, publicó en el Diario Oficial de la Federación el acuerdo por el que se modificaban las definiciones de micro, pequeña y mediana industria, fundamentándose para ello en el artículo 34 de la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal, en el artículo 3º de la Ley Federal para el fomento a la microindustria y la actividad artesanal, y el artículo 5º del decreto que había aprobado el Programa para la modernización y desarrollo de la Industria micro, pequeña y mediana, 1991-1994. En él se estableció que Microindustria se definiría como la empresa que ocupara hasta quince personas y el valor de sus ventas netas anuales no rebasaran del equivalente a \$900,000.00 (Novecientos mil pesos 00/100 M. N.)

Posteriormente este criterio se modificó el treinta de marzo de mil novecientos noventa y nueve, con base a los estatutos del Consejo Nacional

de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, publicado el veintitrés de mayo de mil novecientos noventa y cinco, y dado que los criterios de estratificación vigentes han sido superados, es conveniente definir los estratos con la finalidad de establecer rangos acordes con las necesidades actuales que apoyen y promuevan la instalación y operación de las empresas micro, pequeñas y medianas, así como orientar la homologación con las tendencias mundiales. Se establecen los criterios de estratificación de empresas de la siguiente manera:

TAMAÑO	SECTOR		
	INDUSTRIA	COMERCIO	SERVICIOS
MICROEMPRESA	0-30	0-5	0-20
PEQUEÑA EMPRESA	31-100	6-20	21-50
MEDIANA EMPRESA	101-500	21-100	51-100
GRAN EMPRESA	501 EN ADELANTE	101 EN ADELANTE	101 EN ADELANTE

A pesar de fundamentar el decreto en la Ley Federal para el Fomento de la Microindustria, la citada ley no se ha modificado de acuerdo con los nuevos criterios de estratificación, existiendo una incongruencia, pues la ley no habla en ningún momento de la posibilidad de que por decreto se modifique la cantidad de trabajadores que se utilizaran como criterio para definir a una microempresa, aún más no habla de microempresa. Únicamente autoriza a la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial para que

establezca los montos de las ventas bajo los cuales una industria puede considerarse micro. Lo que atenta contra el principio de que “Todo lo que no esté expresamente permitido a la autoridad le está prohibido”.

3.2. Ley de Fomento para el desarrollo económico del Distrito Federal.

Esta Ley publicada en el Diario Oficial de la Federación el veintiséis de diciembre de mil novecientos noventa y seis, tiene por objetivo promover y fomentar las actividades económicas en el Distrito Federal. En su artículo 2º fracción V establece: “La presente Ley tiene los siguientes objetivos: ... V. Fomentar de manera prioritaria la micro, pequeña y mediana empresa...”

Sin embargo, en ninguno de sus apartados señala que se entenderá por microempresa, aunque en su artículo 3º fracción VI establece que empresa es la unidad económica constituida conforme a la legislación vigente, dedicada a la producción de bienes o prestación de servicios. Es importante mencionar que en la nueva Ley que se encuentra en Iniciativa en la Asamblea Legislativa del Distrito Federal, se omite la definición de empresa.

Esta Ley continúa estableciendo los criterios bajo los cuales se regirán los programas de fomento a la micro, pequeña y mediana empresa. Sin que ninguna de estas disposiciones haya tenido, aún aplicación concreta para alguna microempresa.

4. Historia de la Microempresa en México.

4.1. Época prehispánica.

La organización comercial de los aztecas ha sido objeto de interés debido al

refinamiento económico y mercantil que implica el desarrollo de un sistema mercantil tan complejo como el que ellos tenían.

Desde los tiempos del florecimiento de la urbe teotihuacana, existían los mercados locales, abastecidos por extensas y complicadas redes comerciales de intercambio de los más variados productos. Si se considera que la llamada época clásica de Mesoamérica, en la cual Teotihuacan ocupa un lugar preponderante, se inicia junto con la era cristiana, entonces la costumbre de los tianguis o mercados resulta una tradición milenaria.

En todo pueblo de mediana importancia existía un tianguis ubicado a la entrada, o tal vez a un lado del Teocalli, pero siempre cercado por una tapia y con varios accesos. Los tianguis contaban con una especie de altar, en donde se colocaba el ídolo del Dios de los Mercados, a sus pies los mercaderes dejaban una ofrenda de sus propias mercancías. Los sacerdotes recogían y aprovechaban las ofrendas. El mercado era una especie de feria que se verificaba en diferentes poblaciones cada cinco días aproximadamente. En días establecidos acudían los habitantes de una comarca previamente delimitada y que casi siempre abarcaba unos veinte kilómetros a la redonda. El día de tianguis era de fiesta y todos debían concurrir. Estaba prohibido vender cosas en los caminos por lo que todas las transacciones se realizaban en ese lugar. Los sacerdotes tenían especial cuidado de que esto se cumpliera para que ellos recibieran las ofrendas. Si la gente no asistía se enojaba con ellos el Dios de los mercados. Como cada vendedor pagaba un impuesto el día del mercado era importante para el cacique y para la comunidad.

4.1.1. Los pochtecas.

Las redes de intercambio comercial estaban a cargo de los grandes mercaderes llamados pochtecas. Ellos se encargaban de abastecer los tianguis con productos traídos al por mayor de apartadas regiones. Verdaderos profesionales del comercio, constituían una clase aparte relacionada con la nobleza y con una jerarquía particular. Estos mercaderes internacionales recorrían las rutas comerciales trazadas por sus antecesores desde la era Teotihuacana. A decir verdad, los comerciantes transportaban sus mercaderías desde las zonas metropolitanas hasta regiones muy apartadas. Ellos fueron los encargados de llevar la cultura de Teotihuacan hasta Guerrero, Veracruz y Oaxaca. Mas aún en el Siglo V de nuestra era ya alcanzaban zonas tan remotas como el altiplano de Guatemala y el Peten.

Viajaban en grupos parecidos a las caravanas del desierto del Sahara, establecían el intercambio entre los diferentes pueblos y mantenían relaciones con otros grupos de pochtecas que tocaban lugares diferentes. Sus viajes podían llegar a durar años de travesía por caminos difíciles y territorios no muy amistosos. En ocasiones llevaban a cabo labores de espionaje en favor de gobernantes aztecas, y se sabe de casos en que se hacían pasar por habitantes del lugar para poder hacer un reconocimiento a fondo de la situación.

Los pochtecas, tenían una formación esmerada. Además de aprender las rutas del comercio, también sabían las costumbres y las lenguas de los pueblos que les tocaba recorrer. Aunque no constituían una organización militar, conocían de artes marciales a fin de defender su preciada mercancía, de los frecuentes ataques de salteadores y ejércitos enemigos. Como a veces desempeñaban el papel de embajadores, también tenían conocimiento de las costumbres y protocolo de la corte. Al hecho de que los pochtecas

llegaran a las plazas con marcada regularidad se debe el que se realicen, aun en la actualidad, los mercados en días fijos de la semana.

4.1.2. Las compras.

En épocas del imperio Azteca existían varios tianguis donde los pochtecas llegaban con marcada regularidad. De ellos sobresalen el de Cholula y el de Tlatelolco, muy bien comunicado. Este contaba con el embarcadero de la lagunilla, cuya capacidad era de 25,000 canoas, también estaba comunicado por la Calzada del Tepeyac. Era tal la capacidad del tianguis de Tlatelolco que causó la admiración de Bernal Díaz, con lujo de detalle el cronista narra la inmensa variedad de productos del mar y de la tierra, artesanías y objetos artísticos que allí se exhibían para la venta. Desde fardos de algodón y talegas de plumas hasta bultos de copal, bolsas de cochinilla y de hule, jícaras de oro en polvo y cazuelas de turquesas; incluso había una sección para la venta de esclavos.

Existía un tribunal especial que funcionaba en los tianguis para resolver las querellas que se suscitaban; y ahí mismo se aplicaban las penas. Dependiendo de la importancia de la plaza era el número de jueces: en el de Tlatelolco había doce, que se encargaban de que las transacciones se realizaran de acuerdo a lo establecido. Era competencia de los jueces que los signos de cambio fueran utilizados correctamente: Las mantillas de algodón, los granos de cacao, el oro en grano o en polvo (transportado en cañones transparentes de pluma de aves), y las cuentas de jade. Además de los tianguis de México y de Tlatelolco, cada parcialidad o campa tenía su tianguis: El de Atzacualco, al noreste; El de Zoquiapan, al sureste; El de Moyotlan, al suroeste y el de Cuepopan, al noroeste. Había además

mercados especializados como el de Atenentitlan, que era el de la sal, o el de Azcapotzalco, que se destinaba a la venta de esclavos. El mercado de Cholula se especializaba en joyas, piedras finas y plumas; El de Texcoco en ropas, jícaras y loza. El de los perros estaba en el poblado de Acolman y subsistió años después de la conquista.⁴³

4.2. La colonia.

La encomienda era el derecho que se daba a los individuos para cobrar y hacer suyos los tributos que paga un determinado número de los naturales de las Indias y Conforme a las leyes, extendiéndose cuando más a un producto de dos mil pesos al año.

El tributo que debían pagar cada uno de los individuos comprendidos en la encomienda se arreglaban a la tasa general que los oficiales reales hacían para el cobro de los tributos que correspondían al soberano, y se pagaban generalmente en especie, aunque en algunas partes se consintió que fueran satisfechos en dinero. Los tributos en la Nueva España se cobraban ordinariamente con la intervención de los caciques de los pueblos, y tanto estos como sus primogénitos estaban exceptuados de los tributos, lo mismo que los muy enfermos y miserables. Gozaron por algún tiempo las doncellas de igual exención, hasta que la experiencia hizo comprender a los gobernantes que era preferible obligarlas a tributar antes que someterlas a un examen que repugnaba al pudor.

Los repartimientos para formar las encomiendas y repartirlas, así como

⁴³ Cedula de Felipe II en Madrid 7 de junio de 1576. Ley XIV, tit. XIII, lib. VIII de la Recopilacion de Indias

la designación de estas eran encargos del virrey, de las audiencias y algunas veces de los adelantados, pero siempre como una delegación real. Muchos españoles obtenían del monarca directamente cédulas que se llamaban de recomendación, en las cuales se disponía que quienes las llevaban fuesen agraciados en los repartimientos; pero el virrey era el que elegía y señalaba esos repartimientos. Las encomiendas subsistían por dos vidas, expresándose con esto que debían gozar de ellas el agraciado durante su vida y luego su inmediato sucesor, pero a la muerte del este, el rey disponía de aquella encomienda a la que generalmente se le quitaba una tercera parte para aplicarla al fisco.

La cuenta de los tributos en los primeros años, se llevaba entre el cacique y el encomendero por medio de escritura ideográfica que tan común era en los pueblos de la Nueva España, y como preferencia a la jeroglífica en el trato social. Poco a poco fue introduciéndose en esos documentos la escritura fonética de los españoles. En los repartimientos para encomiendas no debían dividirse los pueblos, el número de tributarios señalados a un encomendero debía tomarse hasta donde fuese posible de un solo pueblo, o de varios tratando de no separarlos de su cacique; Y cuando el rendimiento de estos tributos excedía la cantidad legal, los oficiales reales percibían ese excedente, o se aplicaba a pagar ciertas pensiones llamadas ayudas de costas con las cuales se socorría a los conquistadores beneméritos que no contaban con encomienda alguna.

En el mercadeo de la Nueva España la moneda con que se transaba era el cacao, los granos de cacao, pues, aunque se intentó que los naturales usaran las pequeñas monedas de cobre y plata que se acuñaron en época de Carlos V, ellos las tiraban al lago o fundían para hacer barras de metal.

4.2.1. Comercio en la Nueva España.

El comercio en la Nueva España se dividía en comercio que se podía llamar español y se hacía directamente con la metrópoli; americano que se hacía con las islas y puertos del continente del nuevo mundo; asiático, el de manila y demás islas Filipinas; y el interior, entre los pueblos de la misma colonia. El comercio interior presentaba en la colonia grandes dificultades por la falta de vías de comunicación, de medios de transporte y por los peligros que durante una gran parte del siglo XVI ofrecía al tráfico con Zacatecas y la Provincia del Panuco por los ataques de las tribus Chichimecas. Pocas eran las vías carreteras y puede decirse que existían solo en los lugares donde la naturaleza del terreno se prestaba al paso de los carruajes sin necesidad del trabajo del hombre. Los ríos caudalosos se atravesaban en balsas conducidas por indígenas nadadores y en las serranías los puentes de bejuco permitían salvar los torrentes y los barrancos. El establecimiento de villas y presidios españoles, y luego la paz con los chichimecas, dieron seguridad al tráfico; Hubo, sin embargo en el siglo XVI una época en que los caminos se infestaron de ladrones hasta el grado de paralizarse el comercio; pero se establecieron la Santa Hermandad y los Jueces llamados de la Acordada, y volvió a renacer la confianza.

