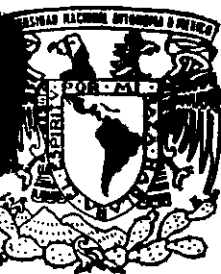


596



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA
DE MEXICO

FACULTAD DE DERECHO

"ASESORIA DE NACIONAL FINANCIERA, S.N.C. A
TRAVES DE LAS ALIANZAS ESTRATEGICAS
A LA PEQUEÑA EMPRESA"

296145

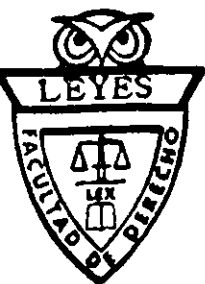
T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:

LICENCIADA EN DERECHO

P R E S E N T A :

MAGALI IRAIS MENDOZA RIOS



DIRECTOR DE TESIS: MTO. GUILLERMO JAVIER SOLORZANO LEIRO

MEXICO, D.F.,

2001



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



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.

ASESORÍA DE
NACIONAL
FINANCIERA, S.N.C.,
A TRAVÉS DE LAS
ALIANZAS
ESTRATÉGICAS A
LA PEQUEÑA
EMPRESA

A mi madre y padre,

A la Universidad Nacional Autónoma de México.

ASESORÍA DE NACIONAL FINANCIERA, S.N.C., A TRAVÉS DE LAS ALIANZAS ESTRATÉGICAS A LA PEQUEÑA EMPRESA

CONTENIDO

| | |
|-------------------|-----|
| PROLÓGO..... | V |
| GLOSARIO..... | VI |
| INTRODUCCIÓN..... | VII |

CAPÍTULO I

| | |
|--|----------|
| ANTECEDENTES DE LA GLOBALIZACIÓN ECONÓMICA | 1 |
| 1.1 Sistemas Económicos..... | 1 |
| 1.1.1 Los Filósofos de la Antigüedad..... | 1 |
| 1.1.2 Los Canonistas en la Edad Media..... | 1 |
| 1.1.3 Los Mercantilistas del Renacimiento..... | 2 |
| 1.1.4 Los Fisiócratas..... | 3 |
| 1.1.5 Adam Smith y la Escuela Clásica..... | 4 |
| 1.1.5.1 Malthus y David Ricardo..... | 5 |
| 1.1.5.2 B. Say y Bastiat..... | 5 |
| 1.1.6 Del Individualismo Liberal al Comunismo sin Clase..... | 5 |
| 1.1.7 John Maynard Keynes y Lord Beveridge..... | 10 |
| 1.2 Historia Económica de México..... | 11 |
| 1.2.1 El Periodo de Consolidación y de los Grandes Cambios Institucionales..... | 13 |
| 1.2.2 Nacionalización de la Industria Petrolera..... | 14 |
| 1.2.3 El Despegue Económico..... | 14 |
| 1.2.4 Finales de la Década de los Setenta y los Años Ochenta y Noventa..... | 15 |
| 1.3 Orígenes de la Globalización Económica..... | 16 |
| 1.3.1 Características de la Globalización Económica..... | 17 |
| 1.4 Globalización y su Impacto en la Economía Mexicana..... | 20 |
| 1.4.1 La Expansión del Sector Informal..... | 20 |
| 1.4.2 La Liberalización Económica..... | 21 |
| 1.5 Concepto y Clasificación de las Empresas..... | 22 |
| 1.5.1 Ventajas de la Pequeña Empresa..... | 24 |
| 1.6 Importancia de la Competitividad de la Pequeña Empresa..... | 26 |
| 1.7 Mecanismos que tiene la Pequeña Empresa para Competir en el Ámbito Internacional..... | 27 |
| 1.7.1 Criterios para Competir en el Mercado Global..... | 28 |
| 1.5 La Pequeña Empresa Frente al Fenómeno de la Globalización..... | 24 |

CAPÍTULO II

| | |
|---|-----------|
| ORÍGENES Y ANTECEDENTES DE LA BANCA DE DESARROLLO..... | 30 |
| 2.1 Banca de Desarrollo..... | 30 |
| 2.1.1.1 Concepto de Banca de Desarrollo..... | 30 |
| 2.1.2 Características de la Banca de Desarrollo..... | 32 |
| 2.1.3 Importancia de la Banca de Desarrollo..... | 33 |
| 2.2 Ley Reglamentaria del Servicio Público de Banca y Crédito..... | 33 |
| 2.3 Regulación de la Sociedad Nacional de Crédito en la Actualidad..... | 35 |
| 2.4 Nacional Financiera Sociedad Nacional de Crédito..... | 37 |
| 2.4.1 Antecedentes..... | 37 |

| | | |
|-----------|---|----|
| 2.4.1.1 | Objetivos de Nacional Financiera en la Ley del 24 de abril de 1934..... | 30 |
| 2.4.1.2 | Su Transformación en Banca de Desarrollo..... | 30 |
| 2.4.1.3 | Objetivos de Nacional Financiera en la Ley Orgánica de 1940..... | 30 |
| 2.4.1.4 | Objetivos de Nacional Financiera en la Ley Orgánica de 1974..... | 32 |
| 2.4.2 | Objetivos Actuales de Nacional Financiera..... | 33 |
| 2.4.2.1 | Facultades..... | 33 |
| 2.4.3 | Características de Nacional Financiera..... | 35 |
| 2.5 | Programas de Apoyo de Nacional Financiera a la Pequeña Empresa..... | 37 |
| 2.6 | Importancia del Apoyo de Nacional Financiera a la Pequeña Empresa..... | 37 |
| 2.7 | Alianzas Estratégicas y Nacional Financiera..... | 49 |
| 2.7.1 | Ventajas Involucradas en las Alianzas Estratégicas..... | 51 |
| 2.8 | Características de Algunas Alianzas Estratégicas..... | 52 |
| 2.8.1 | Coinversión Internacional..... | 52 |
| 2.8.1.1 | Definición..... | 52 |
| 2.8.1.2 | Contrato de Coinversión..... | 53 |
| 2.8.1.3 | Planeación de la Empresa de Coinversión como Sociedad Anónima..... | 53 |
| 2.8.1.4 | Elementos y Constitución de la Sociedad Anónima..... | 54 |
| 2.8.1.5 | Capital Social de la Sociedad Anónima de Coinversión..... | 54 |
| 2.8.1.6 | Control Corporativo de la Sociedad Coinversión..... | 55 |
| 2.8.1.7 | Propiedad Corporativa de la Sociedad Anónima de Coinversión..... | 56 |
| 2.8.1.8 | Convenios Accesorios: Planeación de la Empresa de Coinversión como Subsidiaria..... | 56 |
| 2.8.1.9 | Importancia..... | 58 |
| 2.8.2 | Subcontratación..... | 59 |
| 2.8.2.1 | Definición..... | 59 |
| 2.8.2.2 | Finalidad y Tipos de Subcontratación..... | 59 |
| 2.8.2.3 | Importancia..... | 60 |
| 2.8.3 | Alianza entre Productores..... | 61 |
| 2.8.3.1 | Contratos de Cooperación o Colaboración..... | 61 |
| 2.8.3.1.1 | Definición..... | 61 |
| 2.8.3.1.2 | Importancia..... | 61 |
| 2.8.3.2 | Asociación en Participación..... | 61 |
| 2.8.3.2.1 | Definición..... | 61 |
| 2.8.3.2.2 | Importancia..... | 62 |
| 2.8.4 | Fusión..... | 62 |
| 2.8.4.1 | Definición..... | 62 |
| 2.8.4.2 | Clases de Fusión..... | 63 |
| 2.8.4.3 | Características de la Fusión..... | 63 |
| 2.8.4.4 | Acuerdo de Fusión y su Ejecución..... | 65 |
| 2.8.4.5 | Revocación de la Deliberación de Fusión..... | 66 |
| 2.8.4.6 | Importancia..... | 66 |
| 2.8.5 | Adquisición..... | 66 |
| 2.8.5.1 | Definición..... | 66 |
| 2.8.5.2 | Objeto de la Adquisición..... | 66 |
| 2.8.5.3 | Creación de Valor en los Diferentes Tipos de Adquisición..... | 67 |
| 2.8.5.4 | Importancia..... | 67 |

CAPITULO III

ANÁLISIS LEGAL DE LAS ALIANZAS ESTRATÉGICAS..... 68

| | | |
|-----------|--|----|
| 3.1 | Coinversión Internacional..... | 68 |
| 3.1.1 | Ventajas de la Empresa de Coinversión..... | 68 |
| 3.1.2 | Desventajas de la Empresa de Coinversión..... | 68 |
| 3.1.3 | Regulación Legal..... | 69 |
| 3.1.3.1 | Ventajas Legales..... | 80 |
| 3.1.3.2 | Desventajas Legales..... | 81 |
| 3.1.3.3 | Intervención y/o Participación del Estado Mexicano..... | 81 |
| 3.2 | Subcontratación..... | 82 |
| 3.2.1 | Ventajas de la Creación de Redes de Subcontratación..... | 82 |
| 3.2.2 | Desventajas de la Subcontratación..... | 82 |
| 3.2.3 | Regulación Legal..... | 83 |
| 3.2.3.1 | Ventajas Legales..... | 84 |
| 3.2.3.2 | Desventajas Legales..... | 84 |
| 3.2.3.3 | Intervención y/o Participación del Estado Mexicano..... | 84 |
| 3.3 | Alianza entre Productores..... | 84 |
| 3.3.1 | Contratos de Cooperación o Colaboración..... | 84 |
| 3.3.1.1 | Ventajas..... | 84 |
| 3.3.1.2 | Desventajas..... | 84 |
| 3.3.1.3 | Regulación Legal..... | 85 |
| 3.3.1.3.1 | Ventajas Legales..... | 85 |
| 3.3.1.3.2 | Desventajas Legales..... | 86 |
| 3.3.1.3.3 | Intervención y/o Participación del Estado Mexicano..... | 86 |
| 3.3.2 | Asociación en Participación..... | 86 |
| 3.3.2.1 | Ventajas..... | 86 |
| 3.3.2.2 | Desventajas..... | 86 |
| 3.3.2.3 | Regulación Legal..... | 87 |
| 3.3.2.3.1 | Ventajas Legales..... | 89 |
| 3.3.2.3.2 | Desventajas Legales..... | 89 |
| 3.3.2.3.3 | Intervención y/o Participación del Estado Mexicano..... | 89 |
| 3.4 | Fusión..... | 90 |
| 3.4.1 | Ventajas..... | 90 |
| 3.4.2 | Desventajas..... | 90 |
| 3.4.3 | Regulación Legal..... | 90 |
| 3.4.3.1 | Ventajas Legales..... | 93 |
| 3.4.3.2 | Desventajas Legales..... | 93 |
| 3.4.3.3 | Intervención y/o Participación del Estado Mexicano..... | 93 |
| 3.5 | Adquisición..... | 94 |
| 3.5.1 | Ventajas..... | 94 |
| 3.5.2 | Desventajas..... | 94 |
| 3.5.3 | Regulación Legal..... | 94 |
| 3.5.3.1 | Ventajas Legales..... | 95 |
| 3.5.3.2 | Desventajas Legales..... | 95 |
| 3.5.3.3 | Intervención y/o Participación del Estado Mexicano..... | 95 |
| 3.6 | Código de Comercio..... | 95 |
| 3.7 | Regulación Legal de Nacional Financiera..... | 97 |

| | |
|--|-----------|
| CAPÍTULO IV | |
| LAS ALIANZAS ESTRATÉGICAS EN LATINOAMÉRICA..... | 99 |
| 4.1 Asociación en Participación como Sociedad Mercantil..... | 99 |
| 4.2 Contratos de Cooperación o Colaboración..... | 100 |
| 4.3 El Consorcio o Uniones Transitorias de Empresas..... | 102 |
| 4.4 Fiscalización Estatal..... | 105 |
| Conclusiones..... | 109 |
| Bibliografía..... | 114 |

PRÓLOGO

Los medios de comunicación, así como el internet nos permiten estar informados y tener acceso a datos más rápido y con mayor facilidad, fue así como me enteré que en países europeos y latinoamericanos los Estados reconocen la trascendencia de apoyar a la pequeña empresa como fuente de empleos, a través de leyes que las apoyen o de una debida regulación legal de las alianzas estratégicas, contribuyendo de esa manera al desarrollo y crecimiento de sus países.

Pero qué papel le reconoce el Estado mexicano a éste tipo de empresas, en una primera reflexión y tomando en cuenta la apertura económica iniciada en los años ochenta, me permitiría afirmar que no se le dio la debida importancia, al no brindarles el apoyo no sólo económico sino legal, técnico, etcétera, para encontrarse preparadas para enfrentar los nuevos cambios sin riesgo de desaparecer, sin embargo, lo anterior no sucedió, y muchas pequeñas empresas cerraron sus puertas.

Otro acontecimiento, que viene a mi mente es la crisis económica de diciembre de 1994, la cual ocasionó entre otros el alza de los intereses, originando a su vez que muchos empresarios estuvieran imposibilitadas para pagar sus deudas, no quedando más alternativas que vender sus empresas.

Lo anterior, me motivó a realizar un trabajo que abordará un aspecto que pareciera puramente económico, desde un punto de vista jurídico. ¿Sería correcta mi primera reflexión, habrían cambiado hoy días las condiciones?, y desde luego un elemento para encontrar la respuesta, es analizando la legislación.

Elegí a Nacional Financiera, porque como banco de desarrollo es un instrumento del Estado mexicano para apoyar a las pequeñas empresas, y también porque considero que no solamente debe limitarse a los aspectos económicos, sino debe adecuarse a las necesidades del país y poner énfasis en áreas como la asesoría legal.

Seleccione las alianzas estratégicas, atendiendo a dos principios: a) las pequeñas empresas no solamente deben contar con apoyo y/o asesoría en materia financiera, y b) el interés en determinar si se encontraban previstas o bien reguladas en nuestra legislación.

Desde mi punto de vista, el derecho puede y debe ser un instrumento utilizado por el Estado no sólo para regular conductas de los individuos, sino para intervenir en el desarrollo y crecimiento del país en cumplimiento de nuestra Carta Magna.

Magali Irais Mendoza Ríos

México, primavera de 2001.

GLOSARIO

| | |
|--------------------------|---|
| <i>AE</i> | Alianzas Estratégicas |
| <i>CAPS</i> | Certificados de Aportación Patrimonial |
| <i>LGSM</i> | Ley General de Sociedades Mercantiles |
| <i>LIC</i> | Ley de Instituciones de Crédito |
| <i>LONAFIN</i> | Ley Orgánica de Nacional Financiera |
| <i>LRSPBC</i> | Ley Reglamentaria del Servicio Público de Banca y Crédito |
| <i>NAFIN</i> | Nacional Financiera |
| <i>PYMES</i> | Pequeñas y Medianas Empresas |
| <i>REGORNAFIN</i> | Reglamento Orgánico de Nacional Financiera |
| <i>SECODAM</i> | Secretaría de Contraloría y Desarrollo Administrativo |
| <i>SHCP</i> | Secretaría de Hacienda y Crédito Público |
| <i>SNC</i> | Sociedad Nacional de Crédito |
| <i>TLCAN</i> | Tratado de Libre Comercio con América del Norte |

INTRODUCCIÓN

Debe advertirse que el objetivo inicial del presente trabajo, es determinar las condiciones jurídicas, a través de las cuales Nacional Financiera proporciona asesoría a las pequeñas empresas en cuanto a las alianzas estratégicas.

Dicha pretensión surgió al realizar una lectura del Catálogo de Productos y Servicios de Nacional Financiera, donde se prevé el impulso de las alianzas estratégicas por parte de esta Institución, y el reconocimiento a la importancia del apoyo a la pequeña empresa.

Durante la investigación, y de conformidad con los elementos que me allegue para desarrollar el tema, me percate del hecho de que la legislación propia de NAFIN, no hace referencia expresa: a la asesoría legal, a las alianzas estratégicas y la importancia de la pequeña empresa. Lo anterior, podía haberme orillado a concluir únicamente dos cosas: la falta de regulación y la obvia propuesta de realizar modificaciones a su ley y reglamento.

Sin embargo, me llevó a replantearme que había un problema más de fondo, el cual era analizar jurídicamente a las AE, lo que sin duda representó un reto más.

Para desarrollar lo anterior, se realizó una depuración de la legislación mexicana para determinar cuáles serían las leyes relacionadas directamente con las AE, una segunda fase consistió en efectuar una lectura del contenido de éstas leyes para señalar como se verá en los cuadros del capítulo tres, los artículos más trascendentales y relacionados con las alianzas estratégicas, con sus respectivos comentarios. Este procedimiento fue básico porque permitió: determinar si la AE se encontraba regulada o no, si era suficiente su regulación; las ventajas y desventajas legales, y por último proponer algunas soluciones.

A lo largo del primer capítulo, se contemplan los sistemas económicos, y su aplicación durante los últimos años en nuestro país; los efectos de la globalización en la pequeña empresa y la importancia de que ésta enfrente exitosamente las exigencias del mercado interno y externo, con ayuda del Estado mexicano. También se encontrarán las ventajas que implica celebrar alianzas estratégicas.

En el segundo capítulo se mencionan los antecedentes y características de la banca de desarrollo, se destaca la importancia de la existencia de éste tipo de instituciones, y sobre todo el desarrollo que ha tenido Nacional Financiera durante su existencia, aquí encontramos las transformaciones sufridas por dicha Institución, las cuales han respondido a las necesidades económicas de México, lo que a su vez sirve de base para justificar nuestra postura en el sentido de que debe tener entre otros como objetivo y/o facultad expresa brindar asesoría legal a las empresas pequeñas. También se incluye una descripción de las alianzas estratégicas que se consideraron más importantes.

El tercer capítulo es la parte medular del trabajo, al abarcarse el análisis legal de las alianzas estratégicas, permitiendo establecer sus ventajas y desventajas legales, y la intervención del Estado mexicano en su fomento para ser utilizadas por la pequeña empresa. Lo anterior, sirve para determinar si la legislación actual es suficiente para que éste tipo de empresas no sólo conozcan sino utilicen las alianzas estratégicas.

En el cuarto capítulo se menciona de manera general, la regulación de las AE Latinoamérica, advirtiendo que a diferencia de nuestro país, en países tales como Argentina, Uruguay, éstas figuras se encuentran debidamente reguladas e inclusive prevén alianzas estratégicas novedosas como el caso del consorcio o uniones transitorias de empresas.

CAPÍTULO I

ANTECEDENTES DE LA GLOBALIZACIÓN ECONÓMICA

1.1 SISTEMAS ECONÓMICOS

Los diferentes sistemas económicos que han existido, en gran medida han sido resultado de las posturas ideológicas predominantes en la época de su elaboración, y también han respondido a la crítica y o reevaluación de las existentes.

Una variable constante en la elaboración de las doctrinas, ha sido la intervención del Estado en la vida económica de un país, y es en atención a las diversas valoraciones de los autores que han creado los sistemas económicos, los cuales se mencionarán brevemente los más importantes.

1.1.1 Los Filósofos de la Antigüedad

Grecia

Los siglos IV y III a.C. en Grecia, se caracterizaron por haber tenido una actividad económica muy limitada. Lo que provocó que los filósofos de ésta época no elaboraran una doctrina económica sistemática, solamente expusieron criterios sobre cuestiones particulares.

No obstante lo anterior, los filósofos de esta época admitieron la intervención del Estado sin control e ilimitada. Los derechos del individuo deben sacrificarse por los derechos de la colectividad.

Por ejemplo, Platón consideró que la propiedad privada era desfavorable y en consecuencia se debía suprimir para evitar que los individuos se muevan por su interés personal, en un sentido opuesto al interés colectivo.

Roma

La aportación más importante durante el imperio romano se realiza por medio del Derecho, con la institución de la propiedad quiritaria, individual, perpetua y casi absoluta, y de la libertad de los convenios. Estos dos principios sirvieron de base al régimen capitalista liberal.

1.1.2 Los Canonistas en la Edad Media

Gracias al florecimiento de los municipios y el desarrollo del artesanado, unido a las cruzadas y a las ferias en el plano internacional, se originó una vida económica activa en Europa.

Santo Tomás de Aquino y Nicolás Oresmes, ambos teólogos fueron los principales representantes del pensamiento económico de la edad media. Sus ideas, se vieron

influenciadas por el principio de la justicia conmutativa, la cual se traducía en que en todo intercambio debe existir la igualdad de prestaciones, de modo que cada parte de el equivalente de lo que recibe y reciba el equivalente de lo que da.

Para estos teólogos la intervención del Estado es normal y oportuna. Es cierto que la persona humana no ha de estar más subordinada al Estado, pero los poderes públicos deben tasar los precios, prohibir la usura y organizar la sociedad, señalando a cada cual el lugar que le corresponde con sus respectivos derechos y deberes.

En esta etapa de la historia, al igual que la época antigua tampoco se estructura un sistema económico, pero destaca el papel que se asigna al Estado en la economía.

1.1.3 Los Mercantilistas del Renacimiento

Los siglos XV y XVI se caracterizaron por los grandes descubrimientos marítimos originando una ampliación del horizonte comercial. La consecuencia fue la sustitución de un mundo comerciante y manufacturero por uno que era esencialmente rural y artesano.

El Estado moderno, sustituyen al feudalismo. El Renacimiento y la Reforma llevan a la amoralización de la economía y al abandono progresivo de la regla medieval de la moderación en las ganancias. El pensamiento económico prescinde de toda consideración ética.

Lo anterior, originó la aparición de las doctrinas mercantilistas que reinaron en Europa desde mediados del siglo XV a mediados del XVIII. Su principio fundamental fue: “los metales preciosos constituyen la riqueza de un Estado y la posesión de un *stock* importante es un elemento esencial”.

El mercantilismo no tuvo una estructura científica, pero se conformó de ideas sistematizadas y desvinculadas de la moral y la teología.

El mercantilismo español o bullionismo, juzgó suficiente que los poderes públicos conserven el oro y la plata dentro del país y procuren acrecentarlo. Para ello conviene prohibir su exportación y favorecer la importación por el sistema de la balanza de comercio.

En Italia y Francia se desarrolló el mercantilismo industrial, el cual sostiene que el Estado debe impulsar sistemáticamente las manufacturas, con el fin de aumentar las ventas en el extranjero y acrecentar el stock metálico con los pagos en oro recibidos a cambio de ella.¹

Como se observa este pensamiento no formó un cuerpo de doctrina homogéneo, mas bien fue resultado de su tiempo y de las circunstancias. Asimismo, puede advertirse la distinta concepción que se tiene de la intervención del Estado, de un país a otro.

¹ Cfr. LAJUGIE, Joseph, *Las Doctrinas Económicas*, (Les Doctrines Économiques), 2ª ed., tr. J. Garcia-Bosch, Oikos-tau, España, 1985, pp. 9-14.

1.1.4 Los Fisiócratas

La aplicación de los principios mercantilistas, originó reacciones diversas en el aspecto económico, disminuyó el exceso de reglamentación puso trabas al comercio y a la industria. Las condiciones de fabricación, de los precios y los salarios, establecidas por los gremios comprometieron el desenvolvimiento industrial. En este marco, surgieron ideas políticas liberales aunadas con concepciones deterministas. Los enciclopedistas exaltaron la idea de libertad, la fe en la omnipotencia de la razón, en la bondad del corazón y del instituto humano. Los filósofos del derecho natural explicaron la vida de las sociedades por los principios generales que derivan de la sola naturaleza humana.

Los fisiócratas trasladaron estas tendencias al estudio de los hechos económicos. Entre los autores más destacados se encuentran; Francois Quesnay, Gournay, Le Mercier de la Rivière, La Trosne.

Estos autores dieron origen a una teoría económica más científica y coherente, por las siguientes consideraciones:

- a) Tuvieron un concepto claro de la ciencia social y de las leyes económicas. Las sociedades evolucionan en consideración de tendencias generales uniformes que constituyen un orden natural. Es suficiente dejar a los hombres libres para que el mundo marche hacia el orden y la armonía.
- b) Dieron una visión del recorrido realizado por las riquezas desde el instante en que son producidas hasta ser consumidas, resaltando las nociones del producto neto y de circuito económico.

El circuito económico es a través del cual el producto neto así creado se reparte en el cuerpo social. Esta idea se fundamenta en la división de la sociedad en tres clases a saber: la clase productora, que es la de los agricultores; la clase estéril, que es la de los comerciantes e industriales; finalmente la clase estipendiaria, que son los hacendados. La única fuente de riqueza reside en la primera clase, y de ella parte el movimiento circulatorio para distribuir la riqueza creada en la sociedad. En otras palabras, el producto neto fisiocrático, representa la diferencia entre la riqueza obtenida por la actividad productora y la riqueza gastada con ocasión de esta producción.

En consecuencia, la política económica agraria se convierte liberal, al ser la única capaz de dar un producto neto. Lo anterior plantea la necesidad de tener un régimen de libertad que asegure la venta de los productos agrícolas a buen precio.²

Una característica principal de la fisiocracia es la defensa de la supremacía de la agricultura y su adhesión a la política del *laissez faire*. Consecuentemente, desde esta perspectiva el Estado debe intervenir en la menor medida.³

² Ibid, pp. 15-16.

³ Cfr. NEWMAN, Philip Charles, *Historia de las Doctrinas Económicas*, tr. José Rico Godoy y Joaquín Muns, Atenas, A.G., Barcelona, 1963, pp. 59-60.

A su vez, los fundamentos de los fisiócratas dieron origen a la creación de una teoría económica completa y coherente por autores británicos y franceses del siglo XVIII. A la cual se le conoce con el nombre de Escuela Clásica, y en cuyo aspecto doctrinal se caracterizó por sustentar un liberalismo absoluto y general, cuya concepción se explica por presencia de dos revoluciones:

- a) La Revolución Industrial permitió a Gran Bretaña consolidar una industria poderosa, debido a los inventos. Las máquinas reemplazaron al trabajo manual en todos los sectores, y
- b) A su vez, la Revolución Francesa, introdujo un fermento de liberalismo y de individualismo. Libertad individual, libertad de convenios, derechos del hombre y del ciudadano, se tradujeron, en el terreno económico, en libertad de comercio y libertad de trabajo. David Hume representante de la filosofía liberal, considera que el régimen de libre competencia estimula la emulación tanto entre las naciones como entre los individuos, tuvo una profunda influencia en Adam Smith fundador de la escuela clásica.⁴

1.1.5 Adam Smith y la Escuela Clásica

Adam Smith, nació el 5 de junio de 1723 en Kirkcaldy, Escocia, y es considerado como el fundador de la ciencia económica.⁵ Inició en Inglaterra el liberalismo económico, esta teoría económica tiene un fundamento psicológico: el interés personal. El motor de las actividades económicas es el principio que impulsa a los hombres a buscar la mayor satisfacción con el menor esfuerzo.

De esta forma explica cómo las necesidades humanas pueden satisfacerse por la división del trabajo, que aumenta la productividad individual, y por el mecanismo de los precios, que adapta automáticamente la oferta de la demanda. La producción excesiva de una mercancía hace bajar su precio, y los empresarios, al ver disminuir sus ganancias, deciden reducir su producción, con lo que se logra el equilibrio. Al contrario una producción insuficiente, ocasiona un alza de precios que incita a los productores aumentar su fabricación hasta alcanzar el nivel necesario para equilibrar la demanda.

De lo anterior, se deduce una doctrina liberal, y para que funcione el mecanismo es importante *dejar hacer, dejar pasar*; los factores de la producción deben desplazarse libremente de un sector a otro, según las indicaciones del barómetro de los precios. El libre juego de las actividades individuales asegurará la realización del interés general. El Estado debe abstenerse de cualquier intervención en materia económica, y también es importante que las mercancías puedan circular libremente entre las naciones para aprovechar las ventajas de la división internacional del trabajo.