Hasta 1574, el comercio interior de la Nueva España no pagaba contribución alguna, pero desde esa fecha mándose a todo género de personas, a excepción de los expresamente exceptuados pagasen el dos por ciento de alcabala en dinero al contado. "...en todas las ventas, trueques y cambios, así de las mercancías que se llevaren de estos reinos a las indias, como de las que en ellas hubiere, y se fabricaren y labraren..."

Estaban exentas del pago de alcabala por los bienes eclesiásticos, las iglesias, monasterios, prelados y clérigos; los tesoreros y receptores de la Santa Cruzada; Los granos y provisiones vendidos en mercados y alhóndigas para "provisión de los pueblos" el pan cocido; los caballos que se vendieran ensillados y enfrenados; Los libros de latín y romance encuadernados y sin encuadernar, manuscritos o impresos; halcones, azores y otras aves de cetrería; metales destinados para la amonedación; bienes dotales y porciones hereditarias y armas ofensivas y defensivas.

Durante el gobierno del virrey don Martín Enríquez, se estableció en México la Alhóndiga, con el objeto de impedir que los revendedores o regatones comprasen trigo, harina, cebada u otros granos necesarios para el abasto de la ciudad, haciendo encarecer esos efectos que eran de primera necesidad.

La alhóndiga se estableció bajo la vigilancia de dos regidores que se llamaron diputados y a ella debían llevar los labradores el trigo, la harina, la cebada y los demás granos, declarando si los habían adquirido por cosecha o de compra, y a la alhóndiga debían concurrir los comerciantes y panaderos para surtirse; nadie podía comprar fuera de la alhóndiga ninguno de esos efectos, y los dueños de ellos que ahí depositasen, debían venderlos dentro de veinte días, so pena de que pasado ese plazo la venta se hiciese por los diputados, y ningún panadero podía comprar mas cantidad de trigo o de harina que la necesaria para el amasijo de dos días. Los arrieros y carreteros que condujesen alguno de los efectos señalados, tenían la precisa obligación de ir directamente a la alhóndiga a depositar su carga y el dueño de la mercancía estaba obligado a pagar por contribución tres granos de oro común por fanega o quintal, destinándose la cantidad que se reuniese al

pago de los gastos del establecimiento.

Todo ello, si bien equilibraba y mantenía a una altura proporcional los precios de los productos, constituía una de las mayores trabas para el comercio y la agricultura, porque quitando la libertad en los contratos establecía el monopolio oficial y la parálisis de las transacciones.

El estanco, fue sin duda el mayor de los males que pudo haber aquejado al comercio en la Nueva España. Y aunque era mal de la época, y lo mismo se resentía en España que en México, no por eso dejó de causar grandes y trascendentales perjuicios. El gobierno, convertido en comerciante y con el derecho del monopolio, al paso que era el árbitro del precio del producto estancado, no permitiendo la competencia, quitaba de las manos del pueblo multitud de ramos que podían ser fuente de honrado bienestar y aun de riqueza para muchas familias.

Se estancaron la sal, la pimienta, la pólvora, y hasta los naipes, vendiéndose solo por cuenta del gobierno y haciendo más fácil el contrabando, delito hijo únicamente del sistema prohibitivo de los gobiernos o del abuso del poder y de la fuerza.

Se dispuso por los reyes de España que los pesos y medidas para México se ajustasen a los de Castilla, sin perderse del todo muchas de las antiguas de los naturales de la tierra; por ejemplo, en las ventas de leña, hasta principios de este siglo no se pudo perder la costumbre de tomar por mediada el Zontle que eran cien manos, y cada mano cinco trozos de leña.

Costumbre memorial fue, y aun se conserva, la del tianguis,

reglamentada por los españoles en el primer siglo de la conquista que consiste en asignar a cada uno de los pueblos de mediana importancia, un día fijo en el que concurren a ese pueblo todos los pequeños comercios de los productos necesarios para la vida, y ahí los compradores se proveían de lo suficiente para toda una semana, de legumbres, frutas, etc. Estos tianguis producen un gran movimiento comercial, porque no se limitan a pequeñas ventas ni a artículos solo de primera necesidad, sino que son un día de cita al que concurren todos los compradores que solicitan grandes cantidades de maíz, trigo, frijol o cebada, y los agricultores que los ofrecen. El consumo de lencería y de otros artículos, era muy activo en los tianguis, y allí iban a proveerse, cuando las vías de comunicación con las grandes ciudades eran malas, todos los comerciantes que proveían al consumo de pueblos pequeños.

Esos tianguis fueron gran auxilio para el comercio interior, y representaban el papel de las grandes ferias que los reyes de España concedieron a algunas ciudades del continente americano.

De gran importancia era en Nueva España el comercio de la grana o cochinilla, que en el siglo XVI se sacaba en grandes cantidades de Oaxaca y de la Península de Yucatán, pero en esta última aconteció, sin que pueda precisarse el año del siglo XVIII, que en una Noche fueron destruidas todas las plantas del nopal en que se criaba la grana, acusando los indios a los blancos y los blancos a ellos.

La creación del Tribunal del Consulado en México, favoreció los intereses del comercio en las colonias, porque le dio un representante oficial y autorizado que hiciera presentes al monarca español las necesidades y las

exigencias del comercio de Nueva España, pudiendo defenderle de los ataques, que por favorecer al de la metrópoli le dirigía el consulado de Sevilla. Por otra parte el prior y los cónsules de México tomaron con empeño la apertura de caminos y la construcción de puentes, facilitando con esto las transacciones mercantiles, y muchas de las grandes vías que atravesaron el territorio de la colonia en los siglos posteriores, se debieron a la iniciativa y a la instancia del consulado.

4.3.México independiente.

Desde los últimos años de la colonia, empezaron a emerger nuevas fuerzas sociales que encontraron un poderoso obstáculo para su desarrollo en las anquilosadas estructuras de la sociedad tradicional. Esta, a medida que más impetuosas se hicieron las corrientes renovadoras, se hizo cada vez más refractaria al cambio. Era pues la sociedad tradicional la que se encontraba en crisis, si por ello entendemos su incapacidad de absorber las nuevas fuerzas sociales. Pero lo grave es que aun no habían madurado las condiciones para una profunda transformación social. Cuando se tiene en cuenta esta situación en que vivió el país, en que lo tradicional y lo nuevo se hallaron largamente en pugna sin que ninguna de las dos tendencias lograra imponerse una sobre la otra. El estrato mas conservador de la sociedad mexicana era la aristocracia, en cuyas manos se encontraba una porción considerable de las tierras del país. Habría que agregar que la aristocracia latifundista no tendía sino excepcionalmente a participar en otras actividades productivas, como por ejemplo las de tipo industrial. Acostumbrados a una vida de boato y dispendio los aristócratas dedicaban buena parte de sus ingresos a gastos suntuarios, lo que en nada beneficiaba a la economía de la nación. Y a propósito de los latifundios la iglesia también poseía vastos

predios rústicos cuyas rentas destinaba al sostenimiento del clero y del culto católicos.

El impulso renovador partía sin duda de los sectores medios de la sociedad, en esa porción media donde quedaría situada la naciente burguesía nacional de donde habría que distinguir a un sector letrado del que surgían los ideólogos y en general los políticos activos, y un sector empresarial que pugnaba, generalmente con modestos resultados por expandir y desarrollar formas modernas de producción económica.

Conformando el estrato ínfimo de la sociedad se encontraba una masa de población predominantemente rural, que sumaba varios millones de individuos. Dependientes de su solo trabajo, generalmente mal remunerado, los mexicanos a que nos referimos eran en su gran mayoría gente paupérrima y casi sin excepción analfabeta. Constituían la parte de la población más numerosa y la que menos posibilidades tenía de participar en las luchas políticas en función de sus propios intereses. Entre esta población se hallaban las comunidades indígenas dispersas en todo el territorio nacional, las que, privadas de la protección que antiguamente les habían dado las leyes españolas, se incorporaban ahora al régimen de la igualdad civil solo para ser más fácilmente despojadas de las escasas tierras que aun conservaban.

La concentración excesiva de la propiedad no solo abría una brecha enorme entre un pequeñísimo grupo de propietarios y una gran masa de desposeídos, sino también obraba como factor de estancamiento económico. No era la aristocracia rentista y rutinaria la que podía generar el impulso necesario para aprovechar al máximo los recursos naturales y humanos del

país, desarrollar intensamente las fuerzas productivas, diversificar y aumentar la producción, buscar mercados internos y externos, incrementar la capacidad de competir con otros países productores y modernizar en suma, la economía Nacional. Los sectores, que en cambio, mostraban capacidad de iniciativa, tenían aun recursos muy limitados.

Grandes fueron los problemas económicos a los que el país hubo de hacer frente desde que inicio su existencia como nación políticamente autónoma. Aparte de las inevitables pérdidas materiales a que dieron lugar los movimientos de tropas y los combates habidos en el curso de la guerra de independencia, otros aspectos marcaron la economía nacional. Algo que significó una considerable merma para la economía nacional fue la copiosa extracción de capitales que se produjo durante los años de guerra, y acentuándose, cuando la lucha armada estaba por llegar a su fin. Se trató en general de los caudales extraídos por no pocos españoles peninsulares que, temerosos de lo que pudiera sobrevenir al terminó de la guerra liquidaron sus negocios y regresaron a Europa con todo el dinero que pudieron reunir. Otra suma importante de capital volvió a salir del país durante los años de 1827 y 1829, fechas en que fue decretada la expulsión de los españoles que aun residían en suelo mexicano.

La independencia también significó la clausura de las rutas de comercio que habían vinculado a la Nueva España con los centros productores y los mercados de otros continentes. El comercio con Asia hecho a través de Filipinas quedó totalmente suspendido. En cuanto a las relaciones comerciales con Europa, muy pronto se había de iniciar el trafico con países como Inglaterra y Francia, lo cual no dejó de tener sus ventajas porque los productos de importación se abarataron al quedar eliminada la intermediación

de España. Pero al mismo tiempo que se obtenían estos beneficios, el comercio exterior del país recibió un rudo golpe: Inglaterra, la nación que en esos tiempos dominaba la economía mundial, sustituyó el bimetalismo, uso del doble patrón monetario de plata y oro, por el empleo exclusivo de reservas de oro para respaldar su moneda. Con esto se desplomo el mercado mundial de la plata, que era el principal producto mexicano de exportación. En adelante la balanza comercial fue indefectiblemente desfavorable para el país. Ya que la nación no contaba con posibilidades para incrementar sus exportaciones, la única manera de disminuir el desequilibrio en la balanza comercial consistía en producir mas para tener que importar menos. Pero los liberales que fueron defensores del libre comercio, se opusieron a la adopción de este tipo de medidas que por su carácter mercantilista les parecían retardatarias.

Lo que resulto un hecho fue que los productos mexicanos muy pocas veces podían competir con los productos extranjeros que poco a poco se iban introduciendo y dominando el mercado interno. La escasa industria manufacturera nacional, lejos de desarrollarse a raíz de la independencia sufrió un drástico retroceso como se hizo patente en Oaxaca, donde habiendo estado en operación quinientos telares a fines de la época colonial, subsistían unos cincuenta hacia el año de 1827. Experiencias como estas fueron las que en un principio inclinaron la balanza hacia el proteccionismo. El presidente Guerrero en 1828 expidió a instancia de los productores poblanos, poseedores de unos seis mil telares, un decreto en que prohibió la exportación de tejidos extranjeros. Poco tiempo después quedo prohibido importar otras mercaderías, entre ellas los artículos de metal.

Nada se logro con tales medidas sino propiciar el contrabando y

disminuir los ingresos de las aduanas, ingresos que representaban el principal sostén económico de los gobiernos. Durante la primera administración de Bustamante fueron totalmente anuladas las disposiciones prohibitivas, al mismo tiempo que se procuro apoyar por otros medios la industria nacional. Lucas Alaman esta ligado con los más importantes proyectos de industrialización que se formularon y se llevaron a cabo en esta época, de él fue la iniciativa de desechar las prohibiciones a fin de que los productos de importación volvieran a ingresar al país a través de las aduanas. Para que de esto se derivara algún bien para la industria nacional, propuso que un cinco por ciento de las recaudaciones aduanales fuera destinado a financiar empresas industriales. A Alaman más que a ninguna otra persona se debió la creación en 1830 del Banco de Avío, cuyos recursos financieros habían de aplicarse a la Industria nacional. Durante poco más de una década esta institución otorgo créditos a empresas tanto a agrícolas como industriales, entre estas ultimas se contaron varias empresas como fabricas de vidrio papel, textiles, fundiciones, talleres mecánicos y aserraderos. Pero la inestabilidad económica del país no permitía el sostenimiento de una política económica estable. Por ejemplo, fue Santa Ana, quien necesitado de dinero mandó liquidar y posteriormente, desaparecer el Banco de Avío, por lo que el país hubo de vivir de empréstitos, y las constantes guerras, producían pensionados a los que había que mantener.⁴⁴

4.3.1. Albores del Siglo XX.

Acaso uno de los problemas mas graves a que se enfrentaron los gobiernos de Lerdo Y Juárez fue el de la deuda exterior. Juárez se negó a

⁴⁴ México a través de los siglos, Tomo VII.

reconocer los empréstitos solicitados por Zuloaga, Miramón y Maximiliano, pues tales gobiernos no representaban la legalidad. Con ello el país quedó obligado solo a pagar la deuda contraída antes de 1858 y los préstamos del gobierno de Benito Juárez. Fuente de ingresos para el erario fue la venta de bienes de la Iglesia, iniciada a raíz de la Ley Lerdo. Con la venta de los bienes de manos muertas surgió una fuerte clase propietaria. Pero como no solo fueron desamortizados bienes comunales eclesiásticos, sino también los pertenecientes a los grupos indígenas, estos, al quedarse sin tierra, tuvieron que emplear su fuerza de trabajo en beneficio de un patrón de Hacienda. En el caso urbano hubo migración interna campo-ciudad y comenzaron a agrandarse los ya existentes "Cinturones de miseria" integrados por los léperos y pelados, como se llamaba entonces a la parte más pobre de la población.

Pero no hubo exclusivamente una actividad pasiva por parte de los grupos indígenas y mestizos comunales ante la situación de las leyes económicas liberales. Hubo también una respuesta violenta que en algunos casos alcanzó proporciones significativas.

La economía mexicana desde la irrupción del movimiento independentista había permanecido estática, pero en el porfiriato tuvo auge debido a la pacificación y a la construcción del ferrocarril. Pero solo los grandes latifundistas, en muchos casos extranjeros, eran dueños de tal auge la industria pequeña y microempresa fueron nulas pues se instituyeron las tiendas de raya. Y surgió, en las grandes fábricas la clase proletaria dueña sólo de su mano de obra.

4.4. Los orígenes de la microempresa en México.

Es en los años cincuenta cuando tienen lugar los primeros esfuerzos teóricos y empíricos por explicar la dinámica del mercado de trabajo de sociedades que cambian vertiginosamente de rurales a urbanas. Su heterogeneidad es tan grande, así como su deterioro social y económico, que se cuestiona si se trata más de una ruralización de las ciudades que de una urbanización del campo.

Cuando los pobres se desplazaron a las ciudades, siguieron pobres, sin educación, vivienda, salud o empleo. Entonces se empezó a hablar de ellos desde una nueva categoría conceptual: los marginados, los que no estaban siendo incorporados al proceso de modernización. Pues el empleo no crecía al ritmo del crecimiento de la población urbana; Aunado ello a la falta de capacitación y estudios de los nuevos ciudadanos, llegados día a día a la ciudad, porque el campo era, y aun es una opción poco redituable.⁴⁵

Para el Centro para el desarrollo económico y Social de América Latina (DESAL) en los años sesenta se origina la marginación por el colonialismo y consiste en la superposición de culturas. Los marginales tenían dos características básicas: La falta de participaciones pasiva y activa y la desorganización interna.

Es cuando surgen dos teorías, de la explicación de la marginalidad:

La de dependencia.- Que culpa al sistema productivo, la estructura social y económica que no pueden incorporar a los migrantes desocupados.

La de marginalidad.- Culpa a las características individuales, culturales y psicosociales de los pobres.

⁴⁵ Thomas Calvo, La micro y pequeña empresa en México, ante la apertura comercial, p. 120

Desde principios de los años setenta, la organización Internacional del Trabajo (OIT), popularizó el nuevo nombre con que se les conoce: *sector informal*.

Para algunos investigadores la informalidad es una manera comúnmente precaria de hacer las cosas que por lo general recurre a trabajo no asalariado. Su origen provendría de la incapacidad del sistema económico para ocupar al excedente de mano de obra. Otros, en cambio, hacen énfasis en que este sector comprende diversas formas de subcontratación, por medio de las cuales el capital se libera del Cumplimiento de sus obligaciones legales. Para ellos, la incapacidad que tienen las economías de generar un empleo estable para la creciente población que lo busca, se debe a la reestructuración de la economía mundial, basada en nuevas tecnologías y también en nueva división territorial del trabajo.

En los años ochenta, las instituciones gubernamentales comienzan a utilizar los términos de pequeña y mediana empresa y a partir de la Ley Federal para el Fomento a la Microindustria, el término de microempresa.

Como quiera que se les llame, microempresarios, léperos, marginados, o sector informal, la historia de la microempresa difiere de la de una gran empresa, de una mediana y aún de una pequeña, principalmente en que no se trata de la especulación comercial con utilidades, con lucro, sino de una forma de supervivencia, de adaptación a las crisis que el país ha venido sufriendo.

Sociológicamente hablando, aún dentro del universo microempresa, existen otras subdivisiones:

Microempresa de acumulación progresiva. Aquellas que usan la pobreza

como soporte social o mercado del negocio, es decir, la clase media o alta aprovechando la creación de nuevos núcleos de población para establecer negocios que acumulen su capital.

Microempresa de supervivencia: aquella que usan los agentes sociales más pobres para mantenerse, en un mercado de trabajo muy limitado. La microempresa se abre vida en las zonas de población marginal.

5. Diferentes criterios de estratificación de empresas.

5.1. Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.

Como lo mencionamos la Ley Federal para el Fomento de la Microindustria, señala como responsable de los criterios de estratificación a la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, la cual a través de un acuerdo publicado el treinta de marzo de mil novecientos noventa y nueve, estableció la siguiente clasificación:

TAMAÑO	SECTOR		
	INDUSTRIA	COMERCIO	SERVICIOS
CLASIFICACION POR NUMERO DE EMPLEADOS			
MICROEMPRESA	0-30	0-5	0-20
PEQUEÑA EMPRESA	31-100	6-20	21-50
MEDIANA EMPRESA	101-500	21-100	51-100
GRAN EMPRESA	501 EN ADELANTE	101 EN ADELANTE	101 EN ADELANTE

Cabe mencionar que aún y cuando el artículo 3º de la Ley Federal para el Fomento de la Microindustria, únicamente facultaba a la secretaría para

establecer el monto de las ventas bajo las cuales se consideraría una empresa como microindustrial, el criterio de estratificación se publicó sin que mediara reforma de la Ley.

5.2.Nacional Financiera.

Nacional Financiera es una institución de banca de fomento, por lo tanto tiene estrecha vinculación con los programas gubernamentales que se dirijan al apoyo de las microempresas. Fue creada hace cincuenta y nueve años como banca de fomento y como agente financiero del gobierno.

Durante una primera etapa que corre de mil novecientos treinta y cuatro a mil novecientos cuarenta, Nacional Financiera fue principalmente una institución financiera del Estado. Colocó los primeros títulos de deuda pública en el mercado de valores, como parte del proceso de rehabilitación de los valores gubernamentales; en mil novecientos treinta y siete emitió por primera vez sus propios títulos financieros y realizó otras actividades y operaciones similares.

En mil novecientos cuarenta se asignó a la Institución la función de banca de fomento y desde entonces operó como promotora del desarrollo industrial y como mecanismo para promover el ahorro y la inversión.

Durante los años cuarenta Nacional Financiera participa activamente en el financiamiento de las grandes obras de infraestructura que desarrolló el Gobierno Federal y los organismos y empresas públicas, y participa también en la promoción directa de empresas paraestatales, que en esos años satisfacían necesidades importantes de demanda de insumos básicos.

A partir de mil novecientos cincuenta, la Institución Intensifica la canalización del financiamiento a la industria, en particular a la básica, apoyando y complementando a la inversión que se destinaba a ese sector productivo por parte de las diversas dependencias estatales.

5.3. Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

El Código Fiscal de la Federación, no hace una diferenciación entre Pequeña, Mediana y Microempresa, como si lo hace Nacional Financiera y Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.

Cabe señalar que a partir del primero de enero de mil novecientos noventa y ocho, entró en vigor un nuevo régimen de pequeños contribuyentes, el cual sustituyó al de contribuyentes menores; al de las personas que realizan operaciones exclusivamente con el público en general; al de las personas que pagan mediante retención del 10% sobre compras y a quienes tributan en régimen simplificado, con excepción de los sectores agrícola, ganadero, silvícola, pesquero y a los dedicados al autotransporte de carga y pasajeros, así como los artesanos. Cuyas características se señalaran más adelante.

6. La experiencia Internacional.

6.1. Italia.

Las micro, pequeñas y medianas empresas, representan en Italia el noventa y nueve por ciento de la totalidad de las entidades productivas del país, generan cincuenta por ciento del producto, absorben sesenta por ciento de la mano de obra empleada y realizan treinta por ciento de las

exportaciones totales. En Italia el grado de integración vertical entre empresas de distinto tamaño es muy importante en virtud de que la reconstrucción industrial de ese país fortaleció su organización. Para lograrlo, el gobierno inicio un amplio programa de apoyo para la conversión industrial de las empresas grandes, las empresas pequeñas tomaron el papel de las grandes como demandantes de mano de obra y generadoras de exportaciones. Una característica muy importante en Italia, es el proceso de producción en cadena, que se conoce como el modelo de especialización flexible, y se basa en la subcontratación, es decir que se descentralizan las distintas fases de fabricación de un producto, realizándola diferentes empresas medianas y pequeñas. Las pequeñas empresas no dependen de una sola empresa ni se especializan en un solo producto sino que están ligadas con grandes empresas que producen bienes diferenciados.

Existen consorcios, constituidos por grupos de empresas medianas y pequeñas que se asocian con el fin de proporcionar servicios comunes, como información de mercados, investigación y desarrollo. Y surgen debido a que existen aspectos de los procesos de comercialización y exportación que resultan muy costosos para las pequeñas y medianas empresas. Los consorcios tienen forma y tratamiento jurídico especial.⁴⁶

6.2. Japón.

Debemos mencionar que el esquema japonés cuenta con un amplio apoyo legal, en donde destacan los siguientes ordenamientos: Ley Básica para empresas pequeñas y medianas; Ley de Promoción de la Modernización de la Mediana y Pequeña Empresa; Ley para la Prevención de la Demora en

⁴⁶Oscar Espinoza Villarreal. El impulso a la micro, pequeña y mediana empresa. P. 32

el Pago de Cargos de Subcontratación y Asuntos Relacionados; Ley para la Promoción de la Pequeña y Mediana Empresa Subcontratista, etc

En mil novecientos cuarenta y nueve el gobierno japonés aprueba una Ley que permite a las micro pequeñas y medianas empresas conformarse en cooperativas y fortalecer su actividad económica a través de la dinámica de grupos, esto es, que realizaran compras conjuntas, comercializaran sus productos conjuntamente y establecieran mecanismos de crédito entre los miembros de una agrupación.

En mil novecientos cincuenta y seis, para evitar presiones indebidas de las empresas más grandes en cuanto a subcontratación, el gobierno introdujo una ley que protegía a las micro, pequeñas y medianas empresas contra el retraso en los pagos que recibían de las grandes empresas, esta ley definía legalmente la relación de subcontratación y regulaba el procedimiento operativo de los contratos.