⁴ Cfr. LAJUGIE, Joseph, op. cit., pp. 17-18.

⁵ Cfr. RANGEL COUTO, Hugo, *Guía para el Estudio de la Historia del Pensamiento Económico*, 4ª ed., Porrúa, México, 1986, p. 41.

1.1.5.1 Malthus y David Ricardo

Para el liberal Malthus, quien también perteneció a la escuela clásica, la miseria y la pobreza reinantes en su época provenían del desequilibrio entre los recursos naturales y la población (la población aumenta con mayor rapidez que las subsistencias). Estos hechos son fatales, y no pueden ser evitados por los poderes públicos. Por tanto, no acepta la intervención del Estado en materia social.⁶

Esta teoría tuvo mucho impacto en su época, considerando que todo economista que estudiaba el tema de población en el siglo XIX, no escapó a la influencia de Malthus; ya sea para rechazarla, aceptarla o modificarla.

Destaca en ésta escuela la aportación realizada por David Ricardo, conocida hoy día como la teoría de la Renta diferencial. Esta teoría sostiene, que al aumentar la población las necesidades de los hombres por productos agrícolas también. Ahora bien, las tierras fértiles existen en cantidades limitadas y cuando sea preciso cultivar tierras de inferior calidad, estas exigirán más abono o más trabajo para dar el mismo rendimiento. Por lo tanto, su precio de coste será mayor que en las primeras, y de ahí resultará una alza general en el precio de los productos agrícolas.

En pocas palabras tanto para Malthus como David Ricardo, la presencia de los males que aquejan a la humanidad conduce a una política liberal. Todo va mal, pero hay que dejar hacer, dejar pasar. La intervención del Estado agravaría más la situación.

1.1.5.2 B. Say y Bastiat

B. Say y Bastiat, son los representantes franceses de la escuela clásica. Son también partidarios de la abstención del Estado en materia económica, pero lo son porque consideran que todo va del mejor modo y que estamos en el mejor de los mundos. Resulta que los gobernantes se empeñaron en romper esta armonía.

Como puede advertirse la principal característica de la escuela clásica es la abstención del Estado en materia económica.

1.1.6 Del Individualismo Liberal al Comunismo sin Clase

La primera mitad del siglo XIX se caracterizó por el desarrollo del capitalismo industrial, ocasionando importantes modificaciones económicas y sociales.

La unión del liberalismo con el maquinismo permitió el desarrollo del capitalismo industrial, lo que ocasionó la multiplicación de la riqueza y del bienestar, pero comenzaron a aparecer periódicamente algunas crisis de sobreproducción, las cuales provocaron una caída brutal de precios, seguido de quiebras, cierres de fábricas, paro y miseria de los obreros.

⁶ Cfr. LAJUGIE, Joseph, op. cit., p. 19.

En el aspecto social, estos sucesos intensificaron e hicieron más delicadas las consecuencias permanentes de la industrialización. Aparecieron dos clases antagonistas: los patronos y los asalariados. Unos y otros tomaron conciencia de la oposición de sus intereses y se agruparon en organismos de defensa.

Las condiciones de trabajo deplorables, jornadas de labores mínimas de 12 horas por salarios bajos; condiciones de vivienda insalubres y la mortalidad obrera que se elevó, sustitución de los hombres por las mujeres y niños. Ideológicamente, estos resultados del capitalismo industrial provocaron fuertes reacciones. Muchos economistas dedujeron que el régimen de libertad económica no había llegado a satisfacer el interés común.

Resultado de lo anterior, se originaron diversas doctrinas económicas destacan, entre otras:

La Doctrina de la Economía Nacional

Para el alemán List es incorrecto, considerar que todas las naciones son iguales en fuerza productiva, en aptitudes naturales y técnicas; tal y como lo indicaba la escuela clásica. Es erróneo no todas han llegado al mismo grado de desarrollo, y por consiguiente no conviene aplicar a todas la misma política.

Una nación normal para este autor, desarrolla con armonía su agricultura, industria y comercio. Arribar a esta situación es el resultado de una evolución progresiva consistente en cinco estadios: el estadio salvaje, en el que los hombres viven de los frutos y de la caza; el estadio pastoril; el estadio agrícola; el estadio agrícola y manufacturero, en el que la anterior actividad se une a la industrial; y finalmente, el estadio agrícola, manufacturero y comercial, que incluye un activo intercambio.

El librecomercio asegura solamente la evolución de los tres primeros estadios. Para pasar del tercero al cuarto, se requiere de un régimen proteccionista, que permita que una vez bien asentada la industria nacional, se pueda volver a la libertad para facilitar la expansión del comercio y de los intercambios internacionales.

El proteccionismo de List es temporal y limitado. Está pensado sólo para el período de industrialización, y no podrá aplicarse a los productos agrícolas.

El Intervencionismo

Sismondi, banquero ginebrino, en un primer momento estuvo de acuerdo con el industrialismo naciente, pero después de las guerras napoleónicas, fue testigo de las miserias y el desequilibrio acumulados por la expansión del capitalismo y cambió su posición.

Para este autor el motivo para aumentar la producción es lograr un aumento en el bienestar de los trabajadores. La producción debe asegurar la satisfacción de las necesidades humanas.

Existe sobreproducción porque el maquinismo entrega al mercado más mercancías de las que se pueden comprar. En consecuencia existe el paro y otras miserias.

Por tanto, el Estado debe intervenir para frenar las fuerzas insensatas puestas en acción. Deben disminuirse los efectos de la competencia; proteger a los trabajadores; prohibir el trabajo de mujeres y niños, asegurar el descanso dominical y garantizar a los obreros contra los riesgos profesionales.

El Catolicismo Social

Surge a fines del siglo XIX, en el seno de la Iglesia católica. Pueden citarse como precursores de este movimiento a Ozanam y Lamennais. Para quienes los hechos prueban que el bienestar del individuo no se realiza por sí mismo; se requiere reformar a la sociedad. Lo que sólo será posible mediante la restauración de la autoridad de: los grandes propietarios, de los sabios, de los patronos y, sobre todo, de los padres de familia.

La encíclica Rerum Novarum emitida por el papa León XIII en 1891, contiene los puntos esenciales de la doctrina social de la Iglesia:

Propiedad privada, tiene su origen en el derecho natural, pero el propietario no tiene sólo derechos sino también deberes con la sociedad.

Papel del Estado, la intervención es importante cuando el interés común así lo requiera, en especial en defensa de los intereses de los trabajadores.

Salario, debe ser el suficiente para permitir que viva el obrero sobrio y honesto.

Sindicatos, este tipo de asociaciones profesionales son de derecho natural, pero el Estado tiene derecho de controlarlas.

El Protestantismo Social

Algunos de sus representantes exigen la abolición del asalariado y de la propiedad privada; otros admiten el principio de lucha de clases y de las soluciones colectivistas. Sin embargo, la mayoría se inclina a un socialismo liberal y a la fórmula cooperativista. Este movimiento nace a mediados del siglo XIX en Gran Bretaña con la sociedad para el fomento de las asociaciones obreras. Tenía como objetivo cristianizar el socialismo y las masas obreras. Para lograrlo crearon asociaciones obreras de producción, cooperativas de consumo y una reforma a la propiedad territorial.

El Socialismo

Los autores identificados como socialistas, sólo tienen en común principios básicos, entre ellos su oposición a la existencia de la propiedad privada, el cual desean reemplazarlo por un régimen de propiedad colectiva, pero difieren en los métodos a emplear para lograr este cambio.

Conviene señalar tres corrientes: una de carácter idealista, representada por los socialistas franceses del siglo XIX; otra más científica, que corresponden a Karl Marx; y la tercera, con el nombre de escuela marxista, que reúne a discípulos desigualmente fieles al pensamiento de Marx.

El Socialismo Idealista

Para los socialistas franceses la voluntad humana es suficiente para modificar la sociedad, sostienen que la transformación de las instituciones económicas debe ser progresiva.

La escuela sansimoniana. Los discípulos de Simón Efantin y Bazard, critican la propiedad privada, institución variable de acuerdo con los tiempos y lugares y que ha tenido un papel transitorio, pero que ha caducado. Sus efectos han sido válidos desde el punto de vista social y en la producción. El remedio está en el colectivismo: el Estado, único propietario de los medios de producción, los entregara a los más capaces: *a cada uno según su capacidad, a cada capacidad según sus obras*

El Socialismo Científico

Su representante más importante fue Karl Heinrich Marx, quien nació en Tréveris, Prusia, en 1818. En 1835 ingresó a la Universidad de Bonn para estudiar leyes; abandonó Bonn y se matriculó en Berlín, donde perdió interés por el Derecho e inició los estudios de filosofía en la Universidad de Jena, obteniendo el grado de Doctor en 1841.⁷

La obra de Marx se basó en la evolución de las sociedades y en la sustitución del régimen capitalista por el colectivismo. En 1867 publica el primer volumen de su obra más importante, *El Capital*, y muere en 1883. Engels publicará los otros tomos después de su muerte. La piedra angular del marxismo es la interpretación de la historia, en virtud de la cual la evolución de las instituciones y las ideas puede explicarse por la de los medios de producción e intercambio.

Para Marx la sociedad esta compuesta por una infraestructura (constituida por las fuerzas productivas) y una superestructura (compuesta por la literatura, el arte, el derecho, la religión). La primera se impone a la segunda. Las condiciones de vida materiales y técnicas determinan las costumbres y las instituciones sociales, políticas y religiosas.

Asimismo, las condiciones de producción dominantes dividen a la sociedad en dos clases, en la que una explota a la otra. Entre estas dos clases, la lucha es más evidente, al abarcar un nivel internacional.

Señala también que los abusos del régimen capitalista precipitarán su ruina, al tener contradicciones internas, una muy importante es la antinomia entre un régimen de producción colectivo y un régimen de apropiación que continúa siendo individual.

⁷ Cfr. RANGEL COUTO, Hugo, op. cit., p. 97.

Sus teorías más importantes son:

La teoría del valor, sostiene que el valor de los bienes es determinado por la cantidad de trabajo necesario para producirlos, cantidad medida por el número de horas dedicadas a su fabricación.

Teoría de la plusvalía, la fuerza de trabajo de los obreros es asimilable a una mercancía vendida al empresario capitalista. El salario de los obreros debería ser igual al valor normal de la mercancía trabajo. La plusvalía es la diferencia entre el valor creado por el obrero, es decir, los productos fabricados y el salario que se le entrega. Su existencia es la esencia del régimen capitalista.⁸

Para Marx el alza o caída de las clases estaban determinados por factores económicos. De igual forma que la burguesía venció al régimen feudal, también el proletariado la vencerá. Llegar a esta situación requiere de una revolución que pondría fin a todas las revoluciones e introduciría una sociedad sin clases. Es así como el Estado, instrumento de opresión utilizado por las clases dirigentes perderá su función y en consecuencia desaparecerá.

La doctrina de Marx dio forma a la insatisfacción de los pobres y de las masas urbanas que se hacían en las fábricas, quienes sólo tenían unos derechos políticos incipientes.⁹

La Escuela Marxista

El marxismo reformista.- Desde este punto de vista es posible mejorar la suerte de la clase obrera por medidas inmediatas dentro del régimen existente, sin esperar a que concluya una evolución todavía lejana. Estas pueden darse a través de la acción sindical y política.

Propone la implantación del colectivismo sin renunciar a la libertad individual. Una vez que el Estado se adueñe de los medios de producción, entregue su explotación a las organizaciones profesionales. No excluye la idea de revolución, pero la infiltración del socialismo debe darse por la acción combinada de partido y sindicato.

El sindicalismo revolucionario.- Esta tendencia acentúa la necesidad de una acción revolucionaria violenta para asegurar el triunfo del colectivismo. La representan en Francia los obreros Pouget, Delasalle y Pelloutier. Su acción consigue el reconocimiento, en 1884 del derecho sindical.

Su principal finalidad es la desaparición del Estado político, sostén del capitalismo. El cual debe ser sustituido por un Estado económico, es decir, por un gobierno de productores. El ideal será un régimen en el cual la producción sea libremente organizada, participando cada uno cuándo y dónde le plazca.

⁸ Cfr. LAJUGIE, Joseph, op. cit., pp. 46-50.

⁹ Cfr. SPIEGEL, William Henry, *El Desarrollo del Pensamiento Económico* (The Growth of Economic Thought), tr. Carmen Soler de Villar, Omega, Barcelona, 1973, pp. 533-534.

Resumiendo, las crisis provocadas por la aplicación de la doctrina liberal (escuela clásica), ocasionó el surgimiento de diversas escuelas económicas, entre las que destacan aquellas que sostienen la intervención del Estado en el ámbito económico de un país, lo cual marca una distancia entre el liberalismo económico y su frase “dejar hacer, dejar pasar”. Sin olvidar, claro el comunismo, doctrina caracterizada por la desaparición del Estado.¹⁰

1.1.7 John Maynard Keynes y Lord Beveridge

No debe omitirse, la contribución efectuada por John Maynard Keynes y el lord Beveridge en la reciente evolución de la política económica, veamos:

1. J. M. Keynes (1883-1946). Nació en Cambridge, su padre era profesor de lógica y de economía política. Fue un hombre polifacético, conocía las matemáticas y la filosofía, con independencia de ser un gran economista. Se considera que Keynes ha sido quien ha influido más en el pensamiento económico del siglo XX, sus principales obras fueron: Sistema monetario y de finanzas de la India; Consecuencias económicas de la paz; y Teoría General de la ocupación, el interés y el dinero.

Los paros permanentes en la Gran Bretaña de entreguerras, le llevaron a elucidar los factores que determinan el nivel de empleo y el volumen de la renta nacional. Logró avances en la ciencia económica, principalmente en el plano del análisis teórico, al realizar una interpretación global del capitalismo y constituye una renovación completa de la teoría económica y de sus instrumentos de análisis.

Para Keynes la desocupación se debe a una insuficiencia crónica de la demanda real que reduce las inversiones.¹¹

Su preocupación por asegurar el pleno empleo y evitar el paro obrero, le llevó a considerar una intervención más o menos permanente de los poderes públicos sobre la economía. Se le considera como inspirador de las medidas de intervención indirecta preconizadas después por otros autores: acción sobre la economía por la política monetaria y fiscal, por la política crediticia, por las inversiones, etc.

2. Lord Beveridge, considerado como el padre espiritual del movimiento contemporáneo hacia la Seguridad Social. El objetivo de sus propuestas fue la protección de los ciudadanos de la miseria, enfermedad y el paro obrero.

La lucha contra la miseria garantiza a todos la renta mínima para su existencia y la de su familia; para lo cual es necesario la extensión a todos los ciudadanos de la Seguridad Social, que hasta entonces sólo gozaban los asalariados.

¹⁰ Cfr. LAJUGIE, Joseph, op. cit., pp. 51-90.

¹¹ Cfr. RANGEL COUTO, Hugo, op. cit., pp. 137-138.

Solucionar el problema de las enfermedades exige de la creación de un servicio nacional de sanidad, a fin de proporcionar a todos, gratuitamente, las atenciones médicas y farmacéuticas.

La lucha contra el paro, necesita de medidas técnicas (control de reparto geográfico de las industrias, organización racional del mercado de trabajo), en especial, medidas financieras, que conduzcan a un cambio total de las concepciones presupuestarias tradicionales.¹²

A manera de conclusión, puede señalarse que han existido y existen dos doctrinas económicas que son base para la creación de otras tantas, a saber:

- a) La doctrina liberal (capitalismo), con sus diferentes matices, entre los cuales destacan la ausencia de participación del Estado en la vida económica o su intervención en determinados aspectos, y
- b) El socialismo, que sostiene que corresponde al Estado regular todos los aspectos del ámbito económico de un país.

1.2 Historia Económica de México

Al ser un objetivo del gobierno mexicano mejorar el nivel de bienestar económico y social de la población, requiere para su consecución de la aplicación de estrategias resultado de combinar en su momento las distintas concepciones de cómo alcanzarlo, así como la corriente de pensamiento económico dominante. Por este motivo se precisaron a grandes rasgos las doctrinas económicas más importantes, las cuales servirán de referencia en este apartado. Lo anterior, también permitirá establecer el papel del Estado en nuestra economía.

La historia económica de México, puede dividirse en seis periodos:

1°. El periodo de consolidación y de los grandes cambios institucionales que se dieron entre 1919 y 1939; que se convirtieron en la base del México moderno, y propiciaron el paso del país de una economía predominantemente rural, a una industria incipiente y una explotación minera de corte colonial, a una, en donde la industria y los servicios marcan, la pauta de su crecimiento.¹³

Al terminó de la Revolución, el gobierno constitucional, dirigió sus esfuerzos en la rehabilitación material del país y la unidad política y cultural que dieran cohesión a la nación. En consecuencia, en la década de los 20's se crearon instituciones para el desarrollo, como el Banco de México, la Comisión Nacional de Irrigación y la de Carreteras, el impulso a la educación marina y la creación del Partido Político de la Revolución.

¹² Cfr. LAJUGIE, Joseph, op. cit., pp. 103-111.

¹³ Cfr. SOLIS, Leopoldo, *Medio Siglo en la Vida Económica de México: 1943-1993*. El Colegio Nacional, México, 1994, pp. 3-5.

La década de los 30's se caracterizó por la ampliación de las bases sociales e institucionales que hicieran posible mayor desarrollo; para lo cual se legisló en materia de trabajo, mercantil y la bancaria. Por otra parte, se organizaron los obreros, campesinos y clases populares, y en la reforma agraria; se formaron instituciones para el desarrollo y se afianzó el principio constitucional de dominio del Estado sobre los recursos naturales.

Durante éstas dos décadas se consolidó el Estado Mexicano y su capacidad para ser agente rector del desarrollo.¹⁴

2º. El periodo de despegue económico, que comprende de 1940 a 1954, caracterizado por un crecimiento impulsado por la agricultura, como resultado de las importantes inversiones en el desarrollo de distritos de riego, caminos y obras de infraestructura básica. La electrificación del país fue trascendental, y la industrialización se sustentó en el modelo de sustitución de importaciones en adición a la política de control de precios.¹⁵

En la década de los cuarenta, se reorientó la estrategia de desarrollo hacia la industrialización, basada en un proceso de sustitución de importaciones, como elemento esencial de la estrategia económica. Lo anterior, fue posible en atención al estímulo creado por la Segunda Guerra Mundial, que limitó las importaciones de bienes de consumo final.

Cabe señalar, que durante este periodo se formó una infraestructura industrial, una red de comunicaciones y transportes; se dieron aumentos en la cantidad de tierras irrigadas, accesibilidad de crédito y fertilizantes; infraestructura social de escuelas, hospitales, universidades; la ampliación del mercado interno y los niveles de consumo.

Esta estrategia originó resultados desfavorables en la estructura económica social, al privilegiarse el uso de capital sobre el de la mano de obra, se discriminó contra el sector exportador y la agricultura temporal, se menoscabó el ahorro público, se agudizaron los problemas de pobreza absoluta y relativa, y el desempleo; aumentaron los desequilibrios regionales entre el campo y la ciudad. Por lo que, la capacidad del sistema para crecer con estabilidad de precios, y generar empleos, se vio afectada.¹⁶

3º. Periodo de desarrollo estabilizador, que se dio entre 1955-1970, cuando la disciplina fiscal y monetaria se convirtió en la divisa más importante. En los últimos años de este periodo, se acentuaron problemas, que no se solucionaron con las políticas adoptadas, tales como el exceso de oferta de la fuerza laboral, el alto crecimiento de la población y la agudización de la desigual distribución del ingreso.¹⁷

Como medidas para reorientar la política del gasto público y enfrentar las crecientes desigualdades y mantener altas tasas de crecimiento, se modificó la política agrícola, se

¹⁴ Cfr. MONTEMAYOR, Rogelio, Villarreal René, et. al., *El Sistema Económico Mexicano*, 3ª ed., Premia editora de libros, México, 1986, pp. 24-25.

¹⁵ Cfr. SOLIS, Leopoldo, op. cit., p. 5.

¹⁶ Cfr. MONTEMAYOR, Rogelio, Villarreal René, op. cit., p. 25.

¹⁷ Cfr. SOLIS, Leopoldo, op. cit., p. 5.

planteó la revisión de todo el esquema de desarrollo y se incidió en el control del crecimiento demográfico, entre otros.

En las décadas de los cincuentas y sesentas, el contexto internacional, sufrió cambios importantes, entre los que destacan: la inflación externa se aceleró, se retrae la economía internacional, el comercio mundial se estanca y se incrementan las prácticas proteccionistas en los países industrializados; se crean distorsiones en los mercados financieros y de materias primas, lo que repercutió en nuestro país, dificultando significativamente el desarrollo y crecimiento económico.¹⁸

4º. El periodo de quimeras efímeras, que para lograr el crecimiento económico se basó en el gasto expansionista del sector público, tanto de recursos internos inflacionarios, como el uso exagerado de los créditos externos para proyectos de poca rentabilidad social. En este lapso el Estado intervino más en la vida económica, que junto con los altos precios del petróleo en el mercado mundial, originó una débil disciplina fiscal de 1971 a 1982.¹⁹

En este periodo en lugar de utilizar el petróleo como palanca de desarrollo, se cayó en la petrodependencia externa. En consecuencia el hidrocarburo fue utilizado como el instrumento de ajuste al desequilibrio externo y en la práctica fue sustituto de las reformas estructurales que implicaban fortalecer la industrialización sustitutiva, es decir, avanzar en la sustitución de bienes de capital y crear la industria exportadora.²⁰

5º. El periodo de ajuste macroeconómico y apertura comercial, como resultado de los desequilibrios generados en el lapso de crecimiento expansionista, se vivió un periodo de ajuste, y tuvo lugar el inicio tanto del cambio estructural que se dio entre 1983 y 1988, como de la política de ingresos, mejor conocida como los pactos, hechos que afectaron negativamente los niveles de bienestar social. Este reajuste, cambió en forma radical la estructura económica y el manejo de las variables.

6º. Por último, el periodo actual de profundización del cambio estructural, de política de ingresos, la redefinición del papel del Estado, así como la orientación al libre mercado y el proceso de integración comercial con el mercado más grande del mundo.

Señalado a grandes rasgos los periodos de la historia económica de nuestro país, se desarrollaran los puntos más importantes de los mismos.

1.2.1 El Periodo de Consolidación y de los Grandes Cambios Institucionales

En el periodo que comprende las dos guerras mundiales, se sentaron las bases para el desarrollo del México moderno; en esta época se dieron cambios institucionales que influyeron en el proceso de crecimiento sostenido iniciado en 1935. Se formó la base del actual sistema político e institucional, se acabó con el predominio de los caudillos militares

¹⁸ Cfr. MONTEMAYOR, Rogelio, Villarreal René, op. cit., pp. 25-26.

¹⁹ Cfr. SOLIS, Leopoldo, op. cit., pp. 5-6.

²⁰ Cfr. MONTEMAYOR, Rogelio, Villarreal René, op. cit., p. 30.

y se organizó en el seno del partido oficial a obreros y campesinos; se reformó la política de gasto público para orientarla al fomento económico y social; se establecieron los fundamentos del sistema financiero con la creación del Banco de México, de las instituciones nacionales de crédito agrícola, industrial y de servicios públicos y de la ley de instituciones de crédito. Se impulsó la reforma agraria, se nacionalizó el petróleo y se creó la Comisión Federal de Electricidad.

Destacan entre las políticas de fomento al desarrollo durante este periodo: la reforma agraria, la expropiación petrolera, la creación de mecanismos financieros y el uso del gasto público para la formación de capital.²¹

1.2.2 Nacionalización de la Industria Petrolera

La expropiación petrolera, fue un cambio institucional que contribuyó al proceso de desarrollo económico de México, implicando una alteración en la política de decisiones de inversión y de desarrollo de la industria. Antes estaba orientada al mercado de exportación y sujeta a las condiciones del mercado mundial, con esta estructuración, la industria se vinculó con el mercado interno.

1.2.3 El Despegue Económico

Los años cuarenta y el primer quinquenio de los cincuenta, se caracterizan porque los resultados de la etapa de consolidación son visibles, lo que hoy día se le conoce como la etapa de despegue económico o de crecimiento de inflación.

A partir de 1955 en México se dio el periodo de crecimiento sostenido, que duró hasta 1970. La tasa real de crecimiento interno bruto alcanzó un promedio de 6.7% anual; la inflación tuvo un promedio de 2.5% anual en los años sesenta; existió una estabilidad cambiaria y el ahorro interno se fortaleció. Para lograrlo se adoptaron una serie de medidas en la política económica, entre las que destaca la intervención del Estado en muchos aspectos de la vida económica, como fue la protección comercial (elevadas tarifas arancelarias). En el aspecto financiero y bancario su acción consistió en la vigilancia, regulación de muchas de sus operaciones. Desde la fijación de las tasas de interés. Se ajustó la política fiscal para promover la reinversión de las utilidades, se ampliaron los subsidios para favorecer los proyectos más productivos, y se planearon políticas de endeudamiento tendientes a favorecer tanto el ahorro interno como el externo.

El crecimiento agrícola se convirtió en el apoyo del crecimiento de la industria, y en la principal fuente de divisas para las importaciones que necesitaba el país. Se inició un apoyo importante a la industrialización.

La segunda guerra ocasionó que al no haber países que satisficieran la demanda interna, se iniciara un proceso de sustitución de importaciones, caracterizado por una diversificación de la estructura productiva para satisfacer la demanda anteriormente cubierta con importaciones.

²¹ Cfr. SOLIS, Leopoldo, op. cit., pp. 6-9.

Una de las principales fallas de la sustitución fue tratar de producir todo aquello que era ventajoso para el empresario, de acuerdo con la demanda del mercado, se creó una industria protegida en exceso, poco eficiente, con costos elevados y alta concentración en zonas específicas.

En esta etapa, el Estado tuvo un papel activo en el desarrollo industrial y agrícola. Se llevaron a cabo cambios institucionales, se crearon instrumentos de política económica y se modificó el comportamiento de las variables que hicieron posible la etapa del desarrollo con estabilidad.

1.2.4 Finales de la Década de los Setenta y los Años Ochenta y Noventa

A finales de los setenta y principio de los ochenta, las limitaciones del modelo de industrialización sustitutiva, se hicieron presentes. El gobierno durante la década de los ochenta, en lugar de propiciar el proteccionismo, la economía fue abierta al exterior y en vez de que el gobierno fungiera como motor del crecimiento, el sector privado se convirtió en el pivote de este crecimiento.²²

A partir de 1982, la política económica de ajuste estructural, consiste entre otros en la profundización de las acciones conducentes a la economía de mercado; la desregulación de importantes disposiciones que entorpecían la operación eficiente del aparato productivo; la preponderancia del sistema de precios como elemento orientador de los agentes económicos, y por la privatización de numerosas empresas paraestatales, producto de la redefinición del papel del Estado. En materia microeconómica, el proceso de reforma económica está vinculado con el de la producción para exportación, la apertura al exterior de la economía, la competitividad y mayor productividad de los procesos productivos y organizativos, así como el énfasis en el sector financiero y en el mercado de valores, elementos canalizadores tanto de ahorro interno y externo, como financiamiento público voluntario.