En mil novecientos sesenta y tres se probó otra ley que ofrecía disposiciones integrales para las micro, pequeñas y medianas empresas, en diversos aspectos como:

- a) Modernización de instalaciones;
- b) Mejoramiento de la tecnología;
- c) Racionalización de la administración;
- d) Evitar el exceso de competencia o reserva del mercado;
- e) Establecimiento de buenas relaciones laborales.

En mil novecientos setenta se introdujo la Ley de fomento a la subcontratación. El desarrollo de recursos humanos se realiza a través de la participación de ocho escuelas, administradas por la agencia para el Desarrollo de la Pequeña y Mediana Empresa. Éstas brindan instrucción

enriquecedora para ingenieros y técnicos, así como capacitación para instructores. La Ley de Medida Transitoria para la promoción del desarrollo tecnológico de las Micro, Pequeñas y medianas empresas, aprobada en mil novecientos ochenta y cinco, brinda incentivos financieros y fiscales a las empresas de este sector para investigación y desarrollo de nuevas tecnologías.⁴⁷

6.3.Canadá y Estados Unidos.

Los países socios de México en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte han diseñado un sistema de apoyo amplio a la pequeña y mediana empresa y en particular a sectores industriales definidos. Canadá cuenta con un marco jurídico basado en el Small Business Loan Act y el Canada Business Corporation Act, descentralizando su operación a través de las diferentes provincias que conforman al país. Para coordinar los esfuerzos se ha creado la Canadian Organization for Small Business y el International Council for Small Business.

En Estados Unidos es donde se presenta el mayor número de instrumentos y programas de apoyo a las micro, pequeñas y medianas empresas como consecuencia del desarrollo de sus mercados de capitales, el marco jurídico esta complementado por planes estratégicos para la administración de la pequeña empresa y del comercio, integrándose la legislación en el Small Business Act. La agencia coordinadora de este esfuerzo es la Small Business Administration, conjuntamente con el Departamento de Comercio; así mismo cada estado y muchas ciudades cuentan con instituciones de apoyo y fomento a la pequeña y mediana

⁴⁷ Mitsushiro Kagami, Ponencia presentada en el Seminario Internacional La Micro, pequeña y Mediana empresa y la globalización de la Economía.

empresa.

6.4. La unión europea.

La Comisión de las Comunidades Europeas en su propuesta para el Tercer Programa Plurianual (1996-2000) para las pequeñas y medianas empresas, reconoce que éstas son el sector clave para crear oportunidades de empleo y crecimiento. Sin embargo reconoce también que son intrínsecamente débiles y más vulnerables a la quiebra, sobre todo durante sus primeros años. En promedio el cincuenta por ciento de las micro, pequeñas y medianas empresas de la Unión Europea quiebra durante los cinco primeros años de existencia.

En su programa la Unión Europea reconoce que la debilidad y vulnerabilidad de las micro, pequeñas y medianas empresas se deben principalmente a cinco factores: un entorno legal, fiscal y administrativo cada vez más complejo; las dificultades para tener acceso a programas de innovación y aprovechar los resultados de la investigación; la debilidad estructural de su capacidad de gestión y sus programas de capacitación, la dificultad de conseguir financiamiento a un costo razonable; y las barreras para acceder a los mercados de productos y servicios. Todos los países miembros especialmente Alemania, Francia, el Reino Unido, Italia, España y Bélgica han incrementado últimamente sus medidas de apoyo a favor de las micro, pequeñas y medianas empresas, existiendo actualmente un alto grado de convergencia regional entre dichas medidas. De conformidad con los objetivos del artículo 130 de Tratado de Maastricht, con el Libro Blanco sobre

Crecimiento, Competitividad y Empleo y con el Programa Integral a favor de las pequeñas y medianas empresas y del Artesanado, la política comunitaria a favor de estas empresas está dirigida a propiciar un entorno favorable para su desarrollo en el conjunto de la Unión Europea, mejorar la competitividad de las pequeñas y medianas empresas y propiciar su europeización e internacionalización.

Los acuerdos institucionales para canalizar el apoyo comunitario son de lo más diversos, pero parten en todos los casos del principio de subsidiariedad, según el cual las decisiones deberán ser tomadas al nivel de autoridad que sea capaz de actuar con mayor eficacia. Esto ha motivado que las instituciones de apoyo a las pequeñas y medianas empresas se localicen cada vez más en nivel regional y local. Al mismo tiempo, los principios de solidaridad y cohesión social comunitaria, conducen a la existencia de fondos comunes para apoyar de manera preferencial a los países, regiones y sectores empresariales rezagados, destacando la atención a las pequeñas y medianas empresas.⁴⁸

⁴⁸ Comisión de desarrollo de la pequeña y mediana empresa. Senado de la República. Exposición de motivos.

CAPÍTULO IV
LEGISLACIÓN APLICABLE A LA MICROEMPRESA
EN MÉXICO.

1.Ley Federal para el Fomento de la Microindustria. (LFFM)

Aún cuando hemos señalado en los capítulos anteriores que la microempresa no es necesariamente una microindustria, la ley en comento es la única dentro del marco legal mexicano que se especializa en el tratamiento de la microindustria, y que, a la vez, puede aplicarse a cualquier microempresa, como se señala en el acuerdo por el que se modificaron las definiciones de micro industria, industria pequeña e industria mediana, contenidas en el apartado I denominado definiciones del Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana 1991-1994, publicado el once de abril de mil novecientos noventa y uno, con fundamento en el artículo 3º de la Ley Federal para el Fomento de la Microindustria y la actividad artesanal, el cual fue publicado en el Diario Oficial de la Federación el tres de diciembre de mil novecientos noventa y tres y que a la letra dice: " ... se modifican las definiciones de micro Industria... Microindustrias, a las empresas que ocupen hasta 15 (quince) personas y el valor de sus ventas netas anuales no rebasen el equivalente a N\$900,000.00 (novecientos mil nuevos pesos 00/100 M. N.)..." Por lo que la autoridad al aceptar que microindustrias son las empresas que cumplan con los requisitos que ya se han señalado, en ese momento, al menos para efectos legales y de aplicación de la Ley en comento, incluye a cualquier empresa no importando si se trata de industrial, comercial o de servicios.

Esta Ley publicada en enero de mil novecientos ochenta y ocho es el primer antecedente que se tiene de regulación directa a la microempresa.

El contenido de esta Ley es básicamente el siguiente:

Capítulo I. Disposiciones generales.

Capítulo II. De los empresarios personas físicas.

Capítulo III. De las empresas microindustriales personas morales.

Capítulo IV. Del padrón nacional de la microindustria.

Capítulo V. De la Comisión Intersecretarial para el Fomento de la Micro industria.

Capítulo VI. De la simplificación administrativa, estímulos y Asistencia a la Microindustria.

Capítulo VII. De la coordinación con las entidades federativas.

La Ley consta de cuarenta y cinco artículos y contiene las siguientes definiciones:

Empresa microindustrial.- Unidades 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 de Comercio y Fomento Industrial, los cuales se publicaran en el diario oficial de la federación. Una Microindustria persona moral deberá de constituirse como una Sociedad de Responsabilidad Limitada (S. de R. L. MI) (Arts. 3º y 13 de la LFFM)

Artesanía.- Actividad realizada manualmente en forma individual, familiar o comunitaria, que tiene por objeto transformar productos o sustancias orgánicas e inorgánicas en artículos nuevos, donde la creatividad personal y la mano de obra constituyen factores predominantes que les imprimen características culturales, folklóricas o utilitarias, originarias de una región

determinada, mediante la aplicación de técnicas, herramientas o procedimientos transmitidos generacionalmente. Sin que se restrinja el concepto por el número de empleados o cantidad de ventas.

Artisanos.- Personas cuyas habilidades naturales o dominio técnico de un oficio, con capacidades innatas o conocimientos prácticos o teóricos, elaboran bienes u objetos de artesanía. (Art. 3º LFFM)

1.1. Empresarios personas físicas.

La aplicación de la Ley en comento se restringió única y exclusivamente para personas físicas de nacionalidad mexicana quienes cumpliendo los requisitos señalados en la misma, se hacen acreedores a la cédula de microindustria, la que les permite tener acceso a los beneficios otorgados por la misma ley. (Art. 8º LFFM)

Los empresarios personas físicas, deberían utilizar su nombre o en su caso la denominación comercial de la empresa, seguido de las palabras "Empresa Microindustrial" o las siglas "MI" (artículo 9 LFFM)

1.2. Empresas microindustriales personas morales.

Solo los individuos de nacionalidad mexicana pueden asociarse para constituir una persona moral empresa microindustrial, bajo la forma de Sociedad de Responsabilidad limitada que regula la Ley General de Sociedades Mercantiles, y operarían bajo una denominación o razón social que se formaría con el nombre de uno o más socios seguida de las palabras"

Sociedad de Responsabilidad Limitada Microindustrial” o de su abreviatura “S. De R. L. MI”. Las sociedades de este tipo no podrían admitir socios extranjeros en ningún momento.

Para la constitución de una sociedad de responsabilidad limitada microindustrial, deberá realizarse un contrato por escrito. La SECOFI podrá facilitar a quienes lo soliciten, modelos de contrato social o formularios en que los interesados sólo aporten los datos particulares de quienes deseen asociarse y de la persona moral que se pretenda constituir. “... Una vez formulado y firmado por los socios el contrato social, la Secretaría (SECOFI), o las autoridades en quienes delegue esa función, lo examinarán y harán constar su visto bueno sobre su forma y contenido, u orientarán, en su caso, a los interesados sobre los elementos que se hayan omitido o deban subsanarse. ...” (artículo 15 de la LFFM).

El artículo 16 de la Ley federal para el fomento de la microindustria, dice textualmente: “Una vez obtenido el visto bueno a que se refiere el artículo anterior, los socios acreditarán su identidad y ratificarán su voluntad de constituir la sociedad y ser suyas las firmas que obren en el contrato social, ante el personal autorizado del Registro Público de Comercio del lugar que corresponda al domicilio social, el que procederá a inscribir sin más trámite a la sociedad a la brevedad posible.

No se requerirá para su constitución y registro de la autorización previa de otras autoridades judiciales o administrativas. Las Secretarías de Comercio y fomento Industrial y de la Contraloría General de la Federación vigilarán se cumpla lo dispuesto en este artículo y que el registro se efectúe cuanto antes. “

Las sociedades, ni sus socios, pueden participar en otra empresa microindustrial.(artículo 18 LFFM)

1.3. Padrón Nacional de la Microindustria.

La SECOFI integrará el Padrón Nacional de la Microindustria con los datos de estas empresas. Las empresas que figuren en el padrón gozarán de los beneficios de la Ley. La cédula de microindustria que expida la SECOFI o las autoridades en las que tal atribución se delegue, acreditará la calidad de microindustria persona física o moral, así como la satisfacción de los registros licencias o autorizaciones, que en la propia cédula o en sus anexos se mencionen. La cédula se entregará a las personas que soliciten su inscripción en el Padrón Nacional de la Microindustria, y su expedición será completamente gratuita. (artículos 20 a 24 de la LFFM). La SECOFI está obligada a emitir y distribuir gratuitamente las formas oficiales sobre la realización de trámites y otorgamiento de apoyos a las empresas que figuren en el padrón. (artículo 28 LFFM). La cédula de microindustria deberá contener por lo menos los siguientes datos: Nombre; denominación o razón social de la empresa; domicilio; actividad; monto de la inversión o del capital social; número de registro y fecha de expedición de la cédula. La Cédula de microindustria tendrá una vigencia de tres años y consignará los refrendos de que sea objeto, antes del vencimiento, deberá solicitarse el refrendo correspondiente. (artículo 29 de la LFFM).

1.4.Comisión Intersecretarial para el Fomento de la Microindustria.

Por el artículo 35 de la Ley en comento se creó la Comisión Intersecretarial para el Fomento de la Microindustria, cuyo objeto es impulsar

el desarrollo de las empresas microindustriales, especialmente las que se refieren a simplificación administrativa y para cumplir obligaciones; Estudiar y analizar las necesidades y la problemática que enfrenta la microindustria, para proponer medidas que alienten su crecimiento y consoliden sus niveles productivos, aunado a que pretendía ser el conducto de coordinación entre los distintos niveles de gobierno.(artículo 35 de la LFFM)

La comisión debería conformarse con representantes de las siguientes secretarías:

Gobernación.

Hacienda y Crédito Público.

Programación y Presupuesto. (Desaparecida)

Contraloría General de la Federación. (Reformada)

Minas e industria Paraestatal. (Reformada)

Comercio y Fomento Industrial.

Desarrollo Urbano y Ecología. (Reformada)

Educación Pública.

Salud.

Trabajo y Previsión Social.

Departamento del Distrito Federal. (Reformada)

Y representantes del

Instituto Mexicano del Seguro Social.

Instituto del Fondo Nacional para la Vivienda de los Trabajadores.

La presidencia de la comisión correspondería a la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. (artículo 36 de la LFFM)

Con el trabajo de la Comisión se pretendía obtener que las

dependencias y entidades de la administración Pública Federal proveyeran de estímulos y asistencia a las microindustrias: simplificando trámites, y estableciendo canales únicos para su atención. (artículo 39 de la LFFM)

El artículo 6º reza: " Los empresarios de las microindustrias sólo están obligados a llevar su contabilidad en un libro diario de ingresos y egresos, tratándose de personas físicas; y en libros diario, mayor y de inventarios y balances cuando se trate de personas morales."

El artículo 41 señala que: El ejecutivo Federal a través de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y según se prevea en la Ley de Ingresos de la Federación, concederá a los empresarios de microindustrias los estímulos fiscales correspondientes. Al efecto se crearía un paquete especializado, adecuado a sus necesidades y características particulares.

En su artículo 43 la ley establece el apoyo de las microindustrias, en los aspectos tecnológicos y de investigación. Se valida la prestación del Servicio Social en las Microindustrias; la facilitación de uso de instalaciones públicas especializadas en normalización y metrología, etc.

En sus artículos 44 y 45 la Ley provee: que en el Plan Nacional de Desarrollo se establecerán programas para la eficiente vinculación entre la microindustria, el sector educativo y la investigación tecnológica.

1.4.1. Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.

En esta Ley la SECOFI, tiene las siguientes obligaciones:

1. Determinar actividades convenientes y las zonas prioritarias para

otorgar mayores estímulos.

2. Fomentar la agrupación de las microindustrias.
3. Elaborar programas de difusión, gestión, formación y capacitación.
4. Impulsar tareas de investigación para el fomento de la producción artesanal.
5. Registrar a las empresas y otorgarles la Cédula de Microindustria.
6. Integrar el Padrón Nacional de Microindustria.
7. Sistematizar y concentrar la información relativa a registro, licencias, permisos y autorizaciones, así como orientar para el cumplimiento de estos requisitos.

1.5.Comentarios.

A pesar de las buenas intenciones contenidas en la presente ley, la misma nunca ha sido aplicada, debido principalmente a que no está reglamentada y contiene conceptos muy generalizados sobre la forma de su aplicación. En consecuencia, las microempresas a pesar de la vigencia de la Ley, se han legislado en el mismo marco que las demás empresas.

2.- Código Fiscal de la Federación.

El Código Fiscal de la Federación, no hace una diferenciación entre Pequeña, Mediana y Microempresa, como si lo hace Nacional Financiera y Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.

Cabe señalar que a partir del primero de enero de mil novecientos noventa y ocho, entró en vigor un nuevo régimen de pequeños contribuyentes, el cual sustituyó al de contribuyentes menores; al de las personas que realizan operaciones exclusivamente con el público en general;

al de las personas que pagan mediante retención del 10% sobre compras y a quienes tributan en régimen simplificado, con excepción de los sectores agrícola, ganadero, silvícola, pesquero y a los dedicados al autotransporte de carga y pasajeros, así como los artesanos.

Es en este rubro donde propiamente se ubica a los Microempresarios urbanos.

Este nuevo régimen tiene como principales características, entre otras:

1. Cálculo sencillo del Impuesto Sobre la Renta, 2.5% sobre ingresos.
2. Exención de tres salarios mínimos.
3. Registro simplificado de ventas o ingresos por prestación de servicios.
4. Pagos definitivos trimestrales o semestrales.

Pueden optar por este régimen:

a) Las personas físicas con actividades empresariales, siempre que los ingresos propios de su actividad y los intereses obtenidos en el año de calendario anterior no hubieran excedido de \$2,233,824.00 (Dos millones doscientos treinta y tres mil ochocientos veinticuatro pesos 00/100 M.N.).

b) Quienes inicien actividades, cuando estimen que sus ingresos no excederán de dicha cantidad. En caso de que se realicen operaciones por un periodo menor a doce meses, para determinar la cantidad ya señalada, se deberán dividir los ingresos manifestados entre el número de días que comprenda el periodo y el resultado se multiplicará por 365 (trescientos sesenta y cinco) y si el resultado fuere mayor a \$2,233,824.00 (Dos millones doscientos treinta y tres mil ochocientos veinticuatro pesos 00/100 M.N.), al

siguiente ejercicio no se podrá pagar el impuesto en los términos de este régimen.

c) Quienes se dediquen a actividades agrícolas, ganaderas, silvícolas o de pesca, al transporte de carga o pasajeros, así como los artesanos, siempre que los ingresos propios de su actividad y los intereses obtenidos en el año de calendario anterior, no excedan de \$2,233,824.00 (Dos millones doscientos treinta y tres mil ochocientos veinticuatro pesos 00/100 M.N.)

d) Los copropietarios que realicen actividades empresariales, siempre que no se dediquen a otras actividades empresariales y los ingresos que les correspondan en forma individual por su actividad empresarial realizada en copropiedad y los intereses obtenidos por la misma, no hubieren excedido en el año de calendario anterior, de \$2,233,824.00 (Dos millones doscientos treinta y tres mil ochocientos veinticuatro pesos 00/100 M.N.).

e) Cuando se trate de sucesión, el representante legal continuará cumpliendo con las obligaciones de este régimen en tanto no se liquide la misma.

El cálculo del Impuesto Sobre la Renta en este régimen se realiza en la siguiente forma: Al total de ingresos que se cobren en efectivo, bienes o servicios por la actividad empresarial, se le disminuirá un monto equivalente a tres veces el salario mínimo general del área geográfica del contribuyente elevado al año, al resultado se le aplicará un 2.5% (dos punto cinco por ciento.) Lo que significa que dichos salarios mínimos constituirán el único deducible que se realice a los contribuyentes bajo este régimen, excluyéndose del mismo el Impuesto al Valor Agregado y el Impuesto al Activo. No obstante el Impuesto al Valor Agregado (IVA), es optativo para el contribuyente a quien convenga declararlo.

Los requisitos para pagar impuestos bajo este régimen son:

- A. Solicitar Inscripción en el Registro Federal de Contribuyentes, a través de la Forma R1, y bajo la clave de obligaciones 521, pues de no cuidar los detalles de la forma y la clave, puede suceder que el contribuyente se inscriba en un régimen distinto, en cual estará sujeto a mayor número de Obligaciones. Para cumplir con esta obligación debe presentar ante las oficinas de Secretaría de Hacienda y Crédito Público correspondientes la Forma R1, debidamente llenada, y el original de su acta de nacimiento.
- B. Presentar aviso a más tardar el treinta y uno de marzo del ejercicio en el que comiencen a pagar el impuesto conforme a este régimen o dentro del primer mes siguiente al de inicio de operaciones.
- C. Conservar comprobantes que reúnan requisitos fiscales, por las compras de bienes nuevos que usen en el negocio, cuando su precio sea superior a \$1,200.00 (mil doscientos pesos 00/100 M.N.)
- D. Llevar un registro de sus ingresos diarios. Cuando se expidan uno o más comprobantes que reúnan requisitos fiscales se deberá llevar contabilidad simplificada la cual consiste en un solo libro foliado de ingresos, egresos y de registro de inversiones y deducciones.
- E. Entregar a sus clientes notas de venta en operaciones mayores de \$50.00 y conservar originales de las mismas. Dichas notas deberán contener: Impreso el nombre, denominación o razón social, domicilio fiscal y clave del Registro Federal de Contribuyentes de quien la expide; Impreso el número de folio; El lugar y fecha de expedición; Importe total de la operación en número y letra. Quienes utilicen máquinas registradoras podrán expedir como comprobantes simplificados la copia de la parte de los registros de auditoría de dichas máquinas.
- F. Presentar en los meses de julio del ejercicio al que corresponda el pago

y enero del siguiente ejercicio, declaraciones semestrales en las que se determinará y pagará el impuesto que tendrá el carácter de pago definitivo.

- G. Cuando expidan uno o más comprobantes con requisitos fiscales, efectuarán pagos trimestrales a más tardar el día diecisiete de los meses de abril, julio, octubre y enero del siguiente año, que tendrán el carácter de pago definitivo.
- H. Efectuar la retención y entero del Impuesto Sobre la Renta, por los sueldos que paguen a sus trabajadores. Esta obligación podrá no ser aplicada hasta por tres trabajadores cuyo salario no exceda del salario mínimo general del área geográfica del contribuyente elevado al año.
- I. No realizar actividades mediante asociación en participación ni a través de fideicomisos.

Cuando dejen de reunirse los requisitos anteriores o se opte por pagar el Impuesto sobre la Renta conforme al Régimen General de Ley o en el Régimen Simplificado, pagarán el impuesto conforme a la opción elegida considerando como fecha de inicio del ejercicio aquélla en que se dé el supuesto.

En el caso de que se opte por tributar en el Régimen General de Ley, podrán deducir las inversiones realizadas durante el tiempo en que pagaron conforme al régimen de pequeños contribuyentes, siempre que no se hubieren deducido con anterioridad y se cuente con la documentación comprobatoria de las mismas.

3. Ley Federal del Trabajo. (LFT)

Vale la pena recordar que treinta y ocho por ciento de los empresarios

al frente de los más pequeños negocios tiene un nivel de escolaridad de primaria o menor; en tanto que en la pequeña y mediana empresa, cincuenta y seis y sesenta y tres por ciento respectivamente, tienen estudios profesionales.

El 62% de las micro y pequeñas empresas esta integrado en sociedades familiares; en tanto que el 51% de las empresas medianas se organiza como sociedades sin integración familiar.⁴⁹

La Ley Federal del trabajo, no hace diferenciación en el tamaño de las empresas, sin embargo, podemos recoger algunas de sus disposiciones que son aplicables a la microempresa, como el título sexto, de los trabajos especiales en cuyo capítulo quince se establecen las normas que en materia laboral regirán a la Industria familiar. El cual a la letra dice:

"Capítulo XV Industria Familiar.

Artículo 351. Son Talleres familiares aquellos en los que exclusivamente trabajan los cónyuges, sus ascendientes descendientes y pupilos.

Artículo 352. No se aplican a los talleres familiares las disposiciones de esta Ley, con excepción de las normas relativas a la Higiene y Seguridad."

Lo que significa que en una industria familiar, no serán aplicables las normas establecidas en la Ley Federal del Trabajo, sino únicamente, las normas de Higiene y Seguridad. En tales consideraciones podemos apreciar que las normas que la Ley Federal del Trabajo señala para la industria familiar son muy generalizadas y no delimitan quién o quiénes se encargaran de difundir la información pertinente acerca de sus obligaciones. Cuando hablamos de una Industria Familiar, nos referimos a aquel tipo de

⁴⁹ INEGI.

microempresa que tiene por objetivo la supervivencia, que tiene los más bajos niveles de escolaridad y que por lo tanto requiere en mayor medida de la información que le permita cumplir con sus obligaciones legales en forma correcta, además de no ser víctima de la corrupción.

4.Ley de Concursos Mercantiles. (LCM)

Esta Ley de reciente publicación (doce de mayo del año dos mil), establece una estratificación de empresas, aunque no de una forma explícita y directa; en su artículo 5º, habla de los pequeños comerciantes refiriéndose a ellos en los siguientes términos: "Los pequeños comerciantes sólo podrán ser declarados en concurso mercantil, cuando acepten someterse voluntariamente y por escrito a la aplicación de la presente Ley. Para efectos de esta Ley se entenderá como pequeño comerciante al Comerciante cuyas obligaciones vigentes y vencidas, en conjunto, no excedan el equivalente de 400 mil UDIs al momento de la solicitud o demanda."

5.Otras Legislaciones.

Salvo las legislaciones enunciadas, no existe legislación vigente en México que señale una subdivisión clara de empresas; marcando distintas obligaciones para cada tipo de ellas.