La administración de 1988-1994, se caracterizó por seguir con la misma política que en el sexenio que le precedió. Ha de destacarse, el mantenimiento de la disciplina presupuestal, la privatización de los bancos y la desincorporación de otras empresas públicas, así como el nuevo régimen legal para la propiedad rural, y la autonomía del banco central, se flexibilizaron las regulaciones a fin de facilitar el ingreso de capitales. Rasgos característicos de esta etapa fueron la menor intervención del gobierno en la economía, así como la baja de la inversión pública, y el fomento a las exportaciones no petroleras. El ingreso per capita disminuyó, más o menos, un tres por ciento anual, mientras que los salarios reales descendieron, alrededor de seis por ciento.²³

Los años ochenta se caracterizaron como la década del ajuste y la estabilización estructural, y los noventa se distinguieron por el objetivo primordial de la política económica, el de la competitividad nacional y la solidaridad social. El impulso actual se encuentra regido por

²² Ibid., pp. 14-29.

²³ Ibid., pp. 71, 147-148.

imperativos internos para adaptarse a los cambios sufridos en el contexto económico internacional.²⁴

Resumiendo, al terminar la revolución mexicana hasta los años setenta el Estado tuvo un papel intervencionista en diversos campos de la economía, impulsando lo que en su momento considero necesario para su consolidación, por ejemplo, apoyando al sector agrario, construyendo carreteras, creando bancos de desarrollo, apoyando a la industria a través de subsidios y altos aranceles, entre otros. A partir de la década de los ochentas se dio un cambio trascendental en la participación del Estado mexicano en el ámbito económico, su política económica se dirige a fomentar el libre mercado; en consecuencia, elimina o disminuye los aranceles así como el apoyo proporcionado por diversos mecanismos a la industria, por ejemplo, los estímulos fiscales.

1.3 Orígenes de la Globalización Económica

En las últimas dos décadas el Estado mexicano, ha disminuido su intervención en la vida económica, lo que responde en gran medida a las nuevas condiciones imperantes en el ámbito internacional, destaca el fenómeno conocido como globalización económica, por tal motivo, es importante mencionar tanto sus orígenes como características.

Los seres humanos al crear organizaciones económicas estables para hacer viable la reproducción de la vida, dieron un gran salto en la historia de la economía. El primer impulso que sirvió como base fue el desarrollo de la agricultura. Luego siguió la aparición de la manufactura y de las primeras industrias. Después la necesidad de buscar mercados externos para colocar los excedentes de la producción que la economía local no podía absorber, y al mismo tiempo la obtención de productos o la realización de negocios en esos nuevos mercados que hicieron posible el aumento de la rentabilidad e hicieron factible el intercambio entre diversos mercados. Así pues, a partir del surgimiento de relaciones estables entre las diferentes regiones y mercados del mundo que puede hablarse de globalización.

Por consiguiente, la globalización se traduce en un proceso continuo de involucramiento de relaciones económicas a escala mundial. Se trata de un proceso que se ha desarrollado de manera regular desde hace por lo menos cinco siglos y adquiere formas cada vez más complejas conforme pasa el tiempo.

En la actualidad, la globalización económica puede ser definida como el proceso de interrelación complejo entre diversos mercados, generalmente por medio de agentes privados y cuyo objetivo primordial consiste en aumentar su escala de ganancias por la venta de productos y servicios o el establecimiento directo de filiales con el fin de reducir costos o el de competir en mercados protegidos.²⁵

²⁴ Ibid., p.149.

²⁵ Cfr. LÓPEZ VILLAFANE, Víctor, *Globalización y regionalización desigual*, Siglo Veintiuno Editores, México, 1997, pp. 13-17.

Anthony Giddens, define a la globalización “como una compleja serie de procesos, impulsados por una amalgama de factores políticos y económicos, que está transformando la vida diaria, especialmente en los países desarrollados, a la vez que crean nuevos sistemas y fuerzas transnacionales. No se limita a ser únicamente el telón de fondo de la política contemporánea: tomada en conjunto, la globalización está transformando las instituciones de las sociedades en que vivimos”.²⁶

1.3.1 Características de la Globalización Económica

Actualmente en el proceso de globalización se da una relación de competencia muy dinámica entre las regiones con mayor desarrollo en las áreas de comercio, finanzas, inversiones, etc., y por relaciones generalmente asimétricas con los países de las regiones subdesarrolladas, por la otras. En la globalización no sólo participan agentes privados (compañías multinacionales), que son los instrumentos más poderosos en este proceso, también los gobiernos y organismos internacionales juegan un papel importante.

Las compañías multinacionales, dependen cada vez más del mercado mundial. Para muchas de estas empresas, sus ventas en el extranjero son más redituables que en sus propios mercados. La dimensión de estos centros económicos ha aumentado durante los últimos veinte años. La globalización ha significado un proceso de concentración económica y por lo tanto de mayor desigualdad no sólo entre los países, sino entre éstos y las empresas multinacionales. Hoy día las 500 empresas más grandes del mundo tienen ventas que se aproximan a la mitad del total mundial. Las fuerzas financieras y las corporaciones son los propulsores de la globalización en el mundo.

La corriente de la globalización ha sido acompañada de cambios estructurales y administrativos en cuanto a la forma de operar de las empresas multinacionales. En la producción el cambio más trascendente es la acumulación de nacionalidades para la elaboración de un artículo. Todos los procesos productivos están separados, en ocasiones hasta en tres o cuatro países, al igual que la administración, el diseño, la tecnología y las ventas. Existen algunas ramas, como la automotriz y la electrónica, que presentan los coeficientes más altos de globalización.

Las empresas multinacionales están pasando por un periodo de renovación administrativa distinguida por una descentralización de funciones, generalmente ejercida a través del fraccionamiento de las operaciones, sea por empresas del grupo o que funcionan en alianzas, o joint-ventures, con empresas locales. Lo mismo sucede con el comercio, que también es más globalizado y concentrado; el comercio más importante se realiza a través de los grupos empresariales de las grandes multinacionales en todo el mundo; así el comercio intraempresa ha crecido rápidamente en todo el mundo en los últimos años, tanto como el comercio intraindustrial. Las dos modalidades revelan lo profundos cambios estructurales de la economía mundial y las tendencias al dominio de las grandes empresas.

Las transferencias financieras, es otro tema de importancia dentro de la globalización mundial. Sin lugar a dudas el movimiento de capitales le ha ganado la carrera al

²⁶ GIDDENS, Anthony, *La tercera vía* (The third way), tr. Pedro Cienfuentes Huertas, Taurus, España, 1999, p. 46.

movimiento de mercancías en el mercado mundial. Gracias a la integración electrónica de los mercados de capitales en todo el planeta, se puede movilizar un trillón de dólares al día.

Los organismos mundiales como el Instituto Mundial del Comercio, el Banco Mundial, el Fondo Monetario Internacional, etc., actúan como fuerzas dinamizadoras del proceso de globalización; sus propuestas han consistido en la liberalización y apertura de fronteras para la inversión extranjera, el comercio. Los Estados también intervienen, al aplicar políticas de desregulación y liberalización económica son promotores de la globalización al hacer más flexibles sus fronteras en relación con el trato de los agentes externos.

La integración regional y la formación de bloques, es actualmente uno de los fenómenos más importantes de la economía mundial. Esta integración es en sí misma una globalización dentro de un espacio geográfico limitado. Celebrada a través de políticas traducidas en acuerdos entre gobiernos deseosos de profundizar principalmente las relaciones económicas. Por lo que, los mecanismos de integración actúan como catalizadores de una globalización mundial.²⁷

“El proceso de globalización ha modificado de forma fundamental los patrones y las formas de producción y comercio internacional, por lo que las industrias y empresas deben a su vez desarrollar bases de competencia más sólidas que impulsen un proceso de cambio y modernización a efecto de integrarse y mantenerse en la dinámica actual de la economía global.”²⁸

La globalización de la economía tiene dos efectos directos trascendentales. En primer lugar, al incrementar las redes de relación entre unidades productivas de diferentes sectores o regiones, cambia drásticamente la economía mundial. En segundo lugar, la economía global ha incrementado aceleradamente el dinamismo de la economía mundial.

Entre las características que determinaron la globalización de hoy día, destacan: la rapidez y el dinamismo de innovación y adaptación tecnológica, la caída de los precios relativos de las materias primas y de los productos primarios, la importancia que ha cobrado el sector de servicios y el empleo calificado, la conversión de los bienes industriales en mercancías industriales (la mercantilización), la creación y explotación de nuevas ventajas comparativas y la internacionalización de la producción y de la distribución para aumentar competitividad.

a) Innovación y desarrollo tecnológico

La tecnología se ha convertido en el factor más importante y dinámico de este proceso de cambio de las tendencias productivas mundiales y de la división de la producción entre diferentes unidades, sectores y regiones. Proporciona la posibilidad de reducir las líneas de producción o dividir las internacionalmente, ocasiona el surgimiento de nuevos productos. Existe una constante superación y actualización de los métodos técnicos, de los procesos

²⁷ Cfr. LÓPEZ VILLAFANE, Victor, op. cit., pp. 18-23.

²⁸ Cfr. LOYOLA A., Antonio y Macario Shettino Y., *Estrategia Empresarial en una Economía Global*. Iberoamericana, México, 1994, p. 246.

aplicados y de los materiales utilizados. Este dinamismo ha sido provocado por la relación que mantienen las industrias con los centros de investigación.

b) Nueva posición relativa de las materias primas

La segunda tendencia de la economía global la constituyen las caídas de los precios relativos de las materias primas y de los insumos primarios. A partir de la disminución de precios las industrias ya no pueden seguir apoyándose en el costo de los insumos primarios como el factor determinante de su competitividad en la producción industrial. Han de concentrarse en elevar el nivel de productividad en el uso de los insumos.

c) Creciente importancia del sector de servicios y del empleo calificado

La acelerada participación del sector servicio en el producto mundial, absorbe ramas antes pertenecientes a la industria a partir de que muchos procesos productivos se han automatizado. Se requiere de trabajo altamente calificado, necesario para manejar los instrumentos modernos y de avanzada tecnología incorporados en el proceso productivo.

d) Desarrollo y aprovechamiento de nuevas ventajas comparativas

Las nuevas ventajas comparativas que se aprovechan hoy día están relacionadas con la innovación y adaptación tecnológica, con la infraestructura de la planta productiva y su eficiente utilización, con los niveles de educación y capacitación de los recursos humanos, con el uso de los insumos primarios y de los factores y con el desarrollo de nuevas vinculaciones interempresariales; estas ventajas ya no son como antes lo eran los factores estáticos y tradicionales de una economía tales como: situación geográfica, recursos naturales, disponibilidad de mano de obra de bajo costo.

e) Internacionalización de la producción y de la distribución

La internacionalización implica que diversas empresas se especialicen en etapas diferentes de proceso de producción; traspasando sectores, regiones y fronteras. Hoy día producir un bien requiere de la participación de varias empresas distribuidas en distintos países, regiones o sectores, cada una de ellas realizando las tareas en las que tienen una ventaja comparativa.²⁹

Resumiendo, el intercambio comercial siempre ha existido entre los países, las condiciones son las que han cambiado. Hoy día la actividad económica de cada país se ve influenciada tanto por factores internos como externos; México no puede escapar a éstos últimos, entre los que destacan:

- a) La expansión del comercio internacional, para la provisión de insumos y para la distribución y comercialización del producto, y

²⁹ Cf. CORDOBA GUTIÉRREZ, Alberto, *La globalización de la economía*, Instituto de Investigación Económica y Social Lucas Alamán, México, 1992, pp. 16-26.

- b) El traspaso de fronteras para efectuar actividades de comercio, distribución y producción.

1.4 Globalización y su Impacto en la Economía Mexicana

Tomando en consideración la globalización económica con las características apuntadas, en este apartado se tomará como punto de reflexión la economía mexicana a partir de la segunda mitad de la década de los ochenta, tomando en cuenta que durante este periodo el Estado mexicano inició una serie de medidas tendientes a liberalizar la economía, para lograr entre otros: adaptarse a las nuevas reglas de la economía mundial y constituir una zona de libre comercio con Estados Unidos y Canadá.

Los años ochenta se caracterizaron por un aumento en el ritmo de terciarización de la economía, por la disminución de capacidad del sector manufacturero para generar nuevas opciones, por el freno a la proletarianización de la fuerza de trabajo y por la expansión de los establecimientos con una o dos personas.

La industria manufacturera perdió sucesivamente lugar ante los servicios, a pesar del auge del empleo en la maquila, el cual casi se quintuplico en los diez años, al pasar de 119,546 personas ocupadas en 1907 a 482,400 en octubre de 1990. En 1975 el comercio ocupaba a un tercio del personal total y para 1989 esta tendencia no se modificó, en el caso de la manufactura disminuyó del 47% al 36%, mientras que los servicios aumentaron del 20% al 31% para los mismo años.

1.4.1 La Expansión del Sector Informal

Gran parte de las pequeñas unidades productivas se han desplazado en las últimas dos décadas, pero sobre todo después de 1982, del llamado sector formal al informal. Lo anterior, es el resultado de una estrategia de sobrevivencia, para hacer frente a la fuerte competencia de otras industrias, a la crisis económicas, a determinadas regulaciones del Estado y en cierta medida al fenómeno de la desregulación.

El empleo no asalariado, puede servir como base para observar el aumento de la informalización, el cual tuvo una notable expansión en México después de 1987. Por ejemplo, entre 1987 y 1989 creció el doble que el asalariado en ciudades como el Distrito Federal (27.6% contra 14.85%) y Guadalajara (9.6% contra 4.8%).

Aumentaron, además del sector informal, los microestablecimientos industriales y en especial los comerciales y de servicios registrados oficialmente y que cuentan con dos personas. Este fenómeno debe analizarse objetivamente pues pareciera indicar que crecieron las oportunidades de iniciar negocios; pero no deben olvidarse factores tales como: el freno de trabajo asalariado y la búsqueda de oportunidades por cuenta propia.

1.4.2 La Liberalización Económica

La liberalización económica de 1986 con la que México redujo drásticamente sus aranceles con rapidez y más allá de lo exigido en su participación en el GATT, afectó a muchos pequeños y medianos establecimientos industriales y por razones recíprocas estimuló a los comerciales y de servicios personales. Muchos bienes creados en la pequeña y mediana empresa, ya sin barreras proteccionistas, se confrontaron a la competencia de mercancías asiáticas.³⁰

La apertura comercial unilateral de México, se efectuó aceleradamente y sin mecanismos de defensa del productor nacional frente a mercados internacionales que operan por lo regular a través de competencia desleal, lo que provocó en menos de diez años, la destrucción de una parte considerable de empresas fabriles pequeñas y medianas.

Los impactos regionales fueron distintos y con resultados diversos en el empleo y la producción. Por ejemplo, en Puebla y Jalisco la apertura comercial ha sido devastadora para la pequeña y mediana industria productora de bienes de consumo final. En Nuevo León, la industria pequeña y mediana, vinculada a la gran industria, ha tenido una menor vulnerabilidad.

En otras ciudades muchos industriales cerraron sus fábricas y se dedicaron a comercializar productos importados. Asimismo, el aumento considerable de las exportaciones manufactureras tuvo un gran impacto en el producto nacional y el empleo.

Aunado a lo anterior debe indicarse, el hecho de que los pequeños productores, no tuvieron un fácil y rápido acceso a los créditos de la banca privada, e incluso a los fondos gubernamentales destinados al apoyo industrial, los cuales se concentraron a principios de los años ochenta principalmente en la industria grande y la extragrande.

También la falta de organización y representación política de esta clase de empresas, así como el abstencionismo de los empresarios, preocupados por satisfacer sus necesidades inmediatas, fueron otros factores que influyeron en los efectos de la liberalización económica en la pequeña empresa.

Solamente los grandes conglomerados industriales y comerciales se vieron beneficiados con la liberalización económica.

Asimismo, el ámbito de los servicios, se caracterizó y se caracteriza en la actualidad por el auge de franquicias de todo tipo, tales como: comida rápida, tintorerías, vestido, seguros médicos, etc.

Resumiendo, la liberalización de la economía mexicana iniciada a partir de la segunda mitad de los años ochenta, ocasionó que el sector terciario de la economía se viera beneficiado, pero a su vez el sector secundario se vio dramáticamente afectado al no

³⁰ Cfr. CALVO, Tomás y Bernardo Méndez, Coordinadores, *Micro y Pequeña Empresa en México. Frente a los retos de la globalización*. Centro de Estudios Mexicanos y Centroamericanos, México, 1995, pp. 155-160.

encontrarse preparado para competir con mercancías extranjeras, sobre todo la pequeña empresa al no contar con apoyos adecuados y a tiempo, a pesar de la experiencia de otros países, que en sus procesos de globalización, requirieron de políticas de fomento y promoción de los sectores productivos más débiles.

1.5 Concepto y Clasificación de las Empresas

Para Arechua, la empresa “es la unidad en que se manifiesta la organización del trabajo plurilateral aplicado sobre la riqueza para producir un resultado”.³¹

Puede definirse también a la empresa como la unidad microeconómica que reúne y combina los factores de la producción, a fin de realizar el proceso productivo en el cual se elaboran los satisfactores destinados con posterioridad al mercado.

La empresa esta constituida por elementos materiales, humanos y técnicos, los cuales emplea para lograr su cometido social.

Los elementos materiales, como los activos circulante y fijo, hacen posible la producción; se pueden distinguir los incorporados al producto por su naturaleza y los que permiten la producción.

El elemento humano, realiza la producción en sus distintas acepciones dentro del proceso productivo, ya sea por medio de trabajo directo o indirecto. El trabajo directo contribuye a la producción, y el indirecto o de organización, permite coordinarla.

Jurídicamente los elementos de la empresa pueden clasificarse en corpóreos e incorpóreos. Los primeros son de carácter material: los segundos son inmateriales, representados por derechos, tales como: derecho de arrendamiento, patentes, marcas.

Clasificación de las Empresas

Las empresas pueden clasificarse en atención a:

- La actividad económica a que se dedican;
- La forma en que se constituyen;
- Su carácter público o privado; y
- Su tamaño o magnitud.

En cuanto a la actividad a que se dedican:

- Las empresas primarias se dedican a la agricultura, ganadería, caza, pesca, es decir, todas aquellas actividades efectuadas por el hombre en sus primeros estadios de organización social y económica para satisfacer sus necesidades.
- Empresas secundarias (industria), en sus diversas clasificaciones.

³¹ ARECHUA, WALDEMAR, *La empresa comercial*, Depalma, Buenos Aires, 1948, p. 348.

- Las empresas terciarias que se dedican a la prestación de servicios en general.

En cuanto a la forma en que se constituyen:

- Empresas individuales, una sola persona participa en su constitución.
- Empresas colectivas, la integran varias personas o capitales. Este tipo de empresa se divide:
 - a) Empresa colectiva por asociación de personas, formada por la reunión de dos o más personas, y
 - b) Empresa colectiva por asociación de capitales, formada por la reunión de dos o más capitales. Esta empresa puede conformarse mediante la reunión de capitales y personas.

En cuanto a su carácter de público o privado.

- Empresa Pública, es aquella en la cual el Estado aporta capital, conserva el derecho de veto y se reserva la facultad de nombrar el Consejo de Administración. En México este tipo de empresas son: descentralizadas o de participación estatal. La Ley de la Administración Pública Federal incluye con tal carácter a los Fideicomisos.
- Empresa privada, se constituye con capital privado y su administración es llevada por los socios o personas designadas por ellos.

Según su tamaño o magnitud las empresas pueden ser; grandes, medianas, pequeñas y microempresa.³² No es fácil determinar cuando se trata de una o de otra; sin embargo en Francia, Gingembre, presidente de la Unión Internacional de las Medianas y Pequeñas empresas, da las siguientes definiciones:

- Micro y/o artesano= 5 empleados, como máximo;
- empresa pequeña= de 6 a 50 empleados;
- empresa mediana= de 51 a 500 empleados.

En los Estados Unidos, The Small Business Administrations (S.B.A.) considera como pequeñas empresas a aquellas sociedades que responden a los siguientes criterios:

- menos de 250 empleados;
- una cifra de negocios inferior a un millón de dólares para las detallistas o las que trabajan en el sector de servicios a terceros;
- empresas industriales con una cifra inferior a cinco millones de dólares.³³

³² Cfr. ARILLA Vila, Manuel, *Regulación económica y fiscal de la empresa*, Kratos, México, 1988, pp. 49-53.

³³ Cfr. BRESSY, Maurice y Richoux Gilles, *Agrupaciones Empresariales*, Madrid, Pirámide, 1974, p. 59.

Como puede observarse, la delimitación de la pequeña empresa cambia, de forma considerable, de un país a otro. Sin embargo, sus límites en ocasiones arbitrarios reflejan, en alguna medida, las condiciones particulares de desarrollo económico de los distintos países, en cuanto a los objetivos de política industrial perseguidos, tienen, elementos similares, entre los que destacan: plantilla de personal; tipo de producto; tamaño de mercado; inversión en maquinaria y equipo; inversión en capital por persona ocupada; inversión en maquinaria y equipo por persona ocupada; unidades físicas de producción; valor de producción; personal, financieras y ventas dentro de la organización; ubicación o localización; nivel de tecnología de producción; orientación de mercados. Pero ninguna de ellas constituyen, por sí solas, criterios suficientes para su delimitación y clasificación, al no reflejar las características fundamentales de las empresas que tratan de dimensionar. El dimensión de la plantilla y la cifra de negocios son los dos criterios mas utilizados para establecer el tamaño.³⁴

No obstante lo anterior, existe una heterogeneidad de criterios utilizados para definir el tamaño de la empresa, por lo que de manera general dependerán de las condiciones generales de cada país. Así industrias consideradas pequeñas en países desarrollados y de mercados amplios pueden parecer medianas y aun grandes en países en desarrollo.³⁵

Por lo que se ha visto, existen diferentes factores para definir el tamaño de la empresa, dificultando lo una comparación entre las mismas entre un país y otro. Al respecto, lo que interesa en una economía global, es el efecto del tamaño de una empresa en la habilidad para competir en el ámbito internacional.³⁶ Como se verá adelante la pequeña empresa tiene ciertas ventajas.

En resumen, aunque existen diferencias en la definición de pequeña empresa, en este trabajo consideraremos como tales a las unidades productivas entre 16 y 100 trabajadores.

1.5.1 Ventajas de la Pequeña Empresa

1. Movilidad y reacciones rápidas. Las pequeñas empresas tienen una estructura ligera y centralizada. Por tal motivo, disponen de una rapidez de adaptación de la que carece la gran empresa.

Al mismo tiempo, sus gastos mínimos de estructura y gestión, le permiten mantener una base de supervivencia rentable e instalarse con mayor facilidad dentro de las exigencias de la coyuntura.

³⁴ Cfr. CONFEDERACIÓN ESPAÑOLA DE ORGANIZACIONES EMPRESARIALES, *Gestión de la Pequeña y Mediana Empresa*, Mundi-Prensa, Madrid, 1991, p. 9.

³⁵ Cfr. ORGANIZACIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS PARA EL DESARROLLO INDUSTRIAL, VIENA, *La pequeña Industria en América Latina*, Naciones Unidas, Nueva York, 1970, p. 6.

³⁶ Cfr. ORGANIZACIÓN DE COOPERACIÓN Y DESARROLLO ECONÓMICOS, *Globalisation and small and medium enterprises*, Paris, 1997, pp. 20-21.

2. Unidad de mando. Una empresa de 50, 100 o 200 personas hace factible un mando centralizado, rápido y eficaz. Sus componentes se conocen entre sí, por tanto, puede implementarse de común acuerdo una unidad de mando.

3. Relaciones humanas. Si el director tiene cualidades humanas, las relaciones, serán buenas. Consecuentemente en situaciones de conflictos o situaciones difíciles, los directivos y el personal podrá superar los obstáculos que se presenten.

4. Mejor servicio al cliente. Es frecuente que el director de la empresa o el jefe de servicio conozcan personalmente a sus principales clientes. La movilidad de las pequeñas empresas, les facilita una flexibilidad mayor para forzar o acelerar los pedidos o atender alguno de ellos recibido en último momento.

5. Aptitud para lograr masas críticas rentables sobre ciertos pedidos de unidades o de pequeñas series. En atención con la debida selección de maquinaria y del personal reducido con el que cuentan las pequeñas empresas, puede llevar a cabo con rapidez y eficacia adaptaciones en su equipo, vigilar la formación técnica de sus especialistas y atender pedidos diversos, ya sean por unidades o por pequeñas series, con una masa crítica altamente rentable.

6. Carácter de la especialización. Las pequeñas empresas se han especializado, lo cual les asegura su supervivencia y progreso.³⁷

7. Utilizan una técnica de producción relativamente sencillas, la que corresponde con la abundancia de trabajo y la escasez de capital.

8. Proporcionan empleos principalmente a las mujeres y los jóvenes.

9. Son consideradas más eficientes en la utilización del capital y en manejar el ahorro.

10. Establecen lazos importantes con la empresa moderna, distribuyendo sus productos y elaborando artículos terminados para su venta y exportación.

11. Las pequeñas empresas algunas veces tienen éxito al servir a un mercado limitado o especializado, el cual no es atractivo para las grandes empresas.³⁸

Concluyendo, no es suficiente las características propias de las pequeñas empresas para competir en el ámbito interno y externo, se requiere además desarrollar otras habilidades, entre las cuales se distingue la capacidad de realizar asociaciones y/o alianzas estratégicas.

³⁷ Cfr. BRESSY, Maurice y Richoux Gilles, op. cit., pp. 95-97.

³⁸ Cfr. GALEN, Spencer, *Guía para la pequeña empresa*, Ediciones Gernika, México, 1988, pp. 36-37.

1.6 Importancia de la Competitividad de la Pequeña Empresa

En un principio la pequeña empresa en los países en desarrollo era vista como una expresión del atraso económico y por lo tanto estaba condenada a desaparecer. Sin embargo, a partir de la década de los setentas esta concepción comenzó a cambiar por diversos factores, entre ellos en 1972 la Organización Internacional del Trabajo y las Naciones Unidas insistieron en que la pequeña empresa podía ser tan eficiente como la grande, además de aportar grandes ventajas sociales, esencialmente por su contribución a los problemas de desempleo y subempleo.³⁹

Hoy día, no hay duda de que las pequeñas empresas son un potente motor tanto para la creación de nuevos empleos como para la renovación económica regional, y la mejora de la capacidad innovadora de la nación. Las pequeñas empresas tienen como ventaja la flexibilidad, la adaptabilidad y la rapidez de respuesta.

Además de proveer nuevas posibilidades de empleo, movilizar el ahorro privado y desarrollar nuevas aptitudes técnicas, la pequeña industria puede contribuir a ampliar y diversificar la producción de bienes de consumo, y fabricar cierta maquinaria y equipo.

Son las pequeñas empresas quienes inyectan al sistema económico la flexibilidad, la astucia, la facultad de adaptación rápida, la potencia de innovación, la ligereza y la maniobrabilidad de sus estructuras. Es en este tipo empresa se efectúa, el juego del mercado competitivo y se consigue una suficiente movilidad de la mano de obra.

Este tipo de empresas tiene un importante papel en la industrialización, y también en el futuro. Tienen una función como factor de desarrollo, su papel es esencial e insustituible en una estructura industrial bien articulada y moderna, no obstante la aparición y el aumento conseguido, después de la Segunda Guerra Mundial, por los grupos o conglomerados financieros organizados a escala mundial.⁴⁰

También, las pequeñas empresas hacen una contribución importante en la economía mundial. Ellas contribuyen cerca del 25 al 35 por ciento en el ámbito de la exportación. Por ejemplo en las economías asiáticas proporcionan alrededor del 12 por ciento.⁴¹

En consideración con lo anterior resulta trascendente que las pequeñas empresas compitan, para Kaplan la competencia puede definirse "ampliamente como el proceso de intercambio de artículos o servicios en un mercado donde hay elección entre posturas y ofertas rivales"⁴² en la economía global, no sólo por los motivos ya vertidos, sino también porque esta en juego su existencia y el alcance del desarrollo. El futuro de estas empresas dependerá del éxito que logren al competir globalmente. Precisan diseñar e instrumentar

³⁹ Cfr. AGUILAR SUÁREZ, Estela, Miguel Angel Rivera Ríos, *Pequeña Empresa y Modernización: Análisis de dos dimensiones*, UNAM, Centro Regional de Investigaciones Multidisciplinarias, Cuernavaca, México, 1994, p. 25.

⁴⁰ Cfr. CONFEDERACIÓN ESPAÑOLA DE ORGANIZACIONES EMPRESARIALES, op. cit., pp. 12-13.

⁴¹ Cfr. ORGANIZACIÓN DE COOPERACIÓN Y DESARROLLO ECONÓMICOS, op. cit., p. 7.

⁴² KAPLAN, ADH, *La empresa en un sistema de competencia*, tr. José Meza Nieto, Limusa, México, 1967, p. 62.

estrategias de acceso al mercado global, que incluyan tanto al mercado nacional como al internacional, y al mismo tiempo les permitan alcanzar un incremento dinámico de su productividad.⁴³

Concretando, las empresas mexicanas tienen la imperiosa necesidad de diversificar sus mercados para disminuir su vinculación con el mercado interno. Por lo que, el aumento de la productividad y la penetración al mercado global deben constituir los objetivos cruciales de las empresas deseosas de competir, lograr su desarrollo y crecimiento.

Resumiendo, al representar la pequeña empresa en México una fuente de empleo y motor del desarrollo económico, es evidente la necesidad de apoyar a éste tipo de empresa para ser competitiva en el mercado interno y externo.

1.7 Mecanismos que tiene la Pequeña Empresa para Competir en el Ámbito Internacional

La globalización constituye un reto para las empresas que enfrentan directamente, a la competencia internacional (sea en el mercado interno por vía de las importaciones o en el resto del mundo a través de sus exportaciones).⁴⁴

El reto actual es competir, y una manera es mediante la creación de estrategias adecuadas para participar con éxito en el comercio global, aquéllas que tengan como objetivo principal elevar significativamente el nivel de competitividad de las empresas, aumentando su productividad y su potencial para la participación en el mercado mundial.

Las estrategias que las empresas mexicanas instrumenten para elevar su competitividad constituirán nuevos procesos productivos y distributivos encaminados directamente a aumentar su productividad y su penetración al mercado global, aprovechando eficientemente sus ventajas comparativas. Para el argentino Agustín Monteverd se entiende por estrategia "una estructura de atributos físicos (diseño, servicios pos venta, precio, distribución, argumentos y medios publicitarios, etc.) obtenidos por medio de un proceso de conversión de todo tipo de recursos (financieros, humanos, tecnológicos, etc.) configuración de recursos- también físicos del sistema empresa".⁴⁵

Existen diversos mecanismos estratégicos que permiten a las empresas incorporarse en la competencia internacional y penetrar en el mercado global, ya sea compitiendo en el o transformándose en el mejor proveedor de insumos de empresas globales. Dentro de estos mecanismos estratégicos resalta: la vinculación estratégica con empresas de mayor tamaño o con empresas que actualmente exportan (ser una empresa que subcontrate; la vinculación con el sector de maquila de exportación; la asociación interempresarial permite a un grupo

⁴³ Cfr. CALVO, Tomás y Bernardo Méndez, Coordinadores, op. cit., pp. 219-220.

⁴⁴ CENTRO DE INVESTIGACIONES PARA EL DESARROLLO A.C., *El reto de la Globalización para la industria mexicana. Alternativas para el futuro, opciones para las empresas*, Diana, México, 1989, p. 157.

⁴⁵ MONTEVERD, Agustín A., *Estrategias para la Competitividad internacional*, Ediciones Macchi, Buenos Aires, Argentina, 1992, p.10.

de empresas, mediante su mutua colaboración, llevar a cabo actividades que de forma particular no podrían realizar; la afiliación con compañías de comercio exterior. Por último, la exportación, que constituye la manera más evidente de penetración a la economía global y representa también un medio de crecimiento y desarrollo importante para las empresas.

Estos mecanismos, se reducen al deber de las empresas de constituir asociaciones estratégicas al asociarse entre sí y con firmas globales extranjeras, nacionales o mediante inversión extranjera directa para poder llevar a cabo su desarrollo.⁴⁶ El desenvolvimiento en el ámbito internacional de las pequeñas empresas depende en parte de los convenios que celebren con grandes empresas. Lo que puede propiciar entre otros la transferencia de tecnología y en otros casos la posibilidad de formar importantes redes de pequeñas empresas.⁴⁷ Ejemplos, de estos mecanismos son:

- a) La subcontratación;
- b) La especialización; y
- c) La fusión.

1.7.1 Criterios para Competir en el Mercado Global

Los criterios que se enunciarán son determinantes para la formación de una nueva cultura y actitud empresarial:

- a) Nueva visión de la economía mundial

Para diseñar una estrategia empresarial se requiere modificar la visión tradicional acerca de la esfera doméstica e internacional, las cuales hoy día forman parte de un todo, formado por todas y cada una de las economías nacionales y por la suma de las relaciones entre ellas. No es factible mantener la idea de que se trata de dos mercados con exigencias diferentes. Ahora la competitividad se corresponde directamente entre el mercado doméstico y el mercado internacional.

De manera general, las estrategias de las empresas se deben caracterizar por tener una visión totalizadora de la economía mundial.

- b) Sesgo hacia el crecimiento

La participación en el mercado debe ser más activa, se necesita establecer estrategias dinámicas orientadas al crecimiento de las empresas para que generen y aumenten agresivamente su propia demanda.

La inversión ha de dirigirse a incrementar la demanda por medio de la introducción al mercado de nuevos productos, de modificaciones importantes en los actuales diseños y modelos, sin olvidar inversiones importantes en mercadotecnia.

⁴⁶ Cfr. CENTRO DE INVESTIGACIONES PARA EL DESARROLLO, A.C., op. cit., p. 101.

⁴⁷ Cfr. ORGANIZACIÓN DE COOPERACIÓN Y DESARROLLO ECONÓMICOS, op. cit., p. 97.

c) **Actitud hacia los competidores**

Es conveniente que los empresarios, tengan un continuo y permanente seguimiento sobre sus competidores nacionales y externos y sobre cada una de sus acciones. Para contrarrestar el riesgo frente a los competidores, los empresarios deben estar alerta a las acciones que los primeros lleven a cabo.

d) **Desarrollo y aprovechamiento de ventajas comparativas**

Los empresarios requieren crear y desarrollar factores y características que se conviertan en una ventaja sobre sus competidores.⁴⁸

⁴⁸ Cfr. CENTRO DE INVESTIGACIÓN PARA EL DESARROLLO, A.C., op. cit., pp. 28-32.

CAPÍTULO II

ORIGENES Y ANTECEDENTES DE LA BANCA DE DESARROLLO

De manera breve en este apartado se desarrollaran los antecedentes y características de la banca de desarrollo, lo que permitirá tener las bases para analizar a Nacional Financiera Sociedad Nacional de Crédito.

2.1 Banca de Desarrollo

2.1.1 Antecedentes y Concepto de la Banca de Desarrollo

El término de banco y/o banca tiene su antecedente en el mostrador en el cual los cambistas guardaban su dinero. Así en el derecho alemán y anglosajón, la palabra “bank” designa un conjunto de cosas, montón o amontonar, expresando la acumulación de fondos de capital de dinero o de existencias, también significa el mostrador, silla o mueble donde se sientan las personas.

Para Siburu la banca puede ser considerada como toda institución organizada por el ejercicio regular, continuo y coordinado del crédito, en su función mediadora entre la oferta y la demanda de capitales mediante operaciones practicadas por profesión.⁴⁹

Existen en la actualidad dos tipos de banca la privada y la banca de desarrollo, por razones obvias se mencionará solamente la segunda.

Los países subdesarrollados o llamados también en vías de desarrollo, han buscado los mecanismos para alcanzar un auge en su industrialización. Uno de los impedimentos es la escasez de capital para invertir en la industria. En consecuencia, se creo la institución conocida por el nombre de banco de desarrollo. Sin embargo, debe aclararse que la banca de desarrollo no es exclusiva de los países en vías de desarrollo, en varios países desarrollados existen instituciones con las características de este tipo de banca.⁵⁰

De acuerdo con Armendariz de Aghion, los precedentes históricos de la banca de desarrollo se remontan a los albores del siglo XIX, cuando debido a la rápida industrialización de los países europeos fue acompañada por el establecimiento de grandes instituciones financieras, muchas de ellas financiadas por los gobiernos. La más antigua fue la Société Générale pour Favoriser l'Industrie Nationales, creada en Holanda en 1882. En Francia se crearon con posterioridad, entre 1848 y 1852, instituciones financieras tales como Crédit Foncier, Comptoir d'Escompte y Crédit Mobilier, comprometidas en el financiamiento a largo plazo. Para enfrentar las necesidades de reconstrucción de la primera guerra se dio un nuevo impulso al desarrollo de instituciones financieras públicas: en 1919 Bélgica creó la Société Nationale de Crédit a l'Industrie; en 1928 Polonia creó la Banca Nacional. En general estas instituciones tuvieron por objeto proveer financiamiento a largo plazo a

⁴⁹ Cfr. ACOSTA ROMERO, Miguel, *Nuevo Derecho Bancario*, 8ª ed., Porrúa, México, 2000, pp. 288-289.

⁵⁰ Cfr. BOSKEY, Shirley, *Bancos de Fomento Industrial*, 2ª ed., Centro de Estudios Monetarios Lationamericanos, México, 1964, p. 19.

nuevos sectores industriales, especialmente en la producción de acero y la construcción naval. Los bancos de desarrollo del siglo XX asumieron nuevas características, la propiedad de estas entidades se distribuyó entre numerosos intermediarios financieros; y el de sus principales operaciones fueron el financiamiento suplementario, por medio de arreglos de cofinanciamiento. La reconstrucción que precedió a la segunda guerra mundial dio lugar también a la creación de instituciones financieras gubernamentales: Alemania Occidental creó la German Kreditanstalt für Wiederaufbau y Japón, el Banco de Desarrollo de Japón.⁵¹

En México, la banca de desarrollo tiene sus antecedentes en 1930, cuando un grupo de mexicanos decidió que una medida para fortalecer la independencia nacional era fortalecer la industria manufacturera, para lo cual crearon el primer banco de fomento de América Latina, el Banco de Avío para el Fomento de la Industria Nacional, que fue trascendental para influir en el ritmo y dirección del desarrollo económico.⁵²

2.1.1.1 Concepto de Banca de Desarrollo

Debe entenderse por banca de desarrollo, el servicio de intermediación consistente en la captación de recursos del público en el mercado nacional, por una parte, y su colocación entre los participantes del sector de la economía que le haya asignado el Congreso de la Unión, por otra, que con carácter de Sociedad Nacional de Crédito (SNC) presta una entidad de la administración pública federal. Por lo que su administración, capital y gestión queda a cargo de la administración sometida a ésta, quedando obligada a cubrir el principal y, en su caso, los accesorios financieros de los recursos captados, así como a generar su captaciones propiamente dichas, en función de una adecuada atención del correspondiente sector de la economía y del cumplimiento de las funciones y objetivos que le sean propios.⁵³

En pocas palabras, la banca de desarrollo es un intermediario financiero, que tiene por objeto optimizar la asignación de recursos financieros y técnicos para el apoyo de áreas o sectores de la economía que el Estado considera estratégicos o prioritarios en el proceso de desarrollo del país. La banca de desarrollo es un instrumento básico de la planeación y programación del desarrollo del país.

El concepto de banca de desarrollo, surge en México al emitirse la legislación bancaria y crediticia derivada de la nacionalización de la banca decretada el 1º de septiembre de 1982 y con base en la reforma al artículo 28 constitucional de ese año. Así la Ley Reglamentaria del Servicio Público de Banca y Crédito de diciembre 1982, como la aprobada en 1984 que sustituyó a la anterior, establecen que el servicio público de banca y crédito será prestado exclusivamente por el Estado, a través de instituciones de crédito estructuradas como

⁵¹ Citado por IGLESIAS V., Enrique, *La Banca de Desarrollo en el Nuevo Milenio: Visión desde los Organismos Multilaterales de Crédito*, en *El Mercado de Valores (La Banca de Desarrollo en el Nuevo Milenio, Número Especial, Año LIX, Diciembre, 1999, p. 12.*

⁵² Cfr. SALES GUTIÉRREZ, Carlos, *La Banca de Desarrollo en México y sus Perspectivas en la Economía Globalizada del Nuevo Milenio*, *Ibid.*, p. 47.

⁵³ Cfr. DÁVALOS MEJÍA, Carlos Felipe, *Derecho Bancario y Contratos de Crédito*, Tomo II, 2ª ed., Harla, México, 1992, pp. 647-648.

sociedades nacionales de crédito, las cuales fungirán como banca múltiple o banca de desarrollo.⁵⁴

2.1.2 Características de la Banca de Desarrollo

La banca de desarrollo, tiene entre otras, las siguientes características:

- Se trata de intermediarios financieros especializados que se distinguen de la banca comercial por el plazo de los créditos y por los criterios utilizados en la evaluación de proyectos, esto es, tratando de atender más a la rentabilidad económica o a la importancia social del proyecto que al otorgamiento de garantías para asegurar el pago de los créditos.
- Los servicios financieros de la banca de desarrollo comprenden entre otros, el otorgamiento de préstamos a mediano y largo plazo, la inversión temporal en acciones de las empresas, la garantía de préstamos por parte de terceros y la colocación de emisiones de bonos.
- Los créditos concedidos tienen tasas de interés preferenciales respecto con los niveles del mercado.
- Se crea mediante una Ley Federal y es en función de ella, y de su normativo, que opera.
- Es una entidad de la administración pública federal con carácter de Sociedad Nacional de Crédito.
- La fuente de sus decisiones es la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, que establece los lineamientos a través del consejo directivo, mediante los cuales quedan sometidas la totalidad de sus captaciones, colocaciones e intermediaciones.
- El gobierno federal detenta la propiedad civil de los prestadores de este servicio mediante la tenencia de su capital social, representado desde el punto de vista del factor de decisión, por Certificados de Aportación Patrimonial A (CAPS)
- Las operaciones pasivas, activas o de servicios, se encuentran limitadas de acuerdo con los sectores que haya asignado el Congreso a cada prestador, en las leyes con las que fueron creados.
- Su marco normativo es su propia ley orgánica, y subsidiariamente por la Ley de Instituciones de Crédito (LIC) y el régimen supletorio de esta última.
- Participa en actividades de promoción como: sugerir mejoras a los proyectos sometidos a su consideración; ayudar a encontrar socios técnicos y empresariales realizar estudios

⁵⁴ Cfr. INSTITUTO DE INVESTIGACIONES JURÍDICAS, *Diccionario Jurídico Mexicano*, 14ª ed., tomo A-CH Porrúa, Universidad Nacional Autónoma de México, México, 2000, p. 313.

de viabilidad para proyectos específicos; generar, financiar e iniciar nuevos proyectos que eventualmente se traspasen a otros inversionistas.

2.1.3 Importancia de la Banca de Desarrollo

Como se ha señalado la escasez relativa de capital, en relación con la magnitud de su población y la cuantía de sus recursos naturales; originan que el crecimiento de un país en desarrollo dependa en gran medida de su capacidad para generar ahorros y canalizarlos hacia inversiones productivas determinantes para el desarrollo integral del país. En este contexto la existencia de la banca de desarrollo es indispensable.

Por otra parte, en la economía de un país hay sectores bien atendidos, ya sea entre otros por la distribución geográfica, avances tecnológicos y de propiedad industrial. Pero existen otros, que por diversas razones históricas, políticas o económicas son deficientemente atendidos por el mercado. En atención con el principal objetivo de la banca comercial de hacer rendir utilidades a sus socios o fundadores, tiende a realizar actividades en los sectores cuya estabilidad, desarrollo y productividad permitan suponer mejores utilidades. Consecuentemente, los sectores menos favorecidos son marginados de los servicios bancarios comerciales. He aquí la importancia y trascendencia de la existencia de la banca de desarrollo, al ser bancos creados con el fin de promover, financieramente y a través de otras medidas, a los sectores en una situación de desventaja en el mercado, tales como el rural, pesquero y del pequeño comercio.⁵⁵

Resumiendo, la principal función de la banca de desarrollo es procurar el fomento, de sectores marginados o mal desarrollados que por lo mismo requieren de crédito, y de sectores beneficiados cuya promoción adicional propiciará un mejor índice de desarrollo en la economía de conjunto, sin olvidar sus otras funciones, entre las que destacan la asesoría y actividades de promoción.

2.2 Ley Reglamentaria del Servicio Público de Banca y Crédito

Como se indicó en el apartado de antecedentes de la banca de desarrollo en México es en la Ley Reglamentaria del Servicio Público de Banca y Crédito (LRSPBC), la que por primera vez contempla a esta banca, como resultado de las siguientes reformas constitucionales de 1983:

El 3 de febrero de 1983, fueron publicadas en el Diario Oficial de la Federación, las reformas al artículo 28 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos; y el 17 de noviembre de 1982, se publicaron en el Diario Oficial de la Federación, las reformas a los artículos 73, fracciones X y XVII, y 123 (apartado B) constitucionales.

Con estas reformas, pero principalmente la efectuada al artículo 28 constitucional párrafo 5º que indicaba: "... Se exceptúa de lo provisto en la primera parte del primer párrafo de este artículo la prestación del servicio público de banca y crédito. Este servicio será prestado exclusivamente por el Estado a través de instituciones, en los términos que

⁵⁵ Cfr. DÁVALOS MEJÍA, Carlos Felipe, op. cit., pp. 655-656.

establezca la correspondiente ley reglamentaria, la que también determinará las garantías que protejan los intereses del público y el funcionamiento de aquéllas en apoyo de las políticas de desarrollo nacional. El servicio público de banca y crédito no será objeto de concesiones a particulares...”, se fundamentó la nacionalización de la banca.

Asimismo, se modificaron los artículos 73 y 123 constitucionales, para quedar de la siguiente forma:

Artículo 73.- El Congreso tiene facultad:

...

X. Para legislar en toda la República sobre hidrocarburos, minería, industria cinematográfica, comercio, juegos con apuestas y sorteos, servicios de banca y crédito, energía eléctrica y nuclear, para establecer el Banco de Emisión Único en los términos del artículo 28 y para expedir las leyes de trabajo reglamentario del artículo 123...

XVIII. Para establecer casas de moneda, fijar las condiciones que deba tener, dictar reglas para determinar el valor relativo de la moneda extranjera y adoptar un sistema de pesas y medidas;...

Artículo 123.- Toda persona tiene derecho al trabajo digno y socialmente útil; al efecto, se promoverán la creación de empleos y la organización social para el trabajo, conforme a la ley.

...

B.

XIII bis. Las instituciones a que se refiere el párrafo quinto del artículo 28 regirán sus relaciones laborales con sus trabajadores por lo dispuesto en el presente apartado.

Las anteriores reformas no sólo fueron fundamento como ya se ha indicado para la nacionalización de la banca sino para la creación de una nueva ley, a saber, la Ley Reglamentaria del Servicio Público de Banca de Crédito (LRSPBC).

En la exposición de motivos de la ley en comento, se indica que se tiene por objeto el cumplimiento del mandato establecido en el párrafo quinto del artículo 28 constitucional, y la instauración de un régimen jurídico integral del sistema bancario mexicano, orientado por los principios de la rectoría económica del Estado, economía mixta y planeación democrática, consagrados en nuestra Carta Magna.

Esta ley contempló la regulación de la naturaleza del servicio público de banca y crédito; los objetivos, organización, funcionamiento, actividades y operación de las instituciones que lo prestaban, la inspección y vigilancia de las mismas, el régimen sancionador y punitivo del derecho bancario; y la protección de los intereses del público. Asimismo, se determinó que sólo las sociedades nacionales de crédito podrían dedicarse a la captación de recursos al público en el mercado nacional y su colocación rentable en el público, mediante la realización habitual, por cuenta propia o ajena, de actos causantes de pasivo directivo o contingente, quedando el intermediario obligado a cubrir el principal, y en su caso, accesorios financieros de los recursos captados.

Las instituciones de crédito tendrían el carácter de sociedades nacionales de crédito, con la expresa distinción por su función particular, de modo que existirán instituciones de banca múltiple e instituciones de banca de desarrollo.

La ley de referencia fue publicada en el Diario Oficial de la Federación el 14 de enero de 1985. Lo anterior, se menciona con la finalidad de no ser confundida con ley vigente a partir de enero de 1983 del mismo nombre, la cual fue concebida con un carácter transitorio, al establecer las bases jurídico-administrativas que permitieron al Estado iniciar la adecuación de la estructura, organización y funcionamiento de las instituciones de banca múltiple.⁵⁶

Puntualizando, la Sociedad Nacional de Crédito se originó en la Ley Reglamentaria del Servicio Público de Banca y Crédito de 1983 (LRSPBC), como respuesta al nuevo estado de cosas posterior a 1982 y la LRSPBC de 1985, consideró las reglas funcionales de las SNC diseñadas de modo especial desde el inicio. La vigente Ley de Instituciones de Crédito (LIC), las retomó, sólo respecto de las bancas de desarrollo.

A partir de julio de 1990, las bancas múltiples volvieron a someterse al régimen societario de la anónima (el art. 7o transitorio de la Ley de Instituciones de Crédito, concedió un plazo de un año para la transformación), y las bancas de desarrollo permanecieron como Sociedades Nacionales de Crédito, porque ésta era una forma más compatible con el control de un banco de vocación estrictamente paraestatal.

Resumiendo, la LRSPBC fue el instrumento jurídico que consolidó la nacionalización de la banca de 1982, pero además es un reflejo del mecanismo utilizado por el Estado mexicano para intervenir en el sector económico con fundamento en la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.

2.3 Regulación de la Sociedad Nacional de Crédito en la actualidad (Ley de Instituciones de Crédito)

Hoy día, la Sociedad Nacional de Crédito (SNC) es una sociedad mercantil que en la actualidad corresponde exclusivamente a las bancas de desarrollo. La cual tiene como principal función la solución de ciertas necesidades públicas y prioritarias contempladas en los planes políticos de cualquier plazo, por lo cual, se encuentran bajo el control absoluto del gobierno federal.

⁵⁶ Cfr. AROCHA A. MORTON, Carlos y Abelardo Rojas Roldán, *Leyes Bancarias (Tematizadas y Comentadas)*, 3ª ed., Trillas, México, 1990, pp. 9-14.

Naturaleza jurídica

- Tienen personalidad jurídica y patrimonio propios, art. 30 Ley de Instituciones de Crédito (LIC).
- Son instituciones de orden público que tienen carácter mercantil, es decir, son comerciantes (art. 75, XIV Código de Comercio).
- Su duración es indefinida.
- Su domicilio es el "territorio nacional".
- Su creación obedece a un acto político consistente en su votación en el seno del Congreso de la Unión (art. 30, ler. párr. LIC).
- Funcionan de acuerdo con una ley propia. Su operación se rige por un reglamento orgánico expedido por el propio Ejecutivo a través de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (art. 30, 3er. párr. LIC).

La administración de las SNC, está encomendada a un consejo directivo, un director general y una comisión consultiva (art. 40 LIC).

Órgano de vigilancia

Está a cargo de dos comisarios designados por la Secretaría de Contraloría y Desarrollo Administrativo (SECODAM) y por la comisión consultiva serie B, respectivamente, cuyas facultades son similares a los de la anónima (art. 44 LIC).⁵⁷

Creación y circulación del capital social de las SNC

- Es variable, solo puede ser aumentado o reducido a propuesta del consejo directivo por acuerdo de la SHCP (art. 38 LIC).
- Está representado por títulos que de acuerdo con la LIC, son de crédito (art. 32, ler. párr.); se rigen en lo conducente por la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito y se denominan Certificados de Aportación Patrimonial (t I).
- Los CAPS son nominativos; registrables; están divididos en series A y B, y confieren a los titulares de ambas los mismos derechos a participar en las utilidades, las cuotas de retiro, y de designación en el consejo consultivo (art. 35, I LIC).
- La serie B, que sólo puede representar 34%, es de suscripción libre y puede representarse en uno o varios títulos (art. 32, 2o párr. LIC). La serie A nunca representa

⁵⁷ Ibid., pp. 639- 643.

menos de 66%, sólo puede ser suscrita por el gobierno federal y está representada en título único (art. 32, 3er. párr. LIC).

- Los CAPS serie B no pueden estar, por el motivo que sea, en manos de personas físicas o morales extranjeras (art. 33, 3er párr. LIC), ni tampoco pueden estar en más de 5% bajo el control de una sola persona mexicana física o moral, con excepción del propio gobierno federal (art. 33, 3er párr.)

Como puede advertirse la estructura legal de las SNC, propicia el control total por parte del gobierno federal quien las controle en su totalidad. Lo anterior, en virtud de que son entidades de la administración pública federal. Asimismo, las convierte en un mecanismo adecuado para la intervención del Estado en materia económica.

2.4 Nacional Financiera Sociedad Nacional de Crédito

El tema que nos ocupa, no puede prescindir de un apartado referente a los antecedentes, objetivos y características de Nacional Financiera Sociedad Nacional de Crédito.

2.4.1 Antecedentes

Este banco de desarrollo se creó en 1933 y su primera ley orgánica se publicó en 1934. Esta primera ley fue sustituida por otra en 1940, la que, a su vez, sufrió importantes modificaciones en 1947; esa segunda ley fue reemplazada por una nueva el 29 de diciembre de 1974, que estuvo en vigor hasta 1986, año de publicación de la cuarta ley (Diario Oficial de la Federación 26 de diciembre),⁵⁸ y el 24 de mayo de 1996 su artículo 7º sufrió una modificación.

En 1934 el Gobierno de la República se encontraba empeñado en crear el marco institucional para industrializar al país, que mostraba los estragos de la guerra civil, y de la gran depresión. Por lo que, era indispensable establecer las bases de la transformación integral de México. Nacional Financiera (NAFIN) fue una de las respuestas a ese desafío.⁵⁹

Sus primeros años de vida coinciden con el régimen presidencial de Lázaro Cárdenas, bajo cuyo mandato cristalizarían los primeros logros revolucionarios y se consolidaría en definitiva la base socioeconómica sobre la cual se ha erigido el desarrollo económico del país.

Durante sus primeros años de vida Nacional Financiera tuvo una participación significativa en el proceso de rehabilitación del sistema bancario, de acuerdo con el nuevo giro de la política gubernamental que apuntaba hacia la utilización de la inversión pública como fuerza motriz del crecimiento económico, en combinación con un apoyo decidido y firme a la inversión privada.

⁵⁸ Ibid., p. 657.

⁵⁹ Cfr. NACIONAL FINANCIERA, *Nacional Financiera ante el Siglo XXI (El pensamiento de sus Directores Generales)*, Nacional Financiera, México, 1994, p. 9.