CAPÍTULO V
HACIA UNA LEGISLACIÓN INTEGRAL DE LA
MICROEMPRESA.

1.Comparación entre empresa y microempresa.

La microempresa forma parte del universo *empresa*, concepto al que se dedicaron los dos primeros capítulos de este trabajo.

Ya hemos señalado que, a pesar de que la empresa es una realidad en torno a la cual giran gran cantidad de disposiciones legales, la misma carece de una legislación apropiada a sus necesidades, no solo en México, sino en el mundo.

Ni los mercantilistas han podido, hasta la fecha, establecer un marco jurídico que responda a las necesidades concretas de la empresa y que a su vez le permita desarrollarse correctamente.

Como una subdivisión de la empresa, aparece la microempresa. Estas dos realidades tienen una serie de similitudes en el marco jurídico vigente, como las siguientes:

Investigación para legislar. La empresa y la microempresa son conceptos económicos que se han trasladado al derecho. En tal consideración, el tratamiento que el derecho imprima a estos dos conceptos, debe ser informado: lo que quiere decir que respete su naturaleza, utilizando correctamente los tecnicismos que la ciencia económica ha acuñado desde su creación; No podemos hablar de empresa e industria, microempresa y microindustria como sinónimos, es necesario ahondar en el conocimiento de ambos conceptos para establecer en la legislación sus diferencias e imprimirles a cada una disposiciones que respondan a las mismas.

Insuficiente legislación. Aún cuando el número de leyes aplicables a la empresa es vasta, no se ha encontrado la forma de legislarla integralmente, esto es, que en menor cantidad de leyes se definan las obligaciones inherentes a una empresa, sin importar si se trata de una persona moral, incluyendo todos los tipos de sociedades mercantiles existentes, o de una persona física. Por su parte la microempresa, a pesar de contar con una legislación como lo es la Ley Federal para el Fomento de la Microindustria, dicha legislación no ha sido aplicada desde su creación, debido a la ambigüedad de los preceptos que contiene, a que no ha sido reglamentada y, principalmente, a que no responde a la realidad.

Interdisciplinarietà. Como toda realidad social, la empresa y la microempresa no pertenecen a un único campo de estudio, es necesario vincular el trabajo del legislador con el de diversas disciplinas como la economía, la sociología, la política, por mencionar algunas de ellas. En países más desarrollados se ha cuidado que la Ley responda efectivamente a la realidad, lo que les ha permitido contar con empresas flexibles que se adaptan a los cambios y pueden sobrevivir a las crisis. Por ejemplo en México, como hemos mencionado, en el campo de la Sociología se reconocen dos tipos de microempresas según un estudio del centro de estudios franceses en México la de *acumulación* y la de *supervivencia*, que tienen características totalmente distintas y que requieren por lo tanto de legislaciones apropiadas a su especial situación. Por otro lado, deben incluirse en la Ley apoyos concretos a los microempresarios de una empresa familiar, ya que hoy en día solo se contemplan en la Ley Federal del Trabajo.

Por otro lado la empresa y la microempresa, difieren en varios aspectos tales como:

El tamaño. Micro, se refiere a lo más pequeño, a lo más débil, a lo diminuto, a lo escasamente desarrollado, entonces la microempresa es una empresa débil, diminuta, escasamente desarrollada; No es igual una microempresa a una empresa, y la legislación vigente señala que la diferencia entre una y otra se determina por el número de trabajadores que en ella laboren, para una microempresa es de cero a treinta trabajadores, dependiendo del ramo de empresa de que se trate, en tanto que la gran empresa o empresa, va de ciento un trabajadores en adelante o de quinientos un trabajadores en adelante, dependiendo también de la rama de empresa de que se trate. La empresa es el universo y la microempresa es un subconjunto de ese universo.

La legislación. Teóricamente, suponiendo que la Ley Federal para el Fomento de la Microindustria, además de ser vigente fuera aplicada, la empresa debería cumplir con un mayor número de obligaciones legales, en tanto que la microempresa únicamente debería cumplir con:

- a) Un acta de constitución ante la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial;
- b) Registro en el Padrón Nacional de Microindustrias;
- c) Obtención de la Cédula de empresa microindustrial;
- d) Un libro de diario de ingresos y egresos, personas físicas; Libros Mayor y de inventarios y balances, persona moral;

Capacitación y desarrollo tecnológico. Debido a la superioridad económica la gran empresa, tiene mayores posibilidades de acceder a los avances tecnológicos y capacitación, que la microempresa, en donde, en muchos, casos resulta irrisorio hablar de capacitación y tecnología. La microempresa es una empresa débil, de escaso desarrollo, cuya capacitación consiste en las enseñanzas que un empleado con mayor tiempo en el oficio pueda

proporcionar a uno nuevo, o de generación en generación, en el caso de una empresa familiar; no cuenta con recursos para aplicar tecnología moderna.

Escolaridad del empresario. El treinta y ocho por ciento (38%) de los microempresarios tienen un nivel de escolaridad de primaria o menor, en tanto que los empresarios de empresas grandes, tienen nivel de licenciatura en un promedio del cincuenta por ciento. Este factor deriva en muchas otras diferencias, como: Mayor número de microempresas informales; falta de información en cuanto a apoyos financieros, fiscales y administrativos, en consecuencia mayores gastos por corrupción, en relación con su tamaño.

2.Necesidad de una Legislación Integral de la Microempresa.

Es necesario recordar que no existe una legislación integral de la empresa, lo que dificulta aún más el sentar las bases de un proyecto de ley que responda efectivamente a las necesidades de la microempresa. A pesar de que el universo no se encuentra debidamente legislado, el Senado de la República y la Asamblea de Representantes del Distrito Federal, ante la urgencia de elevar a rango de ley el fomento al subconjunto, han emprendido proyectos que pretenden cumplir con tal objetivo.

1.4. Distrito Federal.

En el ámbito local, la Asamblea Legislativa del Distrito Federal propone una iniciativa de Ley de Fomento para el desarrollo económico del Distrito Federal en base del programa de Desarrollo Económico del Distrito Federal, que es básicamente la misma propuesta de su antecesora la Ley de Fomento para el Desarrollo económico del Distrito Federal, publicada en el Diario

Oficial de la Federación el veintiséis de diciembre de mil novecientos noventa y seis, salvo que la iniciativa que se propone, no incluye dentro de las definiciones para la Ley en el artículo 3º la de empresa. Por lo demás es, al igual que su antecesora, una ley muy generalizada, que no aporta las definiciones concretas de cómo se fomentará a la Micro, Pequeña y Mediana empresa, y mucho más preocupante, no establece el criterio de estratificación de las empresas, para que puedan ser consideradas de uno u otro tipo.

Se propone la integración y Operación de un Sistema de información económica sobre el Distrito Federal. (artículo 7º de la Iniciativa de Ley de Fomento para el Desarrollo Económico del Distrito Federal.)⁵⁰ Lo que reproduce al Sistema de Información Empresarial de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, esto es, que se duplica la obligación de pertenecer a un padrón de información, sin una justificación.

Por otro lado la legislación que se propone en la Asamblea de Representantes del Distrito Federal es suplir la actual ley, con una que, al igual que la actual, carece de las definiciones de los mecanismos de vinculación entre el Gobierno Federal, y el Gobierno Local. Se pasa por alto la Ley Federal de Fomento para la Microindustria.

1.5. Ámbito Federal.

La Comisión de Desarrollo de la Pequeña y Mediana Empresa del Senado de la República, a través de los talleres para la promoción de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa que ha venido realizando en conjunto con la Universidad Nacional Autónoma de México y el Instituto Tecnológico y

⁵⁰ Asamblea de Representantes del Distrito Federal.

de Estudios Superiores de Monterrey, ha desarrollado una Iniciativa de Ley Para el Fomento a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa.

La iniciativa de ley contiene en su artículo 3º las definiciones utilizadas en la Ley de la siguiente forma: "*Artículo 3.* Para los efectos de esta Ley, se entenderá por:

- I. *Ley*: la Ley Para el Fomento de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa
- II. *Secretaría*: la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial;
- III. *Instituto*: El Instituto para el Fomento de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa;
- IV. *Empresa*: Unidad económica legalmente establecida destinada a la elaboración, transformación o comercialización de bienes o servicios con la finalidad de ofrecerlos al mercado;
- V. Micro, Pequeña y Mediana Empresa de conformidad a los criterios de estratificación vigentes establecidos por la Secretaría;
- VI. *Programa General*: El Programa General de Fomento a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa;
- VII. *Programa*: Conjunto articulado de acciones, y apoyos, diseñado con el propósito de coadyuvar al fomento de la, Micro, Pequeña y Mediana Empresa que propiciará actividades comprometidas con los sectores productivos del país y las diferentes instancias de gobierno de la Administración Pública Federal, así como de los gobiernos estatales o municipales con los que se celebren convenios de coordinación al respecto;
- VIII. *Apoyo*: cualquier ayuda técnica, económica o cualquier otra que incida directa o indirectamente en los factores de la producción destinada al

fomento de la actividad empresarial de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa.

El proyecto de Ley prevé un conjunto de estímulos y apoyos a las micro, pequeñas y medianas empresas para alcanzar sus diversos objetivos de fomento.

Para dar cumplimiento a esta Ley, se crea el Instituto para el Fomento de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, como organismo descentralizado de la Administración Pública Federal, con personalidad jurídica y patrimonio propio. Se establecerán convenios con las universidades y tecnológicos para que los estudiantes de las especialidades relativas a la necesidad de cada empresa presten su servicio social en la Micro, Pequeña y Mediana Empresa.

Quedan bajo la dirección del Instituto Nacional para el Fomento de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, los programas del Centro para el Desarrollo de la Competitividad Empresarial (CETRO) y de la Red de Centros Regionales para la Competitividad Empresarial (CRECE). Para no generar mayor burocracia ni nuevas partidas presupuestales, ya que se potencializa su desarrollo y se otorga por otro lado seguridad jurídica a estos instrumentos. La utilización de la Red de Centros Regionales será el factor que asegure que el Instituto funcione con una participación mínima de personal y un presupuesto bajo; Corresponderá al Instituto promover y celebrar convenios de coordinación con las entidades estatales y el Distrito Federal para la canalización de los recursos necesarios para el fomento de la micro, pequeña y mediana empresa y podrá a través de ellos hacerlo con los municipios y delegaciones que por su tamaño o condición especial lo amerite. Para cumplir con su objeto, el Instituto plasmará sus objetivos y sus metas en el Programa General de donde se derivaran los Programas para el Desarrollo Regional, de Garantías Complementarias para el Financiamiento de la micro,

pequeña y mediana empresa, para la Capacitación, para el Desarrollo de Tecnología, de Aseguramiento de Compras del Gobierno, etc. con el apoyo de profesionistas e instituciones especializadas.

Los Programas que proponga el Instituto deberán ser claros fáciles de aplicar y deberán de contener los parámetros necesarios para evaluar su efectividad y medir sus resultados.

El Instituto tendrá como obligación el mantenimiento del Registro Nacional de Programas de Fomento a las micro, pequeñas y medianas empresas, el cual servirá como base para la coordinación de los esfuerzos dispersos de recursos que existan en múltiples programas de diversas instituciones.

El Gobierno del Instituto recae en la Junta de Gobierno, la cual estará integrada por nueve vocales, cuatro de ellos representantes del sector público, los titulares de las Secretarías de Comercio y Fomento Industrial, Hacienda y Crédito Público, Educación Pública y del Trabajo y Previsión Social, y por cinco del sector privado, propuestos por el Ejecutivo Federal a través del titular de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial a la Cámara de Senadores para su aprobación por mayoría, quienes durarán en su cargo cinco años.

La Administración del Instituto recaerá en el Director General, quien será aprobado por dos terceras partes de la Junta de Gobierno, quien se encargará de instrumentar y dar seguimiento a las funciones que se derivan del objeto de la Ley. Deberá ser una persona con amplia experiencia en cargos de nivel ejecutivo en el sector empresarial. Tanto los miembros de la Junta de Gobierno, como el Director General serán personas de reconocido prestigio, capacidad y con experiencia en el ámbito empresarial.

La Junta de Gobierno del Instituto se reunirá por lo menos bimestralmente para hacer seguimiento de los programas específicos de fomento y en su caso definir los problemas y oportunidades que requieran de la toma de decisiones.