2.4.1.1 Objetivos de Nacional Financiera en la Ley del 24 de abril de 1934

- a) Fomentar el crédito territorial, fraccionando o enajenando los predios rústicos aportados por el Gobierno Federal.
- b) Suscribir o recibir en depósito acciones, bonos y valores de cualquier clase y hacer sobre ellos operaciones activas de préstamo, reporto o anticipo.
- c) Encargarse de la organización o transformación de toda clase de empresas o sociedades mercantiles (lo cual debe considerarse como antecedente de lo que llegaría a convertirse en su importante función promotora del desarrollo industrial).
- d) Actuar como agente financiero de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

2.4.1.2 Su Transformación en Banca de Desarrollo

La influencia de Nacional Financiera en el desarrollo económico mexicano se fue logrando por medio de avances graduales, especialmente lentos en su inicio. Su evolución ha dependido, en buena parte, de la del propio sistema financiero, por un lado, y de la participación activa del sector público en el quehacer económico, por el otro.

El año de 1940 es trascendental para Nacional Financiera, al emitirse una nueva ley orgánica, que la concibió como banco de fomento y facultó para operar como tal; desde entonces la institución, es el principal banco de fomento del país a través del cual se efectúa el financiamiento de actividades industriales básicas. Entre sus nuevas funciones se encontraban promover la inversión de capitales en obras y empresas que requieran enormes sumas, y en las cuales la recuperación del capital fuera lenta. Esta ley permitió cubrir los huecos en materia de capitalización.

La institución no se convirtió en competencia de los bancos existentes, sino se dedicó a auxiliar a aquellos sectores de la economía nacional cuyas necesidades de crédito no pudieran ser atendidas por los bancos comerciales.

2.4.1.3 Objetivos de Nacional Financiera en la Ley Orgánica de 1940

- a) Vigilar y regular el mercado nacional de valores y de créditos a largo plazo.
- b) Promover la inversión del capital en la organización, transformación y fusión de toda clase de empresas en el país.
- c) Operar como institución de apoyo con las sociedades financieras o de inversión, cuando hubieren concedido créditos con garantía de valores.
- d) Vigilar y dirigir el funcionamiento de las bolsas de valores.
- e) Actuar como sociedad financiera o de inversión.
- f) Actuar como fiduciaria, especialmente del Gobierno Federal y sus dependencias.

g) Actuar como agente y consejero del Gobierno Federal, de los Estados, Municipios y Dependencias Oficiales, en la emisión, contratación, conversión, etc., de los valores públicos.

h) Ser la depositaria legal de toda clase de valores.

i) Actuar como caja de ahorros.

j) Orientar y asesorar las labores de la Comisión Nacional Bancaria en cuanto afecte a los antes dichos objetos o puedan contribuir a su realización.

Esta ley contemplaba el tipo de operaciones de Nacional Financiera como institución de crédito, pero no definía el criterio a seguir para promover y apoyar empresas. Es hasta la Ley Reformatoria de diciembre de 1947, que se introduce por primera vez determinados criterios, aunque no suficientes para encauzar la labor de la institución en materia de promoción industrial.

El artículo 5° de esta Ley Reformatoria, establece que Nacional Financiera, en sus funciones de promoción así como en el otorgamiento de créditos, debería dedicar sus recursos a la creación o fortalecimiento de empresas fundamentales para la economía del país, ya sea porque aprovechen recursos naturales inexplorados o insuficientemente explotados; busquen la mejoría técnica o el incremento sustancial de la producción de ramas importantes de la industria nacional; contribuyan a mejorar la situación de la balanza de pagos, ya sea porque liberen al país de importaciones no esenciales o porque permitan el desarrollo de la producción de artículos exportables.

2.4.1.4 Objetivos de Nacional Financiera en la Ley Orgánica de 1974

Nacional Financiera continuó con los objetivos establecidos en su anterior ley (1940), pero se agregó la siguiente:

- Ofrecer servicios integrados, es decir, complementar sus operaciones financieras con otras propias de la banca de depósito, ahorro e hipotecaria.

Asimismo, su estructura legal sufrió modificaciones, las cuales tuvieron repercusión en la actividad financiera del país.

Para este tiempo NAFIN se había convertido en el banco de inversión de mayor importancia en el país, y en América Latina ocupaba un lugar importante; ya se destacaba su impulsó al fortalecimiento de la pequeña y mediana industria; el apoyo sistemático a otros renglones estratégicos de la economía nacional y a la formación de la infraestructura física y de servicios en que se sustenta el desarrollo económico de México.

En materia de respaldo a empresas públicas y privadas, se preocupó por poner en práctica proyectos de asistencia técnica y de capacitación del personal, así como programas integrales de rehabilitación de numerosas fuentes de trabajo.⁶⁰

Resumiendo, la creación de Nacional Financiera respondió a la necesidad de intervención del Estado mexicano en la economía. Durante la existencia de éste banco de desarrollo, puede advertirse que los cambios sufridos en su legislación, principalmente en los objetivos de su creación, responden a las circunstancias imperantes en su momento; de tal forma, que puede explicarse como en un inicio ésta institución no tenía la característica de banco de desarrollo, y a partir de 1940 adquiere dicho matiz, lo cual repercutió favorablemente en nuestra economía.

2.4.2 Objetivos Actuales de Nacional Financiera

En la actualidad NAFIN, se encuentra regida por una ley orgánica que data de diciembre de 1986 (con sus respectivas reformas) y un reglamento.

Es oportuno señalar los aspectos más trascendentes de la iniciativa de esta ley:

- La iniciativa se orientó por los principios de rectoría económica del Estado, economía mixta y planeación democrática, consagrados en la Carta Magna.
- Fue resultado del imperativo legal de la Ley Reglamentaria del Servicio Público de Banca y Crédito, incorporándose algunas disposiciones que reflejaron su especialización para la promoción y financiamiento del sector industrial.
- Con esta iniciativa se introdujo la regulación de los elementos esenciales de Nacional Financiera como Sociedad Nacional de Crédito; de manera especial se detalló su objeto, objetivos y operaciones, así como en apartados especiales, la composición de su capital, su administración y vigilancia.
- Se reafirmó el carácter de NAFIN como agente financiero del Gobierno Federal, en lo relativo a negociación, contratación y manejo de créditos cuyo objetivo sea fomentar el desarrollo económico.⁶¹

Los objetivos de hoy día de Nacional Financiera, no distan mucho de los manifestados en sus legislaciones anteriores como instrumento al servicio de la política económica mexicana, tiene como objetivo principal fomentar el desarrollo económico nacional y regional, creando estímulos que favorezcan al crecimiento equilibrado de las empresas, de los sectores y de las distintas regiones de nuestro país.

⁶⁰ Cfr. VILLA M., Rosa Olivia, *Nacional Financiera: Banco de Fomento del Desarrollo Económico de México*, Nacional Financiera, México, 1976, pp. 1-10.

⁶¹ Cfr. SECRETARÍA DE HACIENDA Y CRÉDITO PÚBLICO, *Compilación de Leyes Orgánicas de la Banca de Desarrollo y del Patronato de Ahorro Nacional*, Gráficas-Hacienda, México, 1987, pp. 245-248.

La gestión de NAFIN se sustenta en los siguientes objetivos básicos:

- Concentrar la atención en las empresas micro, pequeñas y medianas, facilitando su acceso al financiamiento.
- Dar prioridad al desarrollo de la industria manufacturera.
- Apoyar los proyectos de las grandes empresas que favorezcan la articulación de cadenas productivas y el desarrollo de micro, pequeños y medianos proveedores.
- Crear mecanismos alternos de financiamiento, en apoyo a la planta productiva.
- Promover el desarrollo de la cultura empresarial mediante acciones de asesoría, capacitación y asistencia técnica.
- Desarrollar actividades de ingeniería financiera y de tesorería, que permitan el acceso de las empresas al mercado de valores nacional e internacional.
- Fomentar alianzas estratégicas. Este objetivo no se encuentra previsto en la legislación de NAFIN, sino en su catálogo de productos y servicios.

La prioridad de Nacional Financiera es apoyar a la industria manufacturera; no obstante, la Institución se ha planteado entre sus objetivos atender a las empresas micro, pequeñas y medianas de los sectores comercio y servicios en todo el país.⁶²

En resumen, Nacional Financiera tiene por objeto promover el ahorro y la inversión, así como canalizar apoyos financieros y técnicos al fomento industrial, brindar asesoría. Lo anterior, encaminado a lograr el desarrollo económico nacional y regional del país.

2.4.2.1 Facultades

A partir de este apartado se harán referencias a la Ley Orgánica de Nacional Financiera (LONAFIN), por lo que, conviene advertir en atención al contenido de los artículos segundo y tercero transitorios de la Ley de Instituciones de Crédito, que la LONAFIN, carece de una correcta técnica jurídica, pues si bien es cierto, se indica que cuando las leyes, reglamentos y disposiciones administrativas hagan referencia a la Ley Reglamentaria del Servicio Público de Banca y Crédito, se entenderá que se hace a la Ley de Instituciones de Crédito, en las materias que regula, pero en la LONAFIN, no solamente se hace referencia a la LRSPBC, sino también a artículos; por consiguiente, resulta insuficiente la mención hecha en el transitorio tercero.

⁶² Cfr. NACIONAL FINANCIERA, *Catálogo de Productos y Servicios (Nacional Financiera 65 años)*, Nacional Financiera, México, [s.a.], p. I.

TRANSITORIOS

SEGUNDO.- Se abroga la Ley Reglamentaria del Servicio Público de Banca y Crédito, publicada en el *Diario Oficial* de la Federación el 14 de enero de 1985, pero deberá continuar aplicándose, en el caso de las personas que se encuentren procesadas o sentenciadas, de acuerdo a lo previsto en el capítulo III del título cuarto de la ley que se abroga por los hechos ejecutados con anterioridad a la entrada en vigor de esta ley.

TERCERO.- Cuando las leyes, reglamentos y disposiciones administrativas hagan referencia a la Ley Reglamentaria del Servicio Público de Banca y Crédito, se entenderá que se hace para esta ley, en las materias que regula.

El actual Reglamento Orgánico de Nacional Financiera, cita el articulado de Ley de Instituciones de Crédito, cuando éste deba tomarse en cuenta; consecuentemente, podría afirmarse que la irregularidad de la LONAFIN, queda subsanada al hacer las referencias pertinentes. Sin embargo, se considera oportuno hacer la adecuación a la LONAFIN.

Indicado lo anterior, es procedente iniciar con el desarrollo de las facultades de NAFIN.

Con el fin de fomentar el desarrollo integral del sector industrial y promover su eficiencia y competitividad, en el ejercicio de su objeto NAFIN destinará apoyos y recursos y estará facultada para (art. 5º LONAFIN):

- Promover, gestionar y poner en marcha proyectos que atiendan necesidades del sector en las distintas zonas del país o que propicien el mejor aprovechamiento de los recursos de cada región.
- Promover, encauzar y coordinar la inversión de capitales.
- Promover el desarrollo tecnológico, la capacitación, la asistencia técnica y el incremento de la productividad.
- Ser agente financiero del gobierno federal, en lo relativo a la negociación, contratación y manejo de créditos del exterior, cuyo objetivo sea fomentar el desarrollo económico, que se otorguen por instituciones extranjeras privadas, gubernamentales o intergubernamentales, así como por cualquier otro organismo de cooperación financiera internacional. Pero, dentro de estas facultades no se incluyen los créditos para fines monetarios.
- Gestionar y, en su caso, obtener concesiones, permisos y autorizaciones para la prestación de servicios públicos, vinculados con la consecución de su objeto o para el aprovechamiento de recursos naturales, que aportará a empresas que promueva. En igualdad de circunstancias, gozará del derecho de preferencia frente a los particulares u otras instituciones para obtener dichos permisos, autorizaciones o concesiones.
- Realizar los estudios económicos y financieros para determinar los proyectos de inversión prioritarios, a efecto de promover su realización entre inversionistas potenciales.

- Propiciar el aprovechamiento industrial de los recursos naturales inexplotados o insuficientemente explotados.
- Fomentar la reconversión industrial, la producción de bienes exportables y la sustitución eficiente de importaciones.
- Promover el desarrollo integral del mercado de valores.
- Propiciar acciones conjuntas de financiamiento y asistencia con otras instituciones de crédito, fondos de fomento, fideicomisos, organizaciones auxiliares de crédito y con los sectores social y privado.
- Ser administradora y fiduciaria de los fideicomisos, mandatos y comisiones constituidos por el gobierno federal para, el fomento de la industria o del mercado de valores.

Por otra parte, por medio de los fondos de fomento, NAFIN apoya a la micro, pequeña y mediana empresa, también financia grandes proyectos de inversión del sector público y fomenta el desarrollo de la industria de bienes de capital. Asimismo, impulsa la descentralización de las actividades productivas y consolida su presencia en los principales mercados financieros internacionales.⁶³ Cabe mencionar, que lo anterior no se encuentra expresamente en la LONAFIN, ni en su Reglamento.

En resumen, los objetivos actuales de NAFIN, al igual que en sus anteriores legislaciones no distan mucho, principalmente porque los objetivos planteados tienen como sustento la rectoría económica del Estado, y en consecuencia se pretende influir en el desarrollo económico, por ejemplo creando estímulos que favorezcan al crecimiento equilibrado de las empresas. Destaca el apoyo que brinda NAFIN al empresario no se limita al financiamiento, sino también contempla asesoría técnica.

2.4.3 Características de Nacional Financiera

Nacional Financiera, esta constituida como una SNC, es una institución de banca de desarrollo, con personalidad jurídica y patrimonio propios, de duración indefinida.

El domicilio de la sociedad será el que, dentro del territorio nacional, determine su reglamento orgánico. Podrá establecer o clausurar sucursales o agencias o cualquier otra clase de oficinas y nombrar corresponsales, en el país o en el extranjero, previa autorización de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP).

Capital Social

El capital de NAFIN, como el de todas las bancas de desarrollo, está representado por certificados en 66% de la serie A, y en 34% de la serie B (art. 12 LONAFIN). La serie A sólo es suscrita por el gobierno federal, se emite en un título que no lleva cupones, es

⁶³ Cfr. NACIONAL FINANCIERA, *Nacional Financiera ante el Siglo XXI (El pensamiento de sus Directores Generales)*, op. cit., pp. 9-10.

intransmisible y nunca podrá cambiar su naturaleza o los derechos que le confiere al propio gobierno (art. 12 LONAFIN). Por su parte, la serie B puede ser suscrita por el gobierno federal y por personas físicas o morales mexicanas. La SHCP, podrá autorizar que entidades de la administración pública federal y cuáles de los gobiernos de las entidades federativas y de los municipios pueden adquirir certificados de la serie B en una proporción mayor a la establecida en la LIC (art. 12 LONAFIN). Cabe mencionar, que en éste artículo se hace referencia al artículo 15 de la desaparecida LRSPBC; asimismo, es en el artículo 9 del REGORNAFIN, en el cual se contempla la referencia de la LIC.

En ningún momento podrán participar en forma alguna en el capital de la sociedad, personas físicas o morales extranjeras, ni sociedades mexicanas en cuyos estatutos no figure cláusula de exclusión directa e indirecta de extranjeros.

Administración de la Sociedad

La administración de la sociedad estará encomendada a un consejo directivo y a un director general, en sus respectivas esferas de competencia. (art. 16 de la LONAFIN y art. 15 del RONAFIN).

Vigilancia

La vigilancia de la sociedad estará encomendada a dos comisarios designados, uno por la SECODAM y el otro por los consejeros de la serie "B". Por cada comisario se nombrará el respectivo suplente.

Operaciones y Servicios

Las operaciones y servicios de la sociedad, se regirán por lo dispuesto en la Ley Orgánica de Nacional Financiera, por la Ley de Instituciones de Crédito, por la Ley Orgánica del Banco de México y por las demás disposiciones legales aplicables.

Resumiendo, dentro de las características de NAFIN, destacan que es considerada una Sociedad Nacional de Crédito, en consecuencia, el Estado tiene participación en su capital social y también incidencia en el funcionamiento de dicha Institución, constituyéndose en un instrumento del Estado para intervenir en el ámbito económico.

2.5 Programas de Apoyo de Nacional Financiera a la Pequeña Empresa

Nacional Financiera, para consolidar el cambio estructural que llevó a cabo de 1989 a 1990, y de proyectarse como agente de impulso para el progreso de la empresa en México, realizó sus actividades con base en un plan estratégico. A partir de 1991, este plan puede identificarse con nueve objetivos generales, que son:

- Enfocar la atención de Nacional Financiera hacia las entidades de menor desarrollo relativo.

- Concentrar la atención hacia las empresas más pequeñas y facilitar su acceso al financiamiento.
- Poner énfasis al apoyo a la industria manufacturera y a la agroindustria.
- Mantener una operación eficiente y rentable.
- Promover las actividades de asesoría, capacitación y asistencia técnica.
- Crear mecanismos alternos de financiamiento en el mercado de valores.
- Desarrollar actividades de ingeniería financiera y banca de inversión, que permitan atraer recursos externos.
- Fomentar las alianzas estratégicas de empresas nacionales con extranjeras. Líneas adelante quedará puntualizado el porqué se considera que el apoyo que brinde NAFIN también debe contemplar las alianzas estratégicas entre empresas nacionales.
- Desarrollar una cultura empresarial y esquemas de financiamiento en el sector agropecuario.

De suma importancia son los programas de apoyo financiero; el fortalecimiento de la red de capacitación; la expansión de la infraestructura para la modernización de la micro, pequeña y mediana empresa, que implica integrar con eficacia a los intermediarios financieros o bancarios; y la instrumentación de los nuevos mecanismos masivos de apoyo, especialmente diseñados para ese estrato de empresas.

Para facilitar el acceso de la pequeña empresa a los recursos financieros, Nacional Financiera alentó la creación y fortalecimiento de una red de intermediarios especializados, que a su vez participarán activamente en los procesos de evaluación de los requerimientos crediticios de estas empresas.

De tal forma que se logró ampliar la red de intermediarios para no depender solamente de los bancos comerciales y de desarrollo en la canalización de los recursos institucionales, sino incluir a intermediarios no bancarios, como las uniones de crédito, por ejemplo, donde participan los propios empresarios en la toma de decisiones.

La red de intermediación financiera de NAFIN, está integrada por:

1. Instituciones de Crédito
2. Empresas de factoraje
3. Uniones de crédito
4. Entidades de fomento
5. Sociedades de ahorro y préstamo
6. Arrendadoras financieras

Por otra parte, Nacional Financiera, realiza una permanente búsqueda constante de nuevos instrumentos financieros, de esquemas novedosos, de programas innovadores, cuya aplicación permite masificar la amplia gama de apoyos integrales destinados al fortalecimiento de las micro, pequeñas y medianas empresas.

En este sentido, NAFIN cuenta entre otros con los siguientes mecanismos:

- * La tarjeta empresarial
- * Credicomprador. Esquema de gran proveedor, micro y pequeño cliente.
- * Crediproducer. Esquema de gran comprador, micro y pequeño proveedor.
- * Esquemas de garantía
- * Sistemas de garantía confianza
- * Asociación solidaria
- * Factoraje de largo plazo
- * Líneas globales de crédito
- * Programa de desarrollo empresarial
- * Negocentros
- * Programa de asesores empresariales
- * Asociacionismo
- * Vinculación con asociaciones empresariales⁶⁴

Programa Especial de Impulso Financiero a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa

Como respuesta a los retos financieros surgidos en la coyuntura actual, con el propósito de resolver el problema temporal de la falta de liquidez; propiciar el saneamiento financiero de las micros y pequeñas empresas; brindarles una oportunidad para su viabilidad y permanencia; y estimular a la vez a los intermediarios financieros en la atención de las empresas de menor tamaño, Nacional Financiera instrumentó el programa especial de impulso financiero a las micro, pequeñas y medianas empresas, cuyas medidas son las siguientes:

- a) Garantías
 - Generalización del sistema de garantía con fianza.
 - Sistema semiautomático de garantías masivas.
- b) Reestructuración financiera
 - Conversión del crédito quirografario a crédito de fomento.
 - Reestructuración de pasivos.
 - Financiamiento a largo plazo para aportaciones accionarias que fortalezcan la capitalización de las empresas.
 - Financiamiento a trabajadores y empleados de empresas industriales para aportaciones de capital en las empresas donde trabajan con base en un ejercicio de opciones.

⁶⁴ Ibid., pp. 143-147.

c) Utilización del mercado de valores para el financiamiento a la micro, pequeña y mediana empresa

- Crédito bursátil.
- Mercado intermedio de valores.

d) Estímulos a la asociación entre empresas mexicanas y extranjeras para la generación de alianzas estratégicas

- Aportaciones de capital a empresas integradoras.
- Apoyo a coinversiones con empresas extranjeras.⁶⁵

Resumiendo, actualmente NAFIN reconoce la importancia de apoyar a la pequeña empresa, lo anterior queda demostrado con la existencia de programas de apoyo a dicho sector, algunos de los cuales han sido mencionados.

2.6 Importancia del Apoyo de Nacional Financiera a la Pequeña Empresa

El Estado ha desempeñado un papel trascendental en la vida económica de México. Su intervención ha cumplido con el compromiso de crear a favor de la sociedad, mejores condiciones de vida para que pueda desarrollarse. Lo anterior, fue reconocido en la Constitución de 1917, en la cual se encuentran los fundamentos políticos, filosóficos y sociales de la actividad del Estado en la economía. Son fundamentos que orientan su rectoría en el ámbito de un sistema de economía mixta, que permite la inversión privada, social y estatal.⁶⁶

En consecuencia, es responsabilidad del Estado la planeación, conducción, coordinación y orientación de la actividad económica nacional. Esta rectoría no es intervencionismo, al no limitarse a estimular algún sector o actividad, sino de garantizar que el proceso de desarrollos sea global.

También, nuestra Ley Fundamental contempla como función del Estado organizar un sistema de planeación, que se integrará a la norma suprema como instrumento vinculado estrechamente con el principio de rectoría del Estado sobre el desarrollo nacional. En ese sentido la banca de desarrollo se ha constituido en un medio para alcanzar los objetivos y metas del Estado, en su calidad de rector del desarrollo económico nacional.

En México la banca de fomento se ha convertido en un elemento fundamental utilizado por el Estado para apoyar con los recursos financieros requeridos en su monto y condiciones, a los sectores o actividades económicas considerados prioritarios o estratégicos.⁶⁷

⁶⁵ Ibid., pp.156-157.

⁶⁶ Cfr. UVALLE Berrones, Ricardo, *La Actividad Económica del Estado Mexicano (Relevancia del Sector Paraestatal)*, Plaza y Valdés Editores, México, 1998, pp. 15-16.

⁶⁷ Cfr. NACIONAL FINANCIERA, *Nacional Financiera ante el Siglo XXI (El pensamiento de sus Directores Generales)*, op. cit., pp. 31-32.

La participación de la banca de fomento responde a que los aspectos cualitativos del desarrollo económico de un país no pueden dejarse como lo ha demostrado la experiencia a la sola acción de las fuerzas del mercado; se requieren de apoyos financieros y técnicos para el desarrollo de empresas y la formación de empresarios, principalmente en los sectores, regiones y actividades productivas prioritarias.⁶⁸

En el contexto de globalización, de competitividad internacional, de la integración de la zona comercial y de inversiones más grandes del mundo, NAFIN es un instrumento del Gobierno Federal para buscar el desarrollo económico con justicia y equidad social.

Por lo tanto, debe desarrollar programas financieros, concretar los programas de apoyo integral a la micro, pequeña y mediana empresa. La pequeña empresa no solo necesita financiamiento para desarrollarse, requiere de programas de capacitación, asistencia técnica y legal, información de su entorno para saber cuáles son sus posibilidades, oportunidades o amenazas.

La globalización ha hecho que la intervención de los bancos de desarrollo sea más importante. Sólo aquellos bancos de desarrollo dispuestos a evolucionar y a adaptarse a las fuerzas de la globalización podrán satisfacer efectivamente las necesidades de política pública de sus países.

Estos objetivos de política pública, como en el caso de NAFIN, consisten en lograr el desarrollo regional dentro del país respaldando el crecimiento de la pequeña y mediana industria.

Aparte de la transformación productiva de largo plazo la misión de la banca de desarrollo consiste, en impulsar la revolución microeconómica y de relocalización dinámica de las actividades industriales, que ningún equilibrio macroeconómico puede sustituir.

Debe considerarse que los países líderes en el proceso global, mantienen políticas de fomento que apoyan a las empresas y su producción, tanto para la exportación como para su consumo interno, pues el desarrollo estable es producto del estímulo a ambas actividades.

En el marco de la apertura comercial, las pequeñas y medianas empresas no se vieron del todo beneficiadas, debido al dismantelamiento de cadenas productivas en formación. Enfrentan desventajosamente una doble competencia: la de las grandes empresas nacionales, que tienen tecnología, financiamiento y economías de escala; y la de las empresas extranjeras que exportan sus productos a nuestro país favorecidos por ventajosos costos y generosas políticas de fomento de sus países de origen.

Con la globalización se benefician alrededor del 20% de la población mexicana, la cual está relacionada directa o indirectamente con empresas que tienen competitividad internacional y que basan su actividad principal en las exportaciones; y el 80% restante, opera en el mercado interno, enfrentando dificultades para su desenvolvimiento, sirve de referencia para determinar de acuerdo con lo manifestado en este apartado la importancia de la

⁶⁸ Ibid., pp. 46, 50-51.

intervención del Estado, a través de la banca de desarrollo (NAFIN), pero no para sustituir al sector privado, sino para lograr un desarrollo y un crecimiento económico del país, que permitan competir a la pequeña empresa tanto interna como externamente en el marco de la globalización.⁶⁹

En resumen, un país en desarrollo, resulta primordial contar con el apoyo de una banca de fomento que, con el carácter de entidad pública, coadyuve a fomentar las actividades prioritarias, con base en el Plan Nacional de Desarrollo y los lineamientos y políticas del Gobierno Federal para su aplicación.

Asimismo, un breve análisis de la intervención de NAFIN en el desarrollo económico de México, permite hablar de forma general que ha sido una institución participativa en la ejecución de la política económica en muy diversas fases y modalidades. Es así como, de administrar y liquidar bienes rústicos y otorgar créditos inmobiliarios en sus primeros años, se convirtió en promotor del desarrollo industrial, impulsor del mercado de valores y agente financiero del gobierno mexicano ante los organismos financieros internacionales.

2.7 Alianzas Estratégicas y Nacional Financiera

Es importante asentar que de los programas de apoyo que tiene NAFIN para la pequeña empresa, se decidió analizar exclusivamente las alianzas estratégicas, y esto responde al hecho de considerar que en la actualidad éste mecanismo debe ser más explorado y utilizado por los pequeños empresarios, para alcanzar una de sus principales metas, entre ellas, ser competentes tanto en el ámbito interno como externo, lo que les permitirá sobrevivir a la competencia que implica la globalización económica.

Para Marzorati, las alianzas estratégicas “consisten en una relación bilateral o multilateral caracterizada por el compromiso de dos o más firmas asociadas en un objetivo común”.⁷⁰

En una concepción amplia, las alianzas estratégicas (AE) se definen como la vinculación a largo plazo entre empresas, generalmente de distintos países, que permiten ampliar o reforzar sus ventajas competitivas. Por lo general, las AE son un instrumento eficaz para obtener la penetración en un mercado específico, de algún producto o servicio, permitiendo competir con una tecnología avanzada, tener el soporte financiero necesario vía capital y créditos, con los apoyos tecnológicos y/o comerciales que se requieran para lograr una colocación adecuada del producto en ese mercado.⁷¹

Para Sudarsman las alianzas estratégicas se encuentran motivadas por consideraciones tales como: “reducción de costos, compartir tecnología, desarrollo de productos, acceso al mercado o fuentes de capital”.⁷²

⁶⁹ Cfr. SALES GUTIÉRREZ, Carlos, *La Banca de Desarrollo en México y sus Perspectivas en la Economía Globalizada del Nuevo Milenio*, op. cit., pp. 46-48.

⁷⁰ MARZORATI J., Osvaldo, *Alianzas estratégicas y Joint Ventures*, Astrea, Buenos Aires, 1996, p. 14.

⁷¹ Cfr. NACIONAL FINANCIERA, *Nacional Financiera ante el Siglo XXI (El pensamiento de sus Directores Generales)*, op. cit., p. 155.

⁷² SUDARSANAM, P.S., *La esencia de las fusiones y adquisiciones*, tr. Ma. del Pilar Carril, Prentice Hall Hispanoamericana, México, 1996, p. 279.

Las AE tienen como objetivo principal la participación de varias empresas para realizar una función concertadamente, para un periodo de largo plazo. Entre los beneficios se encuentran:

- Se producen economías de escala o de aprendizaje, mediante la conjunción de fuerzas en el proceso de comercialización, de la producción, el ensamblaje, montaje y diseño.
- Se facilita el acceso a los mercados y a los avances tecnológicos.
- Se amplían las fuentes de financiamiento.
- Se acelera el proceso de internacionalización de las empresas.
- Se disminuye el costo de los factores y de la tecnología.
- Se diversifica o se comparte el riesgo.

Nacional Financiera promueve las asociaciones o alianzas estratégicas entre empresarios nacionales y extranjeros, para lograrlo se ha diseñado el Sistema Ordenador de Proyectos Estratégicos, por medio del cual se califican y promueven los proyectos de inversión y las empresas susceptibles de realizar una Alianza Estratégica. A través de un formato único de captura, dicho sistema se alimenta de la información relevante, tanto de las empresas como de los negocios, proyectos y coinversiones deseadas.⁷³

De conformidad con las definiciones de alianza estratégica apuntadas, se precisa se tomará en cuenta la atribuida a Marzorati, y no así a la definición manera amplia, y la de NAFIN, las cuales se destacan por señalar que se trata de asociaciones entre empresas nacionales y extranjeras.

Para los efectos de éste trabajo se considerará a la AE, como una relación bilateral o multilateral caracterizada por el compromiso de dos o más firmas asociadas en un objetivo común. Esta definición, permitirá que la AE no solamente sea considerada cuando se trate de una asociación entre empresas nacionales y extranjeras, sino también entre empresas nacionales exclusivamente.

2.7.1 Ventajas Involucradas en las Alianzas Estratégicas

- Reducir, minimizar y compartir la incertidumbre en las tareas de investigación y desarrollo.
- Reducir y compartir los elevados costos de realizar investigación y desarrollo.

⁷³ Cfr. NACIONAL FINANCIERA, *Nacional Financiera ante el Siglo XXI (El pensamiento de sus Directores Generales)*, op. cit., pp. 155-157.

- Capturar el conocimiento tácito del conocimiento o de la tecnología de una compañía, el facilitar la transferencia de tecnología, o incluso el tener el conocimiento de qué tecnologías deben ser desechadas.
- Monitoreo de cambios en el medio y el surgimiento de nuevas oportunidades.
- Internacionalización, globalización y entrada a mercados extranjeros.
- El deseo de expandir el rango de producción de una empresa mediante nuevos productos y la entrada a nuevos productos.⁷⁴
- También existen beneficios públicos de las alianzas estratégicas, entre los cuales destacan mejorar el aprovechamiento de la formación profesional o por la inversión en economías regionales o por un ritmo acelerado del progreso técnico. Pero el interés público puede afectarse cuando los acuerdos de cooperación se realizan solamente para hacer prevalecer fuerzas más poderosas en un mercado, o cuando tienen por fin explícito o por única finalidad la reducción de la competencia, sin presentar otra ventaja.⁷⁵
- Financiamiento: mayor probabilidad de acceder a créditos por el aumento de los avales. Abaratamiento del certificado de riesgo crediticio gracias a la contratación colectiva. Reducción de las comisiones que cobran las tarjetas de crédito.
- Asesoramiento: disminución de los costos de asesoramiento. Acceso a servicios que son inaccesibles individualmente, como el asesoramiento en ambiente, marketing, etc.
- Gestión: el gerenciamiento en común permite bajar costos, realizar promociones, concursos y publicidad, descuentos, etc.⁷⁶

Nacional Financiera apoya la creación de alianzas estratégicas internacionales entre empresas mexicanas y del exterior, como una forma de aumentar la competitividad de las empresas nacionales.

El objetivo principal es facilitar a las empresas el acceso a nuevos mercados, líneas de productos y procesos, sistemas de producción, materias primas y recursos financieros mediante operaciones de:

- Coinversión
- Subcontratación
- Licencias de fabricación
- Alianza comercial entre productores

⁷⁴ Cfr. RUIZ Durán, Clemente, *Economía de la pequeña empresa: Hacia una economía de redes como alternativa empresarial para el desarrollo*, Ariel Divulgación, México, 1995, pp. 145-146.

⁷⁵ Cfr. MARZORATI J., Osvaldo, op. cit., pp. 39-40.

⁷⁶ Cfr. *Las ventajas de las alianzas estratégicas*, en www.pymesite.com.ar/canal/AlianzasEstrategicas, enero de 2001.

- Fusiones y adquisiciones
- Servicios de asesoría e información
- Recursos financieros
- Servicios de ingeniería financiera
- Servicios de tesorería
- Servicios fiduciarios⁷⁷

En resumen, las características generales que enmarcan a las alianzas estratégicas, las hacen atractivas para ser aprovechadas por las pequeñas empresas, pero sobre todo para que NAFIN, fomente su utilización en el referido sector, por ejemplo a través de una asesoría legal.

2.8 Características de Algunas Alianzas Estratégicas

Definidas de manera general las alianzas estratégicas, en este apartado se mencionarán alguna de ellas, señalando en cada caso sus principales características.

2.8.1 Coinversión Internacional

2.8.1.1 Definición

Se entiende por empresa de coinversión internacional, a aquella entidad corporativa conformada con socios, o accionistas, extranjeros y nacionales del país anfitrión. Es considerada como instrumento y foro de asociación entre compañías multinacionales e inversionistas locales, tanto de países industrializados como de países en vías de desarrollo.⁷⁸

La empresa de coinversión se constituye mediante la celebración de un contrato, en el cual se pacta la constitución de una persona moral, o se realiza la aportación de bienes o derechos a una ya constituida, para que a través de esa persona moral se alcancen los objetivos establecidos por los inversionistas participantes.⁷⁹

2.8.1.2 Contrato de Coinversión

El contrato de coinversión, es el instrumento jurídico que materializa ésta alianza estratégica, y debe contener como se indicó líneas arriba los principales objetivos de la empresa propuesta, así como las cuestiones particulares respecto de la propiedad y del control de ésta. Debe tomarse en consideración la forma de sociedad mercantil a adoptar por los inversionistas, ya que el contrato de coinversión debe indicar la estructura del capital corporativo de la empresa, las aportaciones iniciales y subsecuentes, la forma de

⁷⁷ Cfr. NACIONAL FINANCIERA, *Programas de apoyo crediticio*, Nacional Financiera, México, [s.a.], p. 33.

⁷⁸ Cfr. REGINALD L. Davis, *Industria Maquiladora y Subsidiarias de co-inversión: Regimen Jurídico y Corporativo*, Cárdenas, Editor y Distribuidor, México, 1985, p. 313.

⁷⁹ Cfr. CARVALLO Yáñez, Erick y Lara Treviño Enrique, *Formulario Teórico-Práctico de Contratos Mercantiles*, Porrúa, México, 2000, p. 167.

pago y avalúo de las acciones, la distribución y clasificación de las acciones, las transmisiones de las acciones, entre otros. Asimismo, debe contemplarse, la repartición de los derechos y obligaciones que se relacionan con el control y la administración de la sociedad, con especial atención en la estructura y las funciones de los órganos de administración, los procedimientos y requisitos de las votaciones, los derechos de veto, una descripción de las responsabilidades de las partes respecto de la constitución de la sociedad, distribución de gastos y otros arreglos financieros.

Este contrato, no solamente puede contener la estructura de la empresa, sino también, arreglos contractuales subsecuentes que han de celebrarse en relación con la empresa, como por ejemplo, convenios de arrendamiento y compraventa, sobre licencias de tecnología, de distribución y mercado, etc. Finalmente debe contemplarse los procedimientos de disolución y liquidación de la sociedad, así como los que se requieren para dirimir conflictos, como el arbitraje.⁸⁰

2.8.1.3 Planeación de la Empresa de Coinversión como Sociedad Anónima

Puede definirse a la sociedad anónima, como el contrato corporativo o social, por medio del cual se constituye una sociedad a través de un contrato de organización en el sentido de que las partes se asocian dentro de una estructura acordada y coordinada por ellos mismos. Las partes de una sociedad mercantil resultado de un producto contractual, pueden estipular los convenios necesarios, siempre y cuando no contravengan las leyes aplicables.

En la práctica la sociedad anónima, es la especie de todas las sociedades mercantiles contempladas en el artículo 1° de la Ley General de Sociedades Mercantiles (LGSM.), que se utiliza más para llevar a cabo una coinversión, en virtud de ser considerada como una de las mejores formas de organización mercantil que se adapta a las exigencias y objetivos de una política de coinversión al proporcionar a los accionistas flexibilidad para acordar derechos y obligaciones particulares respecto de la propiedad y control de la empresa común. Asimismo, debe tomarse en cuenta que la sociedad mercantil constituida en la modalidad de sociedad anónima lo efectúa bajo un nombre objetivo, y con el capital dividido en acciones transmisibles, exime a sus socios de responsabilidad personal por las deudas sociales, rigiéndose democráticamente, por acuerdo de la mayoría.⁸¹

2.8.1.4 Elementos y Constitución de la Sociedad Anónima

Se requiere para la constitución de una sociedad anónima (art. 89 LGSM), un mínimo de dos socios, y que cada uno de ellos suscriba una acción por lo menos; un capital social no menor de cincuenta millones de pesos y que esté íntegramente suscrito; debe exhibirse en dinero efectivo, cuando menos el veinte por ciento del valor de cada acción pagadera en numerario, y debe exhibirse íntegramente el valor de cada acción ha pagarse, en todo o en parte, con bienes distintos del numerario.

⁸⁰ Cfr. REGINALD L. Davis, *op. cit.*, pp. 336-337.

⁸¹ Cfr. Equipo Jurídico, DVE, *Todo sobre Sociedades Anónimas*, Vecchi, Barcelona, 1990, p. 20.

Para constituir éste tipo de sociedad pueden comparecer las personas que otorguen la escritura social ante Notario, o por suscripción pública (art. 90 LGSM.).

Cuando la sociedad anónima se constituya por suscripción pública, los fundadores redactarán y depositarán en el Registro Público de Comercio un programa que deberá contener el proyecto de los estatutos, con los siguientes requisitos (art. 6, 91 y 92):

- El objeto de la sociedad.
- Su razón social o denominación.
- Su duración.
- El importe del capital social.
- Cuando el capital sea variable, así se expresará indicándose el mínimo que se fije.
- El domicilio de la sociedad.
- La manera conforme a la cual haya de administrarse la sociedad y las facultades de los administradores.
- El nombramiento de los administradores y la designación de los que han de llevar la firma social.
- La manera de hacer la distribución de las utilidades y pérdidas entre los miembros de la sociedad.
- El importe del fondo de reserva.
- Los casos en que la sociedad haya de disolverse anticipadamente.
- 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.
- La parte exhibida del capital social.
- El número, valor nominal y naturaleza de la acciones en que se divide el capital social, salvo lo dispuesto en el segundo párrafo de la fracción IV del artículo 125 de la LGSM.
- La forma y términos en que deba pagarse la parte insoluta de las acciones.
- La participación en las utilidades concedidas a los fundadores.
- Las facultades de la Asamblea General y las condiciones para la validez de sus deliberaciones, así como para el ejercicio del derecho de voto, en cuanto las disposiciones legales puedan ser modificadas por la voluntad de los socios.

2.8.1.5 Capital Social de la Sociedad Anónima de Coinversión

El capital social se integra por las aportaciones de los accionistas y se divide en acciones, que deben ser nominativas, es decir, expedidas y registradas a nombre de accionistas particulares, las cuales servirán para acreditar y transmitir la calidad y los derechos de socio, y se regirán por las disposiciones relativas a valores literales, en lo que sea compatible con su naturaleza y no sea modificado por la LGSM (art. 111).

De forma general, estas acciones serán de igual valor y en consecuencia otorgan iguales derechos. No obstante lo anterior, los estatutos corporativos pueden estipular que el capital social se divida en distintas clases de acciones con derechos particulares, permitiendo a las sociedades por acciones emitir acciones comunes, con plenos derechos de votación, y/o acciones preferentes de voto limitado.

En relación con el pago de las acciones, la aportación de cada accionista puede hacerse en efectivo o en especie. Por lo general, el accionista extranjero contribuye con equipo, maquinaria de planta o derechos de propiedad (patentes, marcas). Es importante integrar el avalúo de estos activos en el contrato de coinversión, así como en los estatutos corporativos.

Previendo que durante la existencia de la sociedad anónima de coinversión, pueda surgir la necesidad de cambiar el monto del capital social, es preferible constituirla en la modalidad de Capital Variable, con un capital mínimo fijo y otro autorizado variable hasta cierto monto máximo, generalmente ilimitado, con lo cual se evitaría efectuar los procedimientos administrativos para realizar los aumentos y/o reducciones del capital social.

Las acciones de la sociedad anónima de coinversión son negociables o transmisibles de acuerdo con la legislación mexicana, pero de acuerdo con el numeral 130 de LGSM, los estatutos corporativos pueden estipular que las acciones podrán transmitirse exclusivamente con la autorización previa del Consejo de Administración.

2.8.1.6 Control Corporativo de la Sociedad de Coinversión

Los accionistas en la medida de su propiedad proporcional de la empresa, por medio de la Asamblea General de Accionistas, ejercen el control y la administración de una sociedad anónima. Corresponde al Consejo de Administración o al administrador único, y al comisariado, las funciones de administración; sin embargo no hay que olvidar que de acuerdo con lo establecido en el artículo 178 de la LGSM el órgano supremo de una sociedad, es la Asamblea General, con facultades para acordar y ratificar todos los actos y operaciones de ésta.

Los accionistas minoritarios, en el caso de que tres o más administradores se designen al Consejo de Administración, éstos tienen el derecho de nombrar a un administrador, por lo menos.

Independientemente, de que se nombre un Consejo de Administración, pueden ser nombrados uno o más gerentes generales, quienes participarán en la administración diaria de la sociedad anónima. Es la Asamblea General o el Consejo de Administración, según sea el caso, los que nombran a los gerentes (accionistas o personas extrañas a la sociedad).

2.8.1.7 Propiedad Corporativa de la Sociedad Anónima de Coinversión

La propiedad de la sociedad anónima se representa por las acciones que integran el capital social. La empresa matriz extranjera, por lo general, aporta equipo, maquinaria y/o derechos de propiedad industrial al capital de la sociedad de coinversión, no omitiendo sus aportaciones en numerario.

Distribución y Clasificación de las Acciones

Generalmente las sociedades anónimas de coinversión emiten una clase de acciones ordinarias, con la finalidad de garantizar amplios derechos de votación a los accionistas. Tratándose de los intereses de los accionistas minoritarios extranjeros son protegidos con acciones preferentes de voto limitado, pero este tipo de acciones sacrifican un alto grado de control a cambio de rendimientos garantizados de la sociedad de coinversión.

Transmisión de Acciones

La Ley General de Sociedades Mercantiles establece que las acciones de una sociedad se pueden transmitir libremente. El numeral 130 de la ley en cita, indica que en el contrato social se puede contemplar que el Consejo de Administración autorice las transmisiones de acciones o en su caso designar al comprador de las acciones tomando en cuenta los precios prevalecientes en el mercado. En una sociedad de coinversión es pertinente contemplar lo anterior y sobre todo determinar un alto quórum, elevados quórum de asistencia y de votación garantizan la participación inicial de todos los accionistas en la resolución para transmitir las acciones y tenderán a perpetuar la relación entre los accionistas originales.⁸²

2.8.1.8 Convenios Accesorios: Planeación de la Empresa de Coinversión como Subsidiaria

Para la correcta planeación de la empresa de coinversión no es suficiente elaborar disposiciones y convenios tendientes a consolidar la empresa de coinversión como una sociedad anónima con accionistas nacionales y extranjeros, se requiere celebrar una serie de convenios, que tienen como objetivo principal integrar la empresa subsidiaria de coinversión a la estructura global de la matriz, entre los que destacan los siguientes:

I. Convenios Financieros

Al inicio de la organización de la empresa de coinversión, la empresa matriz extranjera frecuentemente celebra contratos de crédito para financiar el proyecto, además de su aportación al capital social. Estos convenios se pueden establecer en el convenio de pre-organización y obligar a los futuros accionistas a prestar recursos a la empresa de coinversión, o a garantizar o procurar créditos de una institución financiera, tomando en consideración su participación en el capital social de la misma.

II. Convenios de Suministro

Tienen como característica principal que la empresa matriz se convierte en el proveedor de bienes de capital y de materias primas necesarios para los procesos productivos de la subsidiaria.

La empresa matriz al determinar y controlar las fuentes y el suministro de las materias primas, así como los bienes de capital que no se produzcan en el país anfitrión, se coloca en

⁸² Cfr. REGINALD L. Davis, op. cit., pp. 335-354.

una posición para influir en ciertas áreas de decisión administrativa y direccional. Lo anterior se intensifica en caso de tratarse de alta tecnología controlada y por la empresa matriz. Por lo tanto, la prudencia debe estar presente al elaborar estos convenios de suministro, a fin de no atar la subsidiaria a la empresa matriz proveedora si hay fuentes o proveedores de materiales similares en el país anfitrión.

III. Convenios de Transferencia de Tecnología

Esta clase de convenios son los instrumentos jurídicos que facilitan la transferencia de tecnología a terceras personas y son de suma trascendencia para los países en vías de desarrollo, contemplan a las patentes, marcas, conocimientos técnicos, etc.

IV. Convenios de Administración

También conocidos como de asistencia administrativa, permite a los inversionistas extranjeros, administrar en determinadas áreas de operación diaria. Estos convenios deben estructurarse con precisión, con el objeto de no contravenir las disposiciones legales.

Dentro de la Ley General de Sociedades Mercantiles, los convenios de administración no deben usurpar las funciones y facultades esenciales del Consejo de Administración ni de la Asamblea General de Accionistas. Estos convenios deben limitarse a los asuntos de operación diaria de la empresa de coinversión.

V. Convenios de Distribución y Exportación

Estos convenios tiene como objetivos principales consolidar que:

- a) La compañía multinacional se organice y opere la empresa subsidiaria para dirigirse al mercado doméstico del país anfitrión.
- b) La empresa multinacional, establezca una plataforma de donde exportar a otros mercados.
- c) La empresa subsidiaria al iniciar sus operaciones, cuente con el apoyo de la empresa multinacional para la exportación y distribución de sus productos en mercados extranjeros.
- d) La empresa subsidiaria en un principio requiera importar un número considerable de sus productos directamente de la empresa matriz, como estrategia para ganar reconocimiento y penetración en el mercado nacional del país anfitrión.⁸³

De acuerdo con lo manifestado, es propicio establecer los siguientes puntos a manera de resumen, lo que auxiliará a determinar si la coinversión internacional es adecuada para la pequeña empresa, así tenemos:

⁸³ Ibid., pp. 373-384.

La coinversión internacional coincide con la definición de Nacional Financiera de alianza estratégica, entendiéndose como tal la vinculación a largo plazo entre empresas, generalmente de distintos países, que permiten ampliar o reforzar sus ventajas competitivas. Como puede observarse, la anterior definición limita a que no sea considerada la coinversión entre nacionales. Por tal motivo, se insiste en la definición del argentino Marzorati, para quien las alianzas estratégicas consisten en una relación bilateral o multilateral caracterizada por el compromiso de dos o más firmas asociadas en un objetivo común.

Precisar lo anterior, resulta conveniente para establecer, que si bien es cierto, la coinversión internacional, implica la participación de un inversionista local y uno extranjero para constituir una empresa, no puede pasarse por alto que la posibilidad de ser utilizada por inversionistas locales exclusivamente.

2.8.1.9 Importancia

En los países en vías de desarrollo es conveniente tener cierto grado de propiedad y control en manos de inversionistas locales, públicos o privados, de las empresas extranjeras que se establezcan y operen dentro de su territorio nacional. La estructura corporativa que resulta de tal política es la de una empresa de coinversión internacional, organizada de conformidad con la legislación correspondiente del país anfitrión, con personalidad jurídica propia, en la que tanto inversionistas extranjeros como locales se asocian y comparten, en varios grados, la propiedad y el control de una empresa en común. En la mayoría de estos países se contempla en su legislación que sean los inversionistas nacionales o locales, los propietarios o detenten el capital mayoritarios de la empresa de coinversión, de tal forma que se limita a los inversionistas extranjeros a una posición minoritaria en el capital social de dichas empresas subsidiarias. En México, es la Ley de Inversión Extranjera, la encargada de regular la participación de extranjeros en las actividades económicas.⁸⁴

2.8.2 Subcontratación

2.8.2.1 Definición

La subcontratación puede definirse como una relación contractual entre dos empresas, tradicionalmente el productor final o ensamblador (empresa organizadora) que solicita a otra empresa que le manufacture partes o productos semiterminados (empresa subcontratada) para integrarlos al producto final, para lo cual da especificaciones y programas de entrega, a cambio de lo cual la empresa que recibe la instrucción puede recibir financiamiento, materias primas o asistencia técnica.

La diferencia entre una relación tradicional de empresas proveedoras, reside en que la subcontratación implica estabilidad, reduce los defectos y crea un proceso de retroalimentación de información en ambas direcciones. La permanencia de la relación da

⁸⁴ Ibid., pp. 314-317.

por resultado esquema de semi-integración descentralizada, con todas las ventajas de tener estructuras independientes.⁸⁵

La subcontratación es considerada como una forma de organización para mejorar la capacidad de la empresa.

2.8.2.2 Finalidad y Tipos de Subcontratación

La subcontratación tiene como fin principal que la mediana y pequeña empresa, evadan la competencia y conserven su independencia, al intentar convertirse en vendedores de un producto o un servicio que no se encuentra dentro de la actividad de una gran empresa.

La subcontratación puede tomar dos formas diferentes, a saber: el trabajo por encargo y el trabajo *a forfait*.

1. El trabajo por encargo consiste en trabajar, por cuenta de un tercero con independencia de sus fabricaciones normales, ciertos pedidos, de acuerdo con especificaciones precisas, de operaciones fragmentadas: esbozo, tejidos de hilo, etc.

En este tipo de trabajo el cliente proporciona la materia prima, lo cual permite a varias empresas valorar su nivel técnico mediante la garantía del *cash-flow* y asegurar un pleno empleo a sus especialistas.

2. El trabajo *a forfait*, consiste en la fabricación especializada de productos semimanufacturados, que las grandes empresas no utilizan más que en pequeñas cantidades y que las obligaría a crear un servicio especial para su producción. Requiere desde un inicio la financiación de la materia prima y de los gastos suplementarios, al ser las fabricaciones más elaboradas.

La actividad *a forfait* implica, una gestión adecuada y exige un verdadero dinamismo de la empresa.⁸⁶

Asimismo, la subcontratación puede adquirir forma comercial cuando la empresa subcontratante se limita a vender y distribuir los productos terminados por la subcontratista, a través de su propia red de ventas; y adquiere forma industrial cuando la subcontratante está comprometida con la producción y los componentes, partes, subensambles o manufacturas ensambladas por la subcontratista, y son incorporadas dentro de un producto final que venderá como si fuera propio.

⁸⁵ Cfr. RUIZ Durán, Clemente, op cit., p. 117.

⁸⁶ Cfr. BRESSY, Maurice y Richoux Gilles, op. cit., pp. 64-66.

2.8.2.3 Importancia

La subcontratación entre las industrias grandes y pequeñas desempeña un papel muy importante, especialmente en el sector de las industrias mecánicas, y contribuye en gran medida al reforzamiento y cohesión del sector industrial. Mejora además, el rendimiento, la productividad y la calidad del producto de las industrias subcontratistas. En muchos casos, los subcontratistas reciben asistencia técnica y financiera de la gran industria, con interés de recibir, en los plazos establecidos, partes y componentes de calidad aceptable y a un precio económico.⁸⁷

Por otra parte, ha de señalarse el reconocimiento de las grandes empresas de no poder hacerlo todo ni ser especialistas (se calcula que General Motors tiene 27,000 subcontratistas).

En México, la creación de redes con pequeños proveedores y la orientación de pequeñas y grandes empresas hacia sistemas productivos de especialización flexible por medio de la subcontratación, se ha convertido en una importante estrategia para fortalecer las estructuras de muchas industrias en la actualidad. Aunque no sea de forma general, la subcontratación tradicional que descentraliza tramos del proceso productivo en pequeñas empresas con menores costos en mano de obra, ha empezado a transitar a una subcontratación especializada, que además de beneficios organizativos y tecnológicos; ha permitido a pequeñas empresas especializadas y con alta flexibilidad, resuelvan, debido a la asociación, sus problemas financieros y de mercado; y accedan a asistencia técnica y legal para mejorar sus contratos de venta y técnica productiva. Por su parte, las grandes empresas pueden responder con gran flexibilidad a las variaciones del mercado y formar redes competitivas frente a otras asociaciones similares, considerando que la colaboración permite la externalización de la función de producción y la innovación.

Se necesita de la subcontratación entre las grandes y pequeñas no solamente para promover la competencia entre sus proveedores, para reducir el costo del producto final, sino para generar beneficios económicos y organizativos para ellas, tecnológicos para la región en que se realiza la actividad.

2.8.3 Alianza entre Productores

2.8.3.1 Contratos de Cooperación o Colaboración

2.8.3.1.1 Definición

Los contratos de cooperación son métodos de vinculación interempresaria y de agrupamiento de empresas en el plano de colaboración, la coordinación y la independencia de los partícipes; y los grupos de empresas suponen prelación o dominio de alguna de las sociedades vinculadas sobre otras, lo que se manifiesta usualmente en el control de la voluntad social.

⁸⁷ Cfr. ORGANIZACIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS PARA EL DESARROLLO INDUSTRIAL, VIENA, op. cit., pp. 19-20.

La celebración de éste tipo de contratos responden a la decisión de dos o más empresas, de realizar negocios en común asumiendo los riesgos y compartiendo los beneficios que esperan obtener. Las empresas participantes tienen la opción de seguir realizando una actividad propia que no se encuentre involucrada en el contrato y puede seguir compitiendo o complementándose en otras áreas.

Se trata de contratos no societarios, no definen la creación de un sujeto de derecho o de una persona jurídica.

Este tipo de contratos requiere una regulación especializada que se refiera entre otros a la independencia de las empresas y la publicidad y alcances de la responsabilidad frente a terceros, sin olvidar el contenido de las convenciones particulares entre los partícipes.

2.8.3.1.2 Importancia

Los contratos de cooperación son útiles tanto para realizar una obra compleja, como para prestar un servicio o llevar a cabo un negocio aislado, y en general para desarrollar cualquier actividad económica en un sector de interés común.⁸⁸

2.8.3.2 Asociación en Participación

2.8.3.2.1 Definición

Existe asociación en participación, cuando dos o más personas reúnen sus recursos a fin de generar utilidades y, en caso, compartir pérdidas.

La asociación en participación se materializa a través de un contrato, que de acuerdo con LGSM, debe contener como requisito las proporciones de interés y participación y pactarse la distribución de las utilidades, así como las posibles pérdida en el entendido de que a los asociados no se les podrá generar una pérdida superior a la del valor de su aportación.