El patrimonio del Instituto se integrará e incrementará con cargo al presupuesto público federal y a los recursos que reciba de instituciones nacionales e internacionales.

Con objeto de asegurar una fuente permanente de recursos que den sostenimiento a los programas y apoyos que de conformidad a esta Ley se desarrollen, así como para el otorgamiento de garantías de financiamiento complementario para el fomento de la micro, pequeña y mediana empresa, se constituye el Fondo Nacional para el Fomento de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, el que se integrará con la partida que para tal efecto se apruebe anualmente en el Presupuesto de Egresos de la Federación. El fondo se constituirá en un fideicomiso administrado por el Instituto y se destinará íntegramente para apoyar los proyectos referidos.

Esta Ley promoverá y gestionará de manera prioritaria incentivos a la inversión, al empleo, a la innovación y al desarrollo tecnológico, al cuidado ambiental, al desarrollo regional y a la creación y operación de organizaciones intermedias y asociaciones interempresariales.

La vigilancia y control del Instituto estará a cargo de dos comisarios, uno designado por la Junta de Gobierno del Instituto, y otro por el Ejecutivo Federal a través de la Secretaría de la Contraloría y Desarrollo Administrativo.

Los responsables de la vigilancia, rendirán sus informes a la Junta de Gobierno del Instituto, a la Secretaría de la Contraloría y Desarrollo

Administrativo, con el fin de garantizar la transparencia y eficacia en la aplicación de los recursos fiscales.

3.Comentarios.

Independientemente de las buenas intenciones de los legisladores federales y locales, debe insistirse en la falta de coordinación existente entre ambos niveles de gobierno, especialmente porque se duplican obligaciones que son inútiles para las empresas y el desarrollo económico del país. Es decir en las Iniciativas de cada nivel de gobierno no se toman en cuenta las iniciativas del otro nivel de gobierno, a pesar de que su exposición de motivos manifiesta unidad en las preocupaciones; La Iniciativa de Ley del Senado de la República en materia Federal no tomó en cuenta la Ley de Fomento para el desarrollo económico del Distrito Federal, y por otro lado la Ley de Fomento para el desarrollo económico del Distrito Federal, vigente desde mil novecientos noventa y seis hizo caso omiso de la Ley Federal para el Fomento de la Microindustria, imposibilitando unificar criterios.

Al analizar la iniciativa de Ley en el ámbito Federal, debe reconocerse que los términos empresa e industria se encuentran debidamente diferenciados, esto es, se ha tomado la ayuda de otras ciencias. Aunque debemos reconocer que si en anteriores legislaturas no se había utilizado el término de microempresa, fue seguramente porque el término empresa, carece de legislación en nuestro país.

Esta iniciativa Federal especifica quienes serán responsables del fomento a las micro, pequeñas y medianas empresas, cómo van a proveer

ese fomento; de que forma va a financiarse el fomento, y cómo va a utilizarse.

Sin embargo, como todo trabajo humano, es perfectible si en él se tomaran en cuenta las siguientes consideraciones:

Si se legisla a la micro, pequeña y mediana empresa sin que exista una legislación clara y concreta para la Empresa, únicamente se está creando un marco jurídico más complejo, que es ya por sí solo muy difícil de comprender, abarcar y de aplicar para los empresarios en nuestro país. Generando pérdida de trabajo y tiempo, que podrían ser aprovechados en tareas que son propias de la empresa, ya que la legislación no tiene por que ser su actividad principal. En ese sentido es importante primero definir la legislación que simplificada e integrada sea aplicada a la empresa, pudiendo ser el precedente lógico para los subconjuntos de empresas.

La microempresa no está uniformemente definida por los organismos encargados de su fomento y legislación, lo que implica confusión y falta de colaboración entre ellos. Resulta imperativo que los criterios de estratificación de empresas sean los mismos para todo organismo gubernamental que deba tener interés en ella. Es decir, que al referirse al término microempresa Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, Secretaría de Hacienda y Crédito Público, Nacional Financiera, la Ley de Concursos mercantiles, etcétera, visualicen el mismo concepto con idénticas limitantes.

Las características de la micro empresa difieren enormemente de las de las demás empresas. La gran mayoría no están registradas ante ninguna institución, en consecuencia, desconocemos la exacta cantidad que de ellas existe, así como los incentivos que requieren. Dentro del rubro de empresas débiles como la micro, pequeña y mediana empresa la microempresa ocupa, todavía, un lugar con especiales características: mayor cantidad y mayor creación de empleos; menos recursos, menor nivel educativo y de

capacitación. En función de ello no puede seguir legislándose conjuntamente con la pequeña y mediana empresa, necesita una legislación apropiada a sí misma, probablemente dentro del mismo ordenamiento, pero en un rubro bien diferenciado, que tome en cuenta que cuarenta por ciento de los microempresarios no han llegado a estudiar la secundaria, y que temen de todo aquello que tenga que ver con las leyes y el gobierno, pues son usualmente presas de la corrupción.

En el estrato de la microempresa, existen todavía subdivisiones, que la Ley y los criterios actuales pasan de largo, es decir, si una microempresa es una empresa que en el sector comercio no excede de cinco empleados, que en el sector industria no excede de treinta empleados y en el sector servicios no excede de veinte empleados, es claro que las condiciones en que cada una de ellas se va a desenvolver es distinta, porque en los distintos sectores, se manejan distintos márgenes de preparación, de capacidad económica y de recursos humanos, es decir, aún no se ha detallado un grupo homogéneo de empresas para agruparlas bajo un mismo sistema de apoyos que responda a las necesidades concretas de cada una por igual. Habremos de recordar que un principio general del derecho es la igualdad, entendida ésta jurídicamente como la garantía de que varias personas, en número indeterminado, que se encuentren en una determinada situación, tengan la posibilidad y capacidad de ser titulares cualitativamente de los mismos derechos y de contraer las mismas obligaciones que emanan de dicho estado.⁵¹ Y definitivamente no podemos hablar en este grupo de empresas de igualdad de circunstancias.

Es importante retomar la exposición de motivos de la Ley Federal para el Fomento de la Microindustria, en las siguientes consideraciones: En ocasiones, la mayor de las veces, los costos de tramitación en una microempresa exceden al capital a invertir; la microempresa no solo

⁵¹ Ignacio Burgoa. Las Garantías Individuales. P. 277

desconoce frecuentemente la necesidad y la forma de cubrir los trámites necesarios para operar en la formalidad, sino que tampoco tiene la capacidad para contratar gestores, de modo que el titular regularmente tiene que acudir a todas las instancias; es necesario marcar un límite de ganancias económicas, como se hacía con el anterior criterio de estratificación, con el fin de que no se "cuelen" las grandes empresas para obtener los beneficios que les son limitados a las microempresas; La microempresa es producto de la crisis que está viviendo el país, los desempleados se convierten cada vez más en sus propios jefes, trabajadores por su cuenta, y para ese tipo de empresas debe existir un marco legal diferente como el de la ley de fomento a las industrias nuevas y necesarias abrogada en mil novecientos setenta y cinco; Habrá de revisar a fondo la legislación mercantil existente para rescatar aquellas disposiciones que pueden aplicarse, con una leve modificación, a la microempresa e integrarlas a su nueva legislación, especificando claramente cómo se van a aplicar.

La vigente Ley Federal de Fomento para la Microindustria, incluye a la actividad artesanal y la iniciativa del senado de la República no especifica cuál será la situación del artesanado con respecto a la empresa y la microempresa, porque ahí tenemos otro sector con características propias y definidas.

CONCLUSIONES.

La legislación mexicana, y en general la del mundo entero ha desatendido a la empresa. No existe en nuestro país una legislación integral y sencilla para la empresa y sus factores de producción, al contrario, el número de obligaciones jurídicas que debe cumplir crece año tras año, convirtiéndose en un gasto para cualquiera de ellas.

La fortaleza de las empresas, es parte importante de la fortaleza de cualquier economía. Históricamente las grandes potencias, primero protegen su mercado y posteriormente realizan la apertura económica. Es necesario que el gobierno mexicano proteja a sus empresas para fortalecerlas ante la apertura económica.

Programas gubernamentales, de banca de desarrollo y fomento y de secretarías de Estado, invirtieron recursos en el fomento a la microempresa, sin que contaran con una base legal para realizarlo. Violando el principio de que todo lo que no está expresamente permitido a la autoridad, le está prohibido.

La falta de vinculación entre la ciencia económica, la ciencia jurídica y la legislación provocan que a finales de la década de los años ochenta nazca el término microempresa, de la tergiversación de una ley que debería aplicarse a la microindustria.

En el año de mil novecientos ochenta y ocho, se publica la Ley Federal de Fomento para la Microindustria.

La Ley Federal para el Fomento de la Microindustria, no se reglamenta, y por tanto, a pesar de ser vigente, no se aplica.

Programas gubernamentales de banca de desarrollo y fomento y de secretarías de Estado, continúan invirtiendo recursos en el fomento a la microempresa, pasando por alto la Ley Federal de Fomento a la Microindustria, y sin embargo, fundándose en ella para realizarlo.

No es posible lograr una legislación integral de la empresa y microempresa si gobierno Federal, estatal y municipal o delegacional, no se vinculan estrechamente.

Microempresa no es igual a grande, mediana empresa o pequeña empresa. Los microempresarios, independientemente de los criterios que existan para su estratificación, tienen características que los definen ante los demás como un sector débil de la economía con falta de preparación escolar y de capacitación, entre muchas otras señaladas a lo largo de este trabajo. Son un sector *sui generis*, que no concuerda con la tradicional idea de poder del empresario.

La microempresa debe contar con una legislación no solo vigente sino aplicable concretamente a sus necesidades, que le permita crecer e integrarse a la formalidad, a la regularización fiscal, a medidas justas para sus empleados. Legislación que no debe entremezclarse con la aplicable a la mediana y pequeña empresa.

El microempresario requiere ser llevado de la mano en la utilización de herramientas jurídicas, tecnológicas y administrativas; necesita mayor

información acerca de sus derechos y obligaciones; a la vez que sea a bajo costo o como servicio social, por ello es importante posibilitar la práctica del servicio social en esa clase de empresas, realizando la correspondiente reforma a las leyes necesarias, procurando que los apoyos sean muy concretos, claros y sencillos, para que el microempresario se sienta atraído a desarrollarse a la luz de la ley, ya que hoy en día resulta más atractivo el mercado *informal*.

La materia fiscal para las microempresas debe ser sencilla y permanente, para dar lugar a su comprensión y confiabilidad, esto es, que no se basen los apoyos en programas eventuales, sino que se sepa concretamente a que va a tener derecho el microempresario, plasmándolo en una ley que tenga durabilidad. Un lenguaje complicado y muy técnico de la ley impide su conocimiento. La percepción de normas de comportamiento sufre más la influencia de la costumbre que de las leyes positivas.

Al igual que en el punto anterior los incentivos en créditos y financiamientos para la microempresa deben ser concretos, simples, permanentes, que proporcionen seguridad.

La legislación mexicana deberá de definir si en una legislación de la microempresa se incluye a la actividad artesanal y a la industria familiar y bajo qué términos y condiciones; o si opta por crear una legislación especial para cada una de ellas.

Nunca será excesiva la información que se otorgue a los dueños de microempresas, sin embargo, la mayor parte de ellos no pertenecen a ninguna cámara, lo que dificulta llegar a ellos, por lo que la comisión

intersecretarial, consejo de fomento económico, instituto de fomento económico o como llegue a nombrarse en la Ley, debe ser el órgano encargado de informar a las microempresas, por los medios que la propia ley establezca, de las obligaciones y derechos aplicables. Una nueva ley es obedecida, con mayor frecuencia, por los jóvenes, que por los viejos; Cuanto más conocida es la ley, tanto más es obedecida.

Se requiere un estudio interdisciplinario para legislar en torno a la microempresa, debido a que no es un término jurídico, sino, al igual que la empresa un término económico trasladado al derecho.

A pesar de ser un subconjunto de la empresa, la empresa micro, obedece a diferencias esenciales con respecto a ella, por tanto la legislación debe tutelarla bajo una garantía social, porque al igual que el trabajador y el agricultor, el microempresario es una clase débil de la sociedad.

Resulta prioritario incentivar la unión de microempresas. En un México con gran cantidad de tratados de libre comercio, las empresas más débiles sobrevivirán y se desarrollarán en la medida en que puedan unirse y ser mas fuertes. La ley deberá establecer los beneficios que se otorguen a las microempresas que así lo realicen.

BIBLIOGRAFÍA.

Leyes.

Código de Comercio Actualizado: Legislación bancaria, Legislación Comercial, Legislación Financiera. Ed. Mc Graw Hill. México 2000. 726 págs.

Código Financiero para el Distrito Federal. Ed. Delma. México 2000. 100 págs.

Colección Penal. Ed. Delma. México 1999. 809 págs.

Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos. Ed. Sista. México 2000. 235 págs.

Iniciativa de la Ley para el Fomento a la Micro, Pequeña y Mediana empresa. Senado de la República. México 2000. 20 págs.

Iniciativa de Nueva Ley de Fomento para el Desarrollo Económico del Distrito Federal. Asamblea Legislativa del Distrito Federal. México 1999. 25 págs.

Ley de Aguas nacionales. Ed. Delma. México 2000. 133 págs.

Ley de Cámaras Empresariales y sus Confederaciones. Código de Comercio Actualizado: Legislación bancaria, Legislación Comercial, Legislación Financiera. Ed. Mc Graw Hill. México 2000. 726 págs.

Ley de Caminos, Puentes y Autotransporte Federal. Legislación en Materia de Tránsito Vehicular. Ed. Delma. México 2000. 437 págs.

Ley de Comercio exterior. Código de Comercio Actualizado: Legislación bancaria, Legislación Comercial, Legislación Financiera. Ed. Mc Graw Hill. México 2000. 726 págs.

Ley de Concursos mercantiles. Diario Oficial de la Federación. México 12 de mayo del 2000. 32 págs.

Ley de Desarrollo Urbano del Distrito Federal. Ed. Sista. México 2000. 260 págs.

Ley de Fomento para el Desarrollo Económico del Distrito Federal. Ed. Sista. México 2000. 260 págs.

Ley de Información, Estadística y Geografía. INEGI. México 1998. 120 págs.

Ley de Inversión extranjera. Código de Comercio Actualizado: Legislación bancaria, Legislación Comercial, Legislación Financiera. Ed. Mc Graw Hill. México 2000. 726 págs.

Ley de Navegación. Código de Comercio Actualizado: Legislación bancaria, Legislación Comercial, Legislación Financiera. Ed. Mc Graw Hill. México 2000. 726 págs.

Ley del Impuesto al Activo. Porta Themis Fiscal con correlaciones. Ed. Themis. México. 500 págs.

Ley del Impuesto al Valor Agregado. Porta Themis Fiscal con correlaciones.

Ed. Themis. México. 500 págs.

Ley del Impuesto Sobre la Renta. Porta Themis Fiscal con correlaciones. Ed.

Themis. México. 500 págs.

Ley del Registro Nacional de Vehículos. Diario Oficial de la Federación.

México 12 de junio de 1998.

Ley del Seguro Social. Ed. ISEF. México 2000. 120 págs.

Ley de Navegación. Código de Comercio Actualizado: Legislación bancaria,
Legislación Comercial, Legislación Financiera. Ed. Mc Graw Hill. México

2000. 726 págs.

Ley Federal del Trabajo. Ed. Casa del libro. México 2000. 586 págs.

Ley Federal de Protección al Consumidor. Ed. Sista. México 1999. 180 págs.

Ley Federal para el Fomento de la Microindustria y la Actividad Artesanal.

Diario Oficial de la Federación. México 22 de julio de 1991.

Ley General del Equilibrio Ecológico y la Protección al Ambiente y
disposiciones complementarias. Ed. Porrúa. México 2000. 702 págs.

Ley General de Salud y disposiciones complementarias. II Tomos. Ed. Porrúa. México 2000. 1214 págs.

Ley General de Sociedades Mercantiles. Código de Comercio Actualizado: Legislación bancaria, Legislación Comercial, Legislación Financiera. Ed. Mc Graw Hill. México 2000. 726 págs.

Ley para el Funcionamiento de establecimientos mercantiles para el Distrito Federal y disposiciones complementarias. Ed. Sista. México 2000. 256 págs.

Doctrina.

ALBA VEGA, Carlos y Dirk Kruijt. La utilidad de lo Minúsculo Jornadas 125. El Colegio de México. México 1995. 193 págs.

ARILLA VILLA, Manuel. Derecho fiscal y económico de la empresa. Manual de aplicación. Cárdenas editor. México 1981. 761 págs.

BARRERA GRAF, Jorge. Cervantes Ahumada y Coat. Comentarios al Proyecto de Código de Comercio Mexicano. Imprenta Universitaria. México 1955. 80 págs.

BARRERA GRAF, Jorge. Estudios de Derecho mercantil. Ed. Porrúa. México 1958. 197 págs.

BARRERA GRAF, Jorge. Temas de Derecho Mercantil. UNAM. México 1983. 195 págs.

BARRERA GRAF, Jorge. Tratado de Derecho Mercantil. Ed. Porrúa. México 1957 480 págs.

BAUCHE GARCÍADIEGO, Mario. La empresa. Ed. Porrúa. México 1983. 709 págs.

BURGOA, Ignacio. Las garantías individuales. Ed. Porrúa. México. 1980. 726 págs.

CALVO Y MÉNDEZ, Thomas y Bernardo. Micro y pequeña empresa en México, Frente a los retos de la Globalización. Centro Francés de Estudios Mexicanos y Centroamericanos. México 1995. 273 págs.

CERVANTES AHUMADA, Raúl. La reforma de la legislación mercantil. Por Raúl Cervantes Ahumada, Jorge Witker, Velásquez, Jorge Barrera Graf y otros. Editorial Porrúa. México 1985. 339 págs.

COMISIÓN de desarrollo de la pequeña y mediana empresa. Senado de la República. Talleres para la promoción de la Micro, pequeña y mediana empresa. México. 1998.

D. BLAIR Roger, Lawrence W. Kenny. Microeconomía con aplicaciones a la empresa. Editorial Mc Graww-Hill. Universidad de Florida. México 1984. 455 págs.

DE LA MADRID HURTADO, Miguel. Algunas cuestiones sobre la Regulación de la empresa pública en México. En anuario Jurídico. UNAM. México 1981. VIII. 450 Págs.

ESPINOSA VILLARREAL, Oscar. El impulso a la micro, pequeña y mediana empresa. Una visión de la modernización de México. Fondo de Cultura Económica. México 1994. 152 págs.

E. TOKMAN, Víctor, "El sector informal quince años después" En PREALC, documentos de trabajo, Santiago de Chile. OIT 1987.

FERNÁNDEZ ARENA, José Antonio. Introducción a la administración. Caps. 3 y 4. UNAM. México. 1973.

GARRIGUES DÍAZ CABAÑATE, Joaquín. Artículos publicados en el diario "Ya" en diciembre de 1969. Madrid 1970. 40 págs.

GARRIGUES DÍAZ CABAÑATE, Joaquín. Hacia un nuevo derecho mercantil. Escritos, lecciones y conferencias. Editorial Tecnos. Madrid 1971. 352 págs.

GARRIGUES DÍAZ CABAÑATE, Joaquín. La empresa. Instituto de estudios políticos. Folleto. Madrid 1962. 20 págs.

GARRIGUES DÍAZ CABAÑATE, Joaquín. Curso de derecho mercantil. Tomo I Ed. Porrúa. Madrid 1940 969 págs.

GASTONE COTTINO, Manuale di diritto commerciale. Cedam, Padova. Italia 200 págs.

GONZÁLEZ SOUZA, Luis. México en la estrategia de Estados Unidos. Siglo XXI Editores. México 1993. 320 pág.

GONZÁLEZ PÁRAMO, José Manuel. La empresa y la política social. Ed. RIALP. Madrid 1966. 658 págs.

GÓMEZ GRANILLO, Moisés. Breve historia de las doctrinas económicas. Ed. Esfinge. México 1989. 340 págs.

INSTITUTO DE LA ASOCIACIÓN DE ESCRIBANOS DEL URUGUAY. Empresa y práctica notarial. Montevideo 1971. 75 págs.

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA, GEOGRAFÍA E INFORMÁTICA. Encuesta Nacional de Micronegocios 1996. México 1997 243 págs.

J. CARVAJAL, Manuel. La microempresa en México: Problemas, necesidades y perspectivas" Instituto de Propositiones estratégicas. México 1990 160 págs.

LAILLER David. Introducción a la microeconomía. Ed. Limusa. Universidad de Manchester. México 1978. 268 págs.

LASTRA LASTRA, José Manuel. Fundamentos de derecho. 2da. Edición. Ed. Mc Graw Hill. México 1998. 289 págs.

LÓPEZ ROSADO, Diego G. Problemas económicos de México. UNAM. México 1970. 200 págs.

MANTILLA MOLINA, Roberto. Derecho mercantil mexicano. Ed. Porrúa. México 1967. 465 págs.

MORALES, Josefina. La reestructuración industrial en México. Cinco aspectos fundamentales. UNAM. Instituto de investigaciones económicas. Ed. Nuestro Tiempo. México 1992. 206 págs.

MÜNCH Galindo, Lourdes y García Martínez José. Fundamentos de administración. Ed. Trillas. México, 1982 240 paginas.

NAFIN. Informe de Actividades 1993. México.

NARRO ROBLES, José. La seguridad social mexicana en los albores del siglo XXI. Fondo de cultura económica. México 1994. 158 págs.

PINA VARA, Rafael. Derecho mercantil mexicano. Ed. Porrúa. México. 1974. 491 pag.

PORTES Y BENTON, Alejandro y Lauren. Desarrollo Industrial y absorción laboral: Una reinterpretación. Estudios sociológicos. The Johns Hopkins University Press. 1989

RANGEL COUTO, Hugo. La teoría económica y el derecho. Ed. Porrúa. México 1977. 265 págs.

REYES LÓPEZ, Daniel. Sistemas y herramientas de calidad para la microempresa. Tesis de licenciatura. ITAM. México 1995. 145 pags.

REYES PONCE, Agustín. Administración de empresas, teoría y practica. 1ª parte. Cap. 4. Ed. Limusa. México 1973. 189 págs

RIVA PALACIO, Vicente. México a través de los siglos. Ed. Cumbre. México 1889.

RÜDIGER, Lautmann. Sociología y Jurisprudencia. Biblioteca de Ética, Filosofía del Derecho y Política. Ed. Fontamara. México 1991. 142 pag.

RUIZ MASSIEU, José Francisco, Régimen Jurídico de las empresas multinacionales en la Asociación latinoamericana de libre Comercio. UNAM. Instituto de Investigaciones Jurídicas. México 1972. 273 pag.

SECOFI- NAFIN. Criterios de estratificación de la micro, pequeña, mediana y gran empresa. México, Julio 1998. 30 págs.

SERRA ROJAS, Andrés, Teoría del Estado. Ed. Porrúa. México 1993. 849 pags.

TENA, Felipe de Jesús. Derecho mercantil mexicano. 2 tomos. Ed. Porrúa. México 1939. 800 págs.

WITKER, Jorge. La investigación jurídica. Ed. Mc Graw Hill. México 1997. 94 págs.

Artículos.

CARRILLO, Lilia. Industria y Comercio. EL ECONOMISTA 15 de octubre de 1997. Industria y Comercio. Pag. 33

DIEGUEZ, Gonzalo. Nueva función del trabajo en el orden de la empresa. En Civitas Revista Española de Trabajo. Madrid Noviembre-Diciembre de 1993

SOLLEIRO, José Luis, coat. Política industrial, innovación y pequeña y mediana empresas. En revista Comercio Exterior. Vol. 48, No. 7; México: 7 de julio de 1998.

SOTO ROMERO, Jorge Mario. Asociaciones exitosas de micro y pequeños productores en Baja California México. En revista Comercio Exterior. Vol. 48, No. 4; México: abril 1998.

STOLOVICH, Luis. Los empresarios de un país pequeño ante la integración regional. En revista Nueva Sociedad. No. 151, San José de Costa Rica. Septiembre-October 1997.

Otras publicaciones.

Diccionario Jurídico Espasa. Espasa Calpe. 1010 págs.

Diccionario de la Real Academia Española.

Diccionario Unesco de Ciencias Sociales. Editorial Planeta Agostini. 4 tomos. 2379 págs.