2.8.3.2.2 Importancia

Este tipo de asociación permite a cualquier persona física o colectiva, aportar recursos humanos o materiales, para que en conjunción con los recursos de otras personas, se realicen una o varias operaciones mercantiles, sin necesidad de establecerse como socios o como sociedad mercantil.⁸⁹

⁸⁸ Cfr. DE AGUINIS, Ana María, *Control de Sociedades*, Abeledo-Perrot, Buenos Aires, 1996, pp. 43-44.

⁸⁹ Cfr. CARVALLO Yáñez, Erick y Lara Treviño Enrique, *op. cit.*, pp. 83-84.

2.8.4 Fusión

2.8.4.1 Definición

Para el autor español Vega José Antonio, la fusión es una operación jurídica por virtud de la cual dos o más sociedades (cualquiera que sea el tipo social), previa disolución de alguna o de todas ellas, integran sus respectivos socios y patrimonios en una sociedad ya preexistente o de nueva creación.⁹⁰

La fusión de sociedades consiste en la reunión de dos o más sociedades mercantiles en una sola, disolviéndose las demás, transmiten su patrimonio a título universal, a la sociedad que subsiste o resulta de la fusión de todas las sociedades participantes. En el caso de la sociedad anónima, canjeando los títulos de las acciones de las sociedades desaparecidas, por títulos de acciones de la sociedad subsistente o creada.

Para concretar la fusión se necesita un contrato constitutivo de sociedad, un contrato social. Las sociedades actualmente existentes transmiten el conjunto de sus relaciones a la nueva sociedad constituida, del mismo modo que, en las constituciones comunes, la sociedad surge merced a las aportaciones de una pluralidad de sujetos.⁹¹

Una definición concreta permitiría afirmar que la fusión consiste en el acuerdo de dos o más sociedades jurídicamente independientes, por el que se comprometen a juntar sus patrimonios y formar una nueva sociedad.⁹²

La fusión es la técnica más utilizada por los competidores para integrarse total y definitivamente con el fin de mejorar su posición en el mercado, disminuir costos y protegerse de las variaciones de precios, con la finalidad de regular la cantidad de bienes y servicios que se ofrecen en el mercado.

2.8.4.2 Clases de Fusión

Hay fusión por incorporación o absorción cuando una es la sociedad que subsiste y todas las demás desaparecen. Es fusión pura cuando varias sociedades se extinguen para constituir una nueva. Aunque la LGSM regula este segundo tipo de fusión, no se utiliza en la práctica.

La sociedad que incorpora a todas las que desaparecen, debe efectuar un cambio en su contrato social, al aumentar su capital, y la modificación debe realizarse de acuerdo con las reglas establecidas por la LGSM.

⁹⁰ Cfr. VEGA VEGA, José-Antonio, *La Sociedad Anónima: Teoría y Práxis*, Tecnos, España, 1997, p. 116.

⁹¹ Cfr. VÁSQUEZ DEL MERCADO, Oscar, *Asambleas, Fusión y Liquidación de Sociedades Mercantiles*, 4ª ed., Porrúa, México, 1992, p. 320.

⁹² Cfr. MASCAREÑAS PEREZ, Iñigo Juan, *Manual de fusiones y Adquisiciones de Empresas*. España, Mc Graw Hill, 1993, p. 1.

En cambio la fusión por incorporación no implica modificación del contrato social de la sociedad incorporante, si ésta se constituyó como sociedad de capital variable, cuando el aumento se encuentre en la cifra determinada el capital autorizado y se trata de una sociedad por acciones.

2.8.4.3 Características de la Fusión

Tanto la fusión por incorporación como la fusión propiamente dicha (absorción), tienen las siguientes características:

1. La fusión importa la extinción de la sociedad incorporada y de aquellas que se fusionan en una sola.
2. La extinción tiene lugar, para todas, sin liquidación.
3. Todo el patrimonio de la sociedad incorporada se compenetra en el de la incorporante, y los patrimonios integros de las sociedades que se fusionan concurren a formar el patrimonio (unitario) de la sociedad nueva.
4. Respecto a la sociedad incorporante y a la nueva, cuando ambas sean sociedades por acciones, salvo diversa disposición del acto de fusión, el patrimonio neto de la incorporada constituirá una aportación de capital en la incorporante, y el patrimonio neto de las sociedades que se fusionan, el patrimonio social de la nueva sociedad.
5. Las sociedades pueden deliberar, y el acto de fusión establecer que los socios o los accionistas de las sociedades que se fusionan, reciban acciones de la sociedad incorporante o de la nueva sociedad, o también se les reconozca la parte social respectiva.⁹³

2.8.4.4 Acuerdo de Fusión y su Ejecución

La fusión, contempla dos momentos principales: el acuerdo de asamblea de cada una de las sociedades que proponen su fusión y la ejecución de aquél. El primero es un acto jurídico unilateral, consistente en la deliberación de las asambleas de cada una de las sociedades que se fusionan. El segundo es un contrato celebrado por los representantes legales de las mismas sociedades, y en virtud del cual la que surge, si se trata de fusión propiamente dicha, o la subsistente, si se trata de fusión por incorporación, adquiere el patrimonio (activo y pasivo) de las demás.

a) Deliberación de fusión

Como se ha indicado la fusión se compone de dos elementos a saber: la deliberación por parte de cada una de las sociedades que deberán fusionarse, y el acto de fusión, es decir, la celebración del negocio jurídico por el que la fusión se lleva a cabo. El acuerdo de cada sociedad debe expresar no solamente la decisión de celebrar la fusión sino también la forma de llevarse adelante, indicándose para este efecto la situación patrimonial de las sociedades,

⁹³ Cfr. VÁSQUEZ DEL MERCADO, Oscar, op. cit., p. 309.

y a la manera y cuantía como serán reconocidos los derechos de los socios de las sociedades que desaparecen.

Se entiende por deliberaciones de las sociedades, las declaraciones unilaterales cuya eficacia se agota en las relaciones internas de los entes de los cuales emanan. Las deliberaciones de fusión adoptadas por las sociedades, constituyen, actos preparatorios de la fusión. Para dar lugar a la fusión suceda se requiere de una actividad posterior, es decir, de un acto que algunos lo han equiparado al acto constitutivo de un ente social, ese acto es precisamente denominado acto de fusión.

El acuerdo de fusión debe ser decidido en cada sociedad, por la asamblea general de los socios, en virtud de que la fusión implica, modificación de los estatutos. Al tomar el acuerdo de fusión deberán observarse las reglas relativas a la especie de cada una de las sociedades que se fusionan.

El artículo 222 de la LGSM establece que la fusión de varias sociedades debe ser decidida por cada una de ellas, en la forma y términos que correspondan según su naturaleza. Tratándose de sociedades anónimas, el acuerdo correspondiente debe tomarse por una asamblea extraordinaria, de acuerdo con lo dispuesto el artículo 182, en la fracción VII. En igual forma debe procederse en las sociedades en comandita por acciones atento a lo dispuesto por el artículo 208 de la ley referida, que determina la aplicación a esta sociedad las normas que rigen a la sociedad anónima.

En las sociedades de responsabilidad limitada, no se hace distinción entre asambleas ordinarias y extraordinarias y la ley se concreta a fijar las facultades del órgano deliberante, dentro de las cuales sin duda está la de acordar la fusión.

Tratándose de las sociedades en nombre colectivo y comandita simple, los socios resolverán por mayoría de ellos, salvo pacto en contrario, la fusión con otras sociedades.

b) Ejecución del acuerdo de fusión

Considerado como el segundo momento de la fusión, la ejecución del acuerdo de la asamblea, tiene lugar cuando se realiza el contrato de fusión, que se estipula por los representantes de la sociedad y se considera como una consecuencia de la deliberación.

En tanto, no se celebre el contrato, las sociedades continúan existiendo y la fusión por ende no tiene lugar. Se requiere, entonces, para la incorporación de una sociedad en otra o para la creación de una nueva, por la extinción de las existentes, además de la deliberación por separado de cada sociedad, que los representantes autorizados por éstas, celebren el contrato respectivo.

La extinción efectiva se produce posteriormente cuando obteniendo el conocimiento de los acreedores sociales, los administradores de las sociedades estipulan el llamado contrato de fusión. Es en éste momento nace la obligación de transferir la totalidad de las relaciones de una sociedad a otra y sólo entonces, cuando a la sociedad disuelta le falta el patrimonio y

los acreedores, se extingue, precisamente por la pérdida de tales elementos esenciales a su personalidad.⁹⁴

En este punto, no debe omitirse que de conformidad con el artículo 223 de LGSM, los entes que habrán de fusionarse, deben inscribir el acuerdo de fusión en el Registro Público de Comercio, y, además, publicarlo en el periódico oficial del domicilio de la sociedad, de ninguna forma esta obligación significa la imposibilidad de poder revocar el acuerdo de fusión. La inscripción y publicación tiene como fin dar a conocer a los acreedores o personas interesadas, que las sociedades se fusionaran. El registro tiene solamente efectos publicitarios y la inscripción no puede considerarse como si la fusión se hubiere efectuado, dándole carácter constitutivo.

Una vez hecha la publicación, deben transcurrir tres meses sin que los acreedores se opongan a la fusión o se haya resuelto la oposición, para que los representantes legales ejecuten el contrato de fusión (arts. 224 y 178 de la LGSM.).

De conformidad con lo establecido en el numeral 225 de la LGSM, se podrá omitir la espera de los tres meses, siempre y cuando, se pacte el pago de las deudas, garantizando las mismas, o estén conformes los acreedores. La fusión tendrá efecto en el momento mismo de la inscripción. Este caso es la excepción establecida para cuando no hay necesidad de que transcurra el término legal, después del cual los representantes podrán celebrar el contrato. En esta hipótesis, el acuerdo de fusión no podría ser revocado porque las sociedades se encuentran en la posibilidad de celebrar el contrato de fusión inmediatamente que se hace la inscripción. Ejecutado el contrato, se surtirán los efectos correspondientes y consecuentemente no existe la posibilidad de la revocación.

2.8.4.5 Revocación de la Deliberación de Fusión

La revocación del acuerdo de fusión siempre puede ser resuelta por las sociedades que han decidido efectuarla, mientras no se celebre el contrato respectivo, las propias sociedades conservan su individualidad y tienen la posibilidad absoluta de decidir respecto de ellas.

En este caso la sociedad que revoque la resolución social donde se decidió la fusión, retomará su actividad normal.⁹⁵

2.8.4.6 Importancia

La fusión se da por lo general, en atención a la necesidad económica de la concentración de las empresas, entendida ésta como la unión de fuerzas productivas.

Asimismo, permite a empresas que normalmente compiten entre sí, la formación de una empresa común, lo que facilita la competencia en el mercado.

⁹⁴ Ibid., pp. 326-330.

⁹⁵ Cfr. ZUNINO O., Jorge, *Sociedades Comerciales. Disolución y Liquidación*, tomo 2, Astrea, Buenos Aires, 1987, p. 149.

2.8.5 Adquisición

2.8.5.1 Definición

La adquisición implica la compra, por parte de una empresa, de otra unidad de negocios, es decir, se adquiere un paquete de recursos y capacidades tangibles e intangibles listos para funcionar, con una forma organizacional particular. Las adquisiciones forman parte de las estrategias empresariales y de negocios de empresas.⁹⁶

Son los objetivos estratégicos de la compañía los que determinan si se debe llevar a cabo la adquisición y de que clase será esta.

2.8.5.2 Objeto de la Adquisición

La adquisición de una empresa en funcionamiento, implica la captura de un mercado y el crecimiento de la estructura interna de la adquirente, rapidez en la gestión, unidad en la estrategia y en el control de la gestión, así como una gestión óptima de flujo de recursos, de la financiación y de las utilidades, entre otros efectos. En otras palabras, significa más poder para la estructura existente y la disminución de los riesgos de conflicto con una asociada.⁹⁷

Por regla general, suele efectuarse una adquisición cuando en una empresa existe un exceso de liquidez. También suele llevarse a cabo con el propósito de alcanzar el dominio del mercado o aumentar el poder en el mercado, los grupos de accionistas y administradores tal vez ganen, pero esto será en menoscabo de los consumidores. La reducción en la competencia tendrá consecuencias a largo plazo para la competitividad y crecimiento de la economía. Por lo anterior, se requiere tener una legislación antimonopolios (Ley Federal de Competencia), la cual establezca las condiciones a las cuales debe sujetarse una adquisición.

Asimismo, la adquisición tienen como meta la creación de valor, y en otros casos se efectúa para satisfacer los objetivos de los administradores, por ejemplo un aumento en el tamaño de la compañía.

2.8.5.3 Creación de Valor en los Diferentes Tipos de Adquisiciones

Existen tres modos genéricos principales de creación de valor en las adquisiciones: el donador-receptor; el participativo; y el coludido.

1. Donador-receptor. Se produce una transferencia de recursos y/o capacidades del adquirente a la empresa adquirida. El valor se genera en el momento en que la transferencia mejora el desempeño estratégico y financiero de la adquirida. Por ejemplo, la adquisición de una empresa de desempeño deficiente por un adquirente que tiene una administración superior y que goza de buena reputación.

⁹⁶ Cfr. LEWIS B., Jordan, *Alianzas Estratégicas (Partnerships for profit)*, tr. Federico Villegas, Javier Vergara Editor, Argentina, 1993, p. 40.

⁹⁷ Cfr. MARZORATI J., Osvaldo, op. cit., p. 35.

2. Participativo. Se da una fusión de recursos y capacidades de las dos empresas, el cual es un proceso de intercambio de doble sentido y se produce interacción y mutuo aprendizaje entre las empresas. Este tipo de adquisición, propicia el uso de los recursos de las dos compañías y aumenta sus capacidades conjuntas. Asimismo, se pueden lograr economías de escala y de alcance.

3. Coludido. Este modo implica la unión de los activos estratégicos, que le dan a la compañía su ventaja competitiva y los cuales derivan de la estructura del mercado. Los ejemplos del modo coludido incluyen los cárteles, la integración vertical y el otorgamiento de concesiones. El aumento de los activos estratégicos es el origen de la ventaja competitiva sostenible y del valor agregado.⁹⁸

2.8.5.4 Importancia

El tipo de adquisición ha realizar por una empresa determinada, dependerá de la estrategia previamente establecida, la cual le permite especificar el perfil de la compañía objetivo. La estrategia de penetración indicará una adquisición de un objetivo que venda el mismo producto. Con la ampliación del mercado, la compañía objetivo sirve como un canal de distribución de los productos existentes de la empresa. La compañía objetivo, en una adquisición para ampliar la línea de productos, vende mercancías complementarias. De esta manera, aumenta la variedad de productos que la entidad combinada vende en sus mercados actuales. En una estrategia de diversificación, la compañía objetivo es un negocio no relacionado, como en el caso de una fusión conglomerada.

Las adquisiciones permiten el control absoluto sobre las empresas adquiridas. Pero tienen sentido solamente cuando el valor de los recursos logrados constituyen una parte considerable de la adquisición. Por lo común, dan buenos resultados cuando el comprador y la unidad adquirida están estrechamente relacionados, con una evidente sinergia entre ellos.⁹⁹

⁹⁸ Cfr. SUDARSANAM, P.S., op. cit., pp. 35-37.

⁹⁹ Cfr. LEWIS B., Jordan, op. cit., p. 40.

CAPÍTULO III

ANÁLISIS LEGAL DE LAS ALIANZAS ESTRATÉGICAS

Tomando como base la siguiente legislación: Ley General de Sociedades Mercantiles, Ley Federal de Competencia, Ley de Inversión Extranjera, Código de Comercio y el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (Quinta Parte), la cual considero como el principal marco jurídico de las Alianzas Estratégicas (AE), se indicará en su caso las ventajas y desventajas legales propias de cada una de ellas, lo que servirá de base para afirmar si en dichas condiciones pueden ser aprovechadas por los pequeños empresarios. Asimismo, se tomará en cuenta el contenido de dichas leyes para determinar la forma de intervención y/o participación del Estado para fomentarlas entre los pequeños empresarios y a su vez contribuir al desarrollo y crecimiento de México.

Por otra parte, también se indicarán algunas ventajas y desventajas que no competen al ámbito jurídico de cada una de las AE, con la finalidad de efectuar un mejor estudio.

3.1 Coinversión Internacional

3.1.1 Ventajas de la Empresa de Coinversión

- a) Una de las principales ventajas de crear una empresa de coinversión es la reducción de la inversión inicial en el negocio. Al compartir la propiedad de la empresa, los inversionistas extranjeros y nacionales comparten la inversión original y dividen los gastos en proporción a su participación en el capital social, así como los riesgos.
- b) La coinversión internacional, implica beneficios para el inversionista local tales como: la optimización de utilidades derivadas de sus derechos de propiedad industrial, asistencia técnica y administrativas.
- c) Para los inversionistas extranjeros, este tipo de empresa implica la introducción y posición en el mercado local, al asociarse con una empresa ya establecida en el país receptor, o un grupo de inversionistas locales, que ocupen una posición con buena reputación y penetración en el mercado nacional, que tengan conocimiento preciso e informado de las prácticas comerciales para lograr contribuir al mercadeo y distribución de los productos de la empresa de coinversión.

Para acceder a estas ventajas tanto la empresa nacional como la extranjera deberán coincidir en los objetivos a cumplir con la constitución de la empresa nueva.

3.1.2 Desventajas de la Empresa de Coinversión

- a) Durante el curso de los negocios pueden tenerse conflictos, así como problemas derivados de la coordinación originados por una administración corporativa no unificada.

- b) La empresa extranjera tiene un punto de vista global, y decide tomando en cuenta factores y consideraciones internacionales, en relación con sus empresas subsidiarias. En cambio, el inversionista local en ocasiones puede tener ciertas incompatibilidades con la estrategia global de la empresa matriz extranjera; por lo que, ha de considerarse en todo tiempo el objetivo común, y la estrategia para alcanzar las metas planteadas.¹⁰⁰
- c) El inversionista local puede verse beneficiado con los derechos de propiedad industrial, derechos de autor, asistencia técnica y administrativa, transferencia de tecnología, pero en muchos de los casos debe adecuarse a los programas, objetivos y metas de los inversionistas extranjeros (convenios de administración, distribución y exportación) lo que plantea la pregunta de la conveniencia de responder a intereses distintos y sobre todo que en algunos casos, éstos tampoco influyan positivamente en la economía de México.
- d) Por último, debe tomarse en cuenta el poco interés que puede representar para un inversionista extranjero coinvertir con un pequeño empresario, correspondiéndole a éste último realizar una búsqueda exhaustiva de los posibles interesados, y también ejercer un poder de convencimiento en atención a las características que le son propias.

La desventaja precisada, permite afirmar la pertinencia de que sean dos inversionistas nacionales, quienes celebren una coinversión, sin omitir el riesgo de perder una de las ventajas de la coinversión internacional, consistente en recibir asistencia técnica, derechos de autor y de propiedad industrial.

Concluyendo, se considera que la coinversión internacional como AE, no resulta de fácil acceso para la pequeña empresa, y la coinversión entre nacionales, resta las ventajas implicadas en una coinversión celebrada con un inversionista extranjero.

3.1.3 Regulación legal

El contrato de coinversión es atípico e innominado, por consiguiente, no existe precepto legal alguno que regule ésta figura; no obstante lo anterior, se indicarán aquellos artículos de las leyes seleccionadas relacionadas con la coinversión.

a) Ley General de Sociedades Mercantiles

| ARTÍCULO | CONTENIDO | COMENTARIO |
|----------|--|--|
| 87-88 | Concepto de sociedad anónima. | Definir una figura jurídica en la ley crea certidumbre, y a su vez un reconocimiento a su importancia. |
| 89- 110 | Requisitos para la constitución de una sociedad anónima. | La sociedad anónima, es la más utilizada para constituir una empresa de coinversión, |

¹⁰⁰ Cfr. REGINALD L. Davis, op. cit., pp. 323-329.

| | | |
|---------|---|---|
| | | es atinado la existencia de normas que regulen su constitución, otorgando seguridad jurídica a las partes, y sobre todo establecer las bases para su buen funcionamiento. |
| 111-141 | El capital está integrado por acciones representadas por títulos nominativos. De acuerdo con el tipo de acción de que se trate el socio tendrá ciertas prerrogativas, como el caso de los socios fundadores y acciones de goce. | Al ser una característica de la sociedad anónima, el hecho de que los socios sólo se encuentran obligados hasta el monto de sus acciones, resulta acertado su regulación concreta. |
| 142-163 | Se advierten las principales reglas a seguir en la administración de una sociedad anónima. | El éxito de cualquier sociedad mercantil, radica en una buena administración, por consiguiente, es importante contemplar los lineamientos a seguir en la administración de la sociedad mercantil. |
| 164-171 | La vigilancia de la sociedad estará a cargo de uno o varios comisarios, temporales y revocables. | Al existir una sección dedicada a señalar las bases de la vigilancia de la sociedad, se reconoce la trascendencia de una adecuada administración de la sociedad anónima para la consecución de sus fines. |
| 172-177 | Se menciona cómo y quién debe presentar la información financiera de la sociedad. | Este apartado podría formar parte de la sección correspondiente a la administración de la sociedad anónima. |
| 178-206 | La asamblea general de accionistas es el órgano supremo de la sociedad, tiene la facultad de acordar y ratificar los actos y operaciones de ésta, las resoluciones serán cumplidas por quien ella misma designe, ya sea el administrador o el consejo de administración. Destacan dos tipos de asambleas: las ordinarias y extraordinarias. | Al integrarse por diversos socios, la sociedad anónima necesita establecer claramente cómo se tomarán las decisiones que afecten sus operaciones, objetivos, etc. |

| | | |
|-----|--|--|
| 213 | En la sociedad de Capital Variable, el capital social será susceptible de aumento por aportaciones posteriores de los socios o por admisión de nuevos socios, y de disminución del capital por retiro parcial o total de las aportaciones. | Al constituir una sociedad anónima, como sociedad de Capital de Variable, se traduce en la ventaja de no requerir la celebración de una asamblea extraordinaria para decidir sobre el aumento o disminución del capital social, solo deben observarse las reglas previstas en el Capítulo VIII de la LGSM. |
|-----|--|--|

b) **Ley Federal de Competencia.**- para la coinversión internacional no existe disposición aplicable contemplada en éste ordenamiento.

c) **Ley de Inversión Extranjera (tratándose exclusivamente de la coinversión internacional)**

| ARTICULO | CONTENIDO | COMENTARIO |
|----------|---|--|
| 1° | Se establece como objetivo definir las reglas para canalizar la inversión extranjera hacia México y propiciar que ésta contribuya al desarrollo nacional. | Las relaciones comerciales entre distintos países; implican la existencia de una regulación de la inversión extranjera. |
| 4° | La inversión extranjera podrá participar en cualquier proporción en el capital de sociedades mexicanas, abrir y operar establecimientos, y ampliar o relocalizar los ya existentes, salvo lo dispuesto por la ley. | Uno de los objetivos de la Ley de Inversión Extranjera, es establecer límites y/o condiciones a la inversión extranjera. |
| 5° | Se menciona las actividades reservadas de manera exclusiva al Estado, entre las que destacan: petróleo, electricidad, correos, ferrocarriles, emisión de billetes, minerales radioactivos. | Con éste artículo se da estricto cumplimiento a los artículos 27 y 28 constitucionales. |
| 6° | Se precisan las actividades económicas y sociedades reservadas de manera exclusiva a mexicanos o sociedades mexicanas con cláusula de exclusión de extranjeros, sobresalen: el transporte terrestre nacional, turismo (no se incluyen los servicios de mensajería y paquetería), comercio al por menor de gasolina y distribución de gas licuado de petróleo, uniones de crédito, instituciones de banca de desarrollo. | Otro objetivo de la Ley de Inversión Extranjera, es dejar establecido la participación exclusiva de mexicanos o sociedades mexicanas en determinadas actividades económicas. |

| | | |
|----|--|---|
| 7° | Se puntualizan las actividades económicas y sociedades, en las cuales la inversión extranjera podrá participar en determinados porcentajes, por ejemplo: I. Hasta el 10% en sociedades cooperativas de producción; II. Hasta el 25% en transporte aéreo nacional, de aerotaxi y aéreo especializado; III. Hasta el 30% en Instituciones de crédito de banca múltiple; casas de bolsa; IV. Hasta el 49% en Instituciones de seguros, fianzas, casas de cambio, televisión por cable, servicios de telefonía básica, administración portuaria integral, suministro de combustibles y lubricantes para embarcaciones, aeronaves y equipo ferroviario. | La importancia de este numeral radica, al referirse a las actividades económicas, así como el porcentaje de participación en éstas de los inversionistas extranjeros; puede afirmarse, que es una de las partes medulares de la ley en comento. |
| 8° | Se requiere resolución favorable de la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras, para que la inversión extranjera participe en un porcentaje mayor al 49% en actividades y sociedades, destacan: la administración de terminales aéreas, servicios legales, sociedades de información crediticia, telefonía celular, agentes de seguros, servicios privados de educación. | Destaca la posibilidad de que la inversión extranjera pueda participar en un porcentaje mayor al 49% en ciertas actividades, pero es más trascendente el requerir una resolución previa favorable de la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras. |
| 16 | Las sociedades necesitan del permiso de la Secretaría de Relaciones Exteriores, para la modificación de su cláusula de exclusión de extranjeros por la admisión de extranjeros. | Es conveniente establecer mecanismos que garanticen, el cumplimiento de las reglas a seguir tanto por los mexicanos como los extranjeros en las distintas actividades económicas. |
| 17 | Las personas morales extranjeras para que puedan realizar habitualmente actos de comercio en la República Mexicana, requieren autorización de la Secretaría de Relaciones Exteriores para su consecuente inscripción en el Registro Público de Comercio. | En este punto se aplica lo manifestado en el artículo 16. |

| | | |
|----|--|--|
| 32 | Se indica quienes deberán inscribirse en el Registro Nacional de Inversiones Extranjeras, a saber: I. Las sociedades mexicanas en las que participen la inversión extranjera; II. Las personas físicas o morales extranjeras que realicen habitualmente actos de comercio en la República Mexicana, y sucursales de inversionistas extranjeros establecidos en el país; y III. Los fideicomisos de acciones o partes sociales, de bienes inmuebles y de inversión neutra, por virtud de los cuales se deriven derechos a favor de la inversión extranjera. | Resultan aplicables los comentarios hechos al artículo 16. |
| 34 | Se establece la obligación de los fedatarios públicos de solicitar a quienes deben inscribirse en el Registro Nacional de Inversiones Extranjeras, de exigir a dichas personas o sus representantes, que les acrediten dicha inscripción, en la constitución, modificación, transformación, fusión, escisión, disolución y liquidación de sociedades mercantiles, de sociedades y asociaciones civiles y en general, en todos los actos y hechos jurídicos. | Se reproducen los comentarios hechos al artículo 16. |

d) **Código de Comercio.**- tratándose de este ordenamiento jurídico debe mencionarse la ausencia de artículos específicos relacionados con alguna de las AE en comento. Su contenido se refiere a disposiciones de carácter común a cada una de ellas, por lo que, se comentará más adelante.

e) **Tratado de Libre Comercio con América del Norte (Quinta Parte: Inversión, Servicios y Asuntos Relacionados, Capítulo XI: Inversión)**

| ARTICULO | CONTENIDO | COMENTARIO |
|----------|---|--|
| 1101 | Ambito de aplicación Este capítulo se aplica a las medidas que adopte o mantenga una Parte relativas a: a) los inversionistas de otra Parte; b) las inversiones de inversionistas de otra Parte realizadas en territorio de la Parte; y c) en lo relativo al Artículo 1106 y | Todo instrumento jurídico debe precisar su ámbito de aplicación. |

| | | |
|------|---|---|
| | 1114, todas las inversiones en el territorio de la Parte. | |
| 1102 | <p>Trato nacional Cada una de las Partes otorgará a los inversionistas de otra Parte un trato no menos favorable que el que otorgue, en circunstancias similares, a sus propios inversionistas en lo referente al establecimiento, adquisición, expansión, administración, conducción, operación, venta u otra disposición de las inversiones.</p> <p>Para mayor certeza, ninguna Parte podrá:</p> <p>a) imponer a un inversionista de otra Parte el requisito de que un nivel mínimo de participación accionaria en una empresa establecida en territorio de la Parte, esté en manos de sus nacionales, salvo que se trate de acciones nominativas para directivos o miembros fundadores de sociedades; o requerir que un inversionista de otra Parte, por razón de su nacionalidad, venda o disponga de cualquier otra manera de una inversión en territorio de una Parte.</p> | <p>El principio de trato nacional es propio del derecho internacional.</p> <p>Por otra parte, se distingue la garantía de actuar libremente de las partes, al no exigírseles ciertas conductas.</p> |
| 1103 | <p>Trato de nación más favorecida Cada una de las Partes otorgará a los inversionistas de otra Parte trato no menos favorable que el que otorgue, en circunstancias similares, a los inversionistas de cualquier otra Parte o de un país que no sea Parte, en lo referente al establecimiento, adquisición, expansión, administración, conducción, operación, venta u otra disposición de inversiones.</p> | <p>Al igual que el principio de trato nacional, el trato de nación más favorecida, es propio de los tratados internacionales.</p> |
| 1104 | <p>Nivel de trato Cada una de las Partes otorgará a los inversionistas y a las inversiones de los inversionistas de otra Parte el mejor de los tratos requeridos por los Artículos 1102 y 1103.</p> | <p>Con el nivel de trato se hace hincapié en la obligación de las Partes de proporcionar el trato de nacional y de la nación más favorecida.</p> |

| | | |
|------|--|--|
| 1105 | <p>Nivel mínimo de trato</p> <p>Cada una de las Partes otorgará a las inversiones de los inversionistas de otra Parte, trato acorde con el derecho internacional, incluido trato justo y equitativo, así como protección y seguridad plenas.</p> | <p>Independientemente, de la obligación de las Partes de brindar el trato como nacional y de la nación más favorecida, se establece la importancia de que dicho trato sea en cumplimiento de otros principios del derecho internacional.</p> |
| 1106 | <p>Requisitos de desempeño</p> <p>1. Ninguna de las Partes podrá imponer ni hacer cumplir cualquiera de los siguientes requisitos o hacer cumplir ningún compromiso o iniciativa, en relación con el establecimiento, adquisición, expansión, administración, conducción u operación de una inversión de un inversionista de una Parte o de un país no Parte en su territorio para:</p> <p>a) exportar un determinado nivel o porcentaje de bienes o servicios;</p> <p>b) alcanzar un determinado grado o porcentaje de contenido nacional;</p> <p>c) adquirir o utilizar u otorgar preferencia a bienes producidos o a servicios prestados en su territorio, o adquirir bienes de productores o servicios de prestadores de servicios en su territorio;</p> <p>d) relacionar en cualquier forma el volumen o valor de las importaciones con el volumen o valor de las exportaciones, o con el monto de las entradas de divisas asociadas con dicha inversión;</p> <p>e) restringir las ventas en su territorio de los bienes o servicios que tal inversión produce o presta, relacionando de cualquier manera dichas ventas al volumen o valor de sus exportaciones o a ganancias que generen en divisas;</p> <p>f) transferir a una persona en su territorio, tecnología, un proceso productivo u otro conocimiento</p> | <p>Desde uno de los criterios que se han precisado (observar el contenido de las leyes para determinar de que forma el Estado promueve las AE para que sean utilizadas por los pequeños empresarios, y como resultado de lo anterior se incida en el desarrollo y crecimiento económico de México), el contenido de éste artículo se advierte poco favorable para la consecución de dicho fin, al establecer una serie de conductas que no podrán ser impuestas a los inversionistas de las Partes, en especial lo establecido en el inciso f) del punto uno. Debe tomarse en cuenta que la diferencia tecnológica entre México y Estados Unidos y Canadá es notoria.</p> <p>Al respecto, es importante tomar en cuenta el modelo coreano-japonés de desarrollo, el cual se caracteriza entre otros por una restricción directa de las inversiones directas, combinadas con una agresiva insistencia en la concesión de licencias y otros acuerdos para compartir una tecnología que deja el control</p> |

| | |
|--|--|
| <p>reservado, salvo cuando el requisito se imponga o el compromiso o iniciativa se hagan cumplir por un tribunal judicial o administrativo o autoridad competente para reparar una supuesta violación a las leyes en materia de competencia o para actuar de una manera que no sea incompatible con otras disposiciones de este Tratado; o g) actuar como el proveedor exclusivo de los bienes que produce o servicios que presta para un mercado específico, regional o mundial.</p> <p>2. La medida que exija que una inversión emplee una tecnología para cumplir en lo general con requisitos aplicables a salud, seguridad o medio ambiente, no se considerará incompatible con el párrafo 1(f). Para brindar mayor certeza, los Artículos 1102 y 1103 se aplican a la citada medida.</p> <p>3. Ninguna de las Partes podrá condicionar la recepción de una ventaja o que se continúe recibiendo la misma, en relación con una inversión en su territorio por parte de un inversionista de un país Parte o no Parte, al cumplimiento de cualquiera de los siguientes requisitos:</p> <p>a) alcanzar un determinado grado o porcentaje de contenido nacional;</p> <p>b) comprar, utilizar u otorgar preferencia a bienes producidos en su territorio, o a comprar bienes de productores en su territorio;</p> <p>c) relacionar, en cualquier forma, el volumen o valor de las importaciones con el volumen o valor de las exportaciones, o con el monto de las entradas de divisas asociadas con dicha inversión; o</p> <p>d) restringir las ventas en su territorio</p> | <p>de las empresas en manos de nacionales.¹⁰¹</p> <p>Al restringirse el traspaso de tecnológica, proceso productivo, etc., el Estado mexicano no puede exigir dicho requisito a través de una ley nacional, resultaría contradictoria con el artículo en comento.</p> |
|--|--|

¹⁰¹ Cfr. MORAN H. THEODORE, *Inversión extranjera directa y desarrollo*, tr. Sergio Gerardo López Hernández, Oxford University Press, México, 2000, p. 128.

| | | |
|------|--|--|
| | <p>de los bienes o servicios que tal inversión produce o presta, relacionando de cualquier manera dichas ventas al volumen o valor de sus exportaciones o a las ganancias que generen en divisas .</p> <p>e) nada de lo dispuesto en el párrafo 3 se interpretará como impedimento para que una Parte condicione la recepción de una ventaja o la continuación de su recepción, en relación con una inversión en su territorio por parte de un inversionista de un país Parte o no Parte, al requisito de que ubique la producción, preste servicios, capacite o emplee trabajadores, construya o amplíe instalaciones particulares, o lleve a cabo investigación y desarrollo, en su territorio.</p> <p>4. Los párrafos 1 y 3 no se aplican a ningún otro requisito distinto a los señalados en esos párrafos</p> <p>5. Siempre que dichas medidas no se apliquen de manera arbitraria o injustificada, o no constituyan una restricción encubierta al comercio o inversión internacionales, nada de lo dispuesto en los párrafos 1 (b) o (c) o 3 (a) o (b) se interpretará en el sentido de impedir a una Parte adoptar o mantener medidas, incluidas las de naturaleza ambiental necesarias para:</p> <p>a) asegurar el cumplimiento de leyes y reglamentaciones que no sean incompatibles con las disposiciones de este Tratado;</p> <p>b) proteger la vida o salud humana, animal o vegetal; o</p> <p>la preservación de recursos naturales no-renovables vivos o no.</p> | |
| 1107 | <p>Altos ejecutivos y consejos de administración</p> <p>1. Ninguna de las Partes podrá exigir que una empresa de esa Parte, que sea una inversión de un inversionista de otra Parte, designe a individuos de</p> | <p>En atención a la importancia de la administración de una empresa, resulta oportuno indicar que ninguna parte puede imponer a otra, al momento de realizar una</p> |

| | | |
|------|---|--|
| | <p>alguna nacionalidad en particular para ocupar puestos de alta dirección.</p> <p>2. Una Parte podrá exigir que la mayoría de los miembros de un consejo de administración o de cualquier comité de tal consejo, de una empresa de esa Parte que sea una inversión de un inversionista de otra Parte, sea de una nacionalidad en particular o sea residente en territorio de la Parte, siempre que el requisito no menoscabe significativamente la capacidad del inversionista para ejercer el control de su inversión.</p> | <p>inversión en su territorio el seleccionar a ejecutivos o miembros del consejo de administración cumpliendo con una determinada nacionalidad; permitiendo a los inversionistas nombrar a quienes consideren más capaces para desempeñar un puesto.</p> |
| 1109 | <p>Transferencias</p> <p>1. Cada una de las Partes permitirá que todas las transferencias relacionadas con la inversión de un inversionista de otra de las Partes en territorio de la Parte, se hagan libremente y sin demora. Dichas transferencias incluyen:</p> <ul style="list-style-type: none"> a) ganancias, dividendos, intereses, ganancias de capital, pagos por regalías, gastos por administración, asistencia técnica y otros cargos, ganancias en especie y otros montos derivados de la inversión; b) productos derivados de la venta o liquidación, total o parcial, de la inversión; c) pagos realizados conforme a un contrato del que sea parte un inversionista o su inversión, incluidos pagos efectuados conforme a un convenio de préstamo; d) pagos efectuados de conformidad con el Artículo 1110; y e) pagos que provengan de la aplicación de la Sección B. <p>2. En lo referente a las transacciones al contado (spot) de la divisa que vaya a transferirse, cada una de las Partes permitirá que las transferencias se realicen en divisa de libre uso al tipo de cambio vigente en el mercado en la</p> | <p>La existencia de éste artículo se justifica al considerar entre los objetivos de un tratado de libre de comercio, propiciar el aumento de las relaciones comerciales entre las partes; en consecuencia, deben facilitarse transferencias sin imposición y demoras de dinero, salvo casos excepcionales.</p> |

| | | |
|------|---|---|
| | <p>fecha de la transferencia.</p> <p>3. Ninguna de las Partes podrá exigir a sus inversionistas que efectúen transferencias de sus ingresos, ganancias, o utilidades u otros montos derivados de, o atribuibles a inversiones llevadas a cabo en territorio de otra Parte, ni los sancionará en caso de contravención</p> <p>4. No obstante lo dispuesto en los párrafos 1 y 2, las Partes podrán impedir la realización de transferencias, por medio de la aplicación equitativa, no discriminatoria y de buena fe de sus leyes en los siguientes casos:</p> <p>a) quiebra, insolvencia o protección de los derechos de los acreedores;</p> <p>b) emisión, comercio y operaciones de valores;</p> <p>c) infracciones penales o administrativas;</p> <p>d) informes de transferencias de divisas u otros instrumentos monetarios; o</p> <p>e) garantía del cumplimiento de fallos en procedimientos contenciosos.</p> <p>5. El párrafo 3 no se interpretará como un impedimento para que una Parte, a través de la aplicación de sus leyes de manera equitativa, no discriminatoria y de buena fe, imponga cualquier medida relacionada con los incisos (a) a (e) del párrafo 4.</p> <p>6. No obstante lo dispuesto en el párrafo 1, una Parte podrá restringir las transferencias de ganancias en especie, en circunstancias en donde pudiera, de otra manera, restringir dichas transferencias conforme a lo dispuesto en este Tratado, incluyendo lo señalado en el párrafo 4.</p> | |
| 1111 | <p>Formalidades especiales y requisitos de información</p> <p>1. Nada de lo dispuesto en el Artículo 1102 se interpretará en el sentido de impedir a una Parte adoptar o mantener</p> | <p>Es oportuno exigir que los inversionistas de cualquiera de las Partes que decidan invertir en el territorio de una de ellas se constituyan</p> |

| | | |
|--|--|--|
| | <p>una medida que prescriba formalidades especiales conexas al establecimiento de inversiones por inversionistas de otra Parte, tales como, el requisito de que los inversionistas sean residentes de la Parte o que las inversiones se constituyan conforme a las leyes y reglamentos de la Parte, siempre que dichas formalidades no menoscaben significativamente la protección otorgada por una Parte a inversionistas de otra Parte y a inversiones de inversionistas de otra Parte de conformidad con este capítulo.</p> <p>No obstante lo dispuesto en los Artículos 1102 y 1103, una Parte podrá exigir de un inversionista de otra Parte o de su inversión, en su territorio, que proporcione información rutinaria referente a esa inversión, exclusivamente con fines de información o estadística. La Parte protegerá de cualquier divulgación la información que sea confidencial, que pudiera afectar negativamente la situación competitiva de la inversión o del inversionista. Nada de lo dispuesto en este párrafo se interpretará como un impedimento para que una Parte obtenga o divulgue información referente a la aplicación equitativa y de buena fe de su legislación.</p> | <p>conforme a sus leyes, otorgando seguridad jurídica tanto al inversionista extranjero como a los nacionales, que sabrán que no se dará un trato más favorable a los primeros. Asimismo, solicitar información relacionada con la inversión, permite tomar decisiones, por ejemplo, si es necesario fomentar una rama de la industria, etc.</p> |
|--|--|--|

3.1.3.1 Ventajas Legales

- a) La especie de sociedad mercantil más utilizada para constituir una empresa de coinversión es la sociedad anónima, por tal motivo, al encontrarse debidamente regulada ésta en la LGSM, propicia seguridad jurídica a los socios y a terceros, al preverse entre otros: requisitos para su constitución, integración del capital, que los socios sólo se encuentran obligados hasta el monto de sus acciones, reglas a seguir para su administración ya sea por un Consejo de Administración o un Administrador Único, la vigilancia de la sociedad, con la cual se obtiene la garantía de un debido cumplimiento a sus estatutos, sin olvidar al órgano supremo, la asamblea general de accionistas. Esta regulación garantiza reglas, derechos y obligaciones para los socios, pero también permite que éstos decidan, por ejemplo, los objetivos y políticas de la sociedad, siempre y cuando no contraríen al derecho, la costumbre y la moral.

- b) La expedición de la Ley de Inversión Extranjera, se traduce en el reconocimiento del Estado mexicano a la necesidad e importancia de regular las inversiones extranjeras, propiciando seguridad en los inversionistas extranjeros al conocer de antemano las reglas, derechos y obligaciones que deben seguir, cumplir y/o acatar, encontrándose en la posibilidad de contar con elementos para tomar una decisión y realizar una inversión en nuestro país, considerando, por ejemplo las actividades económicas en las cuales puede participar y en qué porcentaje. Sobresale el hecho de que puedan participar en alguna de ellas con más del 49%, considerándose atractivo para los inversionistas.
- c) Con el Tratado de Libre Comercio con América del Norte, los inversionistas canadienses y estadounidenses, tienen garantizados un trato como nacionales, un nivel mínimo de trato, el trato de la nación más favorecida, y facilidades para efectuar transferencias de dinero; lo que sin duda debe estimular no sólo la coinvertición internacional, sino también la inversión directa.

3.1.3.2 Desventajas Legales

- a) A pesar de existir leyes aplicables a la coinvertición, debe reconocerse que la falta de una regulación específica puede implicar una desventaja, sobre todo lo relacionado con los convenios accesorios propios de esta AE (financieros, suministro, administración, etc.), al regularse se propiciaría mayor seguridad jurídica para las partes al precisarse obligaciones y derechos mínimos.
- b) Destacan entre los requisitos de desempeño referidos en el artículo 1106 del TLCAN, el no poder obligar a cualquiera de las partes transferir a una persona en su territorio, tecnología, un proceso productivo u otro conocimiento reservado. Lo anterior, limita jurídicamente la ventaja de tener como socios comerciales a dos países desarrollados, al encontrarse el Estado mexicano imposibilitado para exigir éstas conductas.

3.1.3.3 Intervención y/o Participación del Estado Mexicano

Asimismo, el texto de los artículos seleccionados de las leyes en comento, son un marco de referencia para determinar la manera de intervención y/o participación del Estado para el fomento de esta AE, y a su vez se a aprovechada por los pequeños empresarios, incidiendo en el desarrollo y crecimiento económico del país, así tenemos que:

- a) La información que puede exigir México a sus socios del TLCAN, puede ser utilizada por el Estado mexicano (artículo 1111) para cuestiones estadísticas y observar las actividades en las cuales se invierten más y determinar si existe especial interés en el fomento de alguna de ellas, para lo cual se pueden establecer estímulos.
- b) Existe una limitante en el artículo 1106 del TLCAN, para que el Estado mexicano regule la coinvertición internacional, a través de la transferencia de tecnología.

Precisando, con independencia de no haber una regulación concreta de la coinversión, la existente es suficiente para llevar a cabo ésta AE, pero también debe mencionarse que las disposiciones son propias de la coinversión internacional, a la cual pueden acceder con mayor facilidad las grandes empresas, y no las pequeñas empresas.

3.2 Subcontratación

3.2.1 Ventajas de la Creación de Redes de Subcontratación

- a) Facilita la colaboración entre grandes y pequeñas empresas por medio de relaciones mutuamente ventajosas para las partes.
- b) Es una opción intermedia entre las empresas organizadas a través del mercado y aquellas que organizan todas sus etapas de producción dentro de la empresa.
- c) Las redes o empresas esbeltas, permiten compartir experiencias, transferir las mejores prácticas, aprender de los errores y aprovechar el dinamismo de los mercados para abrir oportunidades de ingreso a las empresas.
- d) La subcontratación, al funcionar como una estructura que permite acceder a las grandes empresas a servicios productivos contratados con pequeñas, institucionalmente organizada permite manejar los factores de demanda y costos necesarios para prevenir los impactos depresivos y mejorar la distribución del ingreso.
- e) La subcontratación permite a la empresa la descentralización para enfrentar los retos de la flexibilidad y en ello aparece como empresa en términos de empleo, pero al mantenerse como integradora, se sostiene como la gran entidad comercializadora en términos de ventas.¹⁰²

3.2.2 Desventajas de la Subcontratación

- a) Si la dependencia entre la pequeña empresa y la grande es elevada, en el sentido de que la producción de la segunda repercute en la primera, el futuro de la pequeña industria dependerá del destino de la empresa grande. Resultando conveniente ser la subcontratista de más de una empresa, o en su defecto tener su propia producción dirigida a un mercado, en otras palabras, practicar la subcontratación por encargo.
- b) La subcontratista, debe adaptarse al ritmo de trabajo impuesto por la empresa grande.
- c) En muchas ocasiones las empresas subcontratistas pueden desarrollar una actividad industrial ajena a las necesidades de México, es decir, existe la posibilidad de que haya muchas subcontratistas de un determinado producto, pero en la práctica no respondan a las necesidades propias de los sectores que deban ser impulsados para un crecimiento y desarrollo económico adecuado en nuestro país.

¹⁰² MUNGARAY LAGARDA, Alejandro, *Organización industrial de redes de subcontratación para pequeñas empresas en la frontera norte de México*, Nacional Financiera, México, 1997, pp. 33-41.

- d) Tampoco puede evadirse el hecho de que muchas de las empresas subcontratistas son identificadas con las maquiladoras, y por lo general éste tipo de empresas no cuentan en la mayoría de los casos con las condiciones de seguridad e higiene para el desempeño de las labores de sus obreros, así como buenos salarios, sin pasar por alto el impacto en el medio ambiente que originan ciertas industrias.

Concluyendo, en la actualidad no existe cuestionamiento alguno sobre la viabilidad y éxito de las redes de subcontratación para la creación de empleos; sin embargo, deben encontrarse ligadas con el impulso de los sectores industriales que requiera la economía mexicana para su crecimiento. También, deben buscarse soluciones a las desventajas de esta alianza estratégica, por ejemplo, mayor inspecciones de trabajo e instalación de equipos anticontaminantes en las empresas.

3.2.3 Regulación Legal

- a) **Ley General de Sociedades Mercantiles.**- en este ordenamiento jurídico no existe disposición cuya finalidad sea regular la subcontratación, salvo las aplicables al tipo de sociedad que sea la subcontratista.
- b) **Ley Federal de Competencia.**- la subcontratación no se encuentra prevista en los supuestos del artículo 16 de esta ley.
- c) **Ley de Inversión Extranjera.**- si una pequeña empresa es subcontratista de una extranjera, esto no implica una inversión directa; por consiguiente, esta ley no es aplicable.
- d) **Tratado de Libre de Comercio con América del Norte (Quinta Parte, Capítulo XI de la Inversión).**- le son aplicables a la subcontratación los artículos 1101 al 1105 y 1109, los cuales han sido transcritos y comentados, debe hacerse énfasis en el artículo 1109 de las facilidades para las transferencias.

3.2.3.1 Ventajas Legales

- a) Puede considerarse que al no contemplarse una regulación específica de la subcontratación, se garantiza el ejercicio pleno de la voluntad de las partes para celebrarla de acuerdo con sus intereses, siempre y cuando, no contravengan la ley, la moral y las costumbres; sin embargo, no comparto este punto de vista.

3.2.3.2 Desventajas Legales

- a) La ausencia de regulación legal de la subcontratación, representa más una desventaja que una ventaja, pues al encontrarse en la ley una figura jurídica se propicia seguridad jurídica para las partes al contemplarse obligaciones y derechos mínimos que deben ser observados y cumplidos.

3.2.3.3 Intervención y/o Participación del Estado Mexicano

- a) Como puede observarse la legislación seleccionada no se refiere expresamente a la subcontratación, sin pasar por alto la existencia de disposiciones aplicables pero en atención a otras figuras jurídicas relacionadas con ésta AE, por ejemplo si la sociedad subcontratista se constituye en la especie de sociedad anónima, resulta obvio que es aplicable la LGSM. Por lo anterior, puede afirmarse en tratándose de la subcontratación el Estado no interviene ni participa en su fomento y reglamentación.

En conclusión, las características propias de la subcontratación hacen que ésta AE sea una de las más exitosas, con independencia de no existir una reglamentación concreta; sin embargo, en este punto se insiste en la necesidad imperiosa de disminuir las desventajas de la subcontratación (contaminación, desvinculación entre la economía del país, etc.).

3.3 Alianza entre Productores

3.3.1 Contratos de Cooperación o Colaboración

3.3.1.1 Ventajas

- a) La asociación de empresas permite a sus integrantes a potenciar complementar o combinar su capacidad técnica, distribuir riesgos y promover la investigación y el desarrollo en aspectos parciales de su actividad, sin confundirse, fusionarse o formar una sociedad nueva.

La complementación entre empresas, sin llegar a la fusión y pérdida de su identidad, es una propuesta muy atractiva.

3.3.1.2 Desventajas

- a) La principal desventaja se encuentra en la dificultad de encontrar el socio más conveniente, con quien la cooperación sea más eficaz y provechosa para ambas partes. Esta desventaja es propia de cualquier AE, pero se hace hincapié tantos en los contratos de cooperación como en la asociación en participación, porque se requiere tomar en cuenta aspectos en los cuales es más difícil llegar a un acuerdo, a diferencia por ejemplo de la subcontratación, en donde por lo general la empresa que subcontrate impone las condiciones a la empresa subcontratista.

Cuestiones que deben tomarse en cuenta para celebrar un contrato de cooperación

Cualquiera que sea la actividad desarrollada por las empresas, la cooperación requiere atender los siguientes puntos comunes:

1. Los objetivos, el programa y duración de la cooperación;
2. Los instrumentos de dirección, ejecución y control de la cooperación;
3. Las reglas para la explotación de los productos y los resultados de la cooperación;

4. Las reglas para la liquidación de la cooperación o la expiración de su objeto por ruptura anticipada.¹⁰³

3.3.1.3 Regulación Legal

- a) **Ley General de Sociedades Mercantiles.**- su contenido no contempla artículo referente a los contratos de cooperación.
- b) **Ley Federal de Competencia.**- al celebrar un contrato de cooperación no se actualiza ninguno de los supuestos contemplados en el artículo 16; por consiguiente, no resulta aplicable ésta ley.
- c) **Ley de Inversión Extranjera.**- al no constituirse una empresa nueva, en caso que un inversionista extranjero decida cooperar con una empresa pequeña mexicana, los supuestos de esta ley no se actualizan.
- d) **Tratado de Libre de Comercio con América del Norte (Quinta Parte, Capítulo XI de la Inversión).**- si un inversionista parte de este acuerdo comercial, decide celebrar un contrato de cooperación le resultarían aplicables los artículos 1101 al 1105 y 1109, los cuales han sido transcritos y comentados.

3.3.1.3.1 Ventajas Legales

- a) Al no haber regulación específica de los contratos de cooperación o colaboración, las partes pueden obligarse y determinar derechos conforme a sus intereses, sin contravenir la ley, la moral y la costumbre. Ya se ha vertido la opinión correspondiente respecto a esta ventaja.

3.3.1.3.2 Desventajas Legales

- a) Se insiste en considerar que la falta de una regulación específica es una desventaja, al regularse una figura jurídica se propicia una mayor seguridad jurídica para las partes al contemplarse entre otros obligaciones y derechos.

3.3.1.3.3 Intervención y/o Participación del Estado Mexicano

- a) La falta de una regulación específica de los contratos de cooperación, refleja la falta de intervención y participación del Estado en su creación y en su fomento.

Resumiendo, por las características propias de los contratos de cooperación se considera necesario sean incluidos en la legislación mexicana, sobre todo si se toma en cuenta la confluencia de intereses comunes de las partes para la consecución de un objetivo.

En éste punto debe remarcarse el importante papel de la voluntad de las partes, pero el papel del Estado para reglamentar y establecer en una ley las características y objetivos que

¹⁰³ Cfr. DE AGUINIS, Ana María, op. cit., pp. 45-47.

deben identificar a un contrato de cooperación, desde mi punto de vista es más trascendental.

3.3.2 Asociación en Participación

3.3.2.1 Ventajas

La asociación en participación es un instrumento que implica la posibilidad de participar en las utilidades de un negocio a los asociados, realizando aportaciones no integrantes del capital social de una sociedad mercantil, ni del negocio en sí mismo.

Para Mariano Bernardez, Presidente de Performance Improvement Global Network Chapter, la asociación en participación como alianza estratégica representa la oportunidad de llevar a cabo un proyecto determinado.¹⁰⁴

3.3.2.2 Desventajas

Los asociados son partícipes de las pérdidas que represente el negocio.

3.3.2.3 Regulación Legal

a) Ley General de Sociedades Mercantiles

| ARTICULO | CONTENIDO | COMENTARIO |
|----------|--|--|
| 252 | A través del contrato de asociación en participación una persona concede a otras que le aportan bienes o servicios, una participación en las utilidades y en las pérdidas de una negociación o de una o varias operaciones de comercio | Es importante la regulación del contrato de asociación; sin embargo, debe mencionarse que nuestra legislación a diferencia de otras legislaciones por ejemplo, la argentina, consideran la asociación en participación como una sociedad mercantil. Ahora bien, en atención al carácter de contrato que le otorga la Ley, ha lugar a preguntarse si su inclusión debe ser en la LGSM o en el Código de Comercio. |
| 253 | La asociación en participación no tiene personalidad jurídica ni razón ni denominación. | Al no ser considerada como una sociedad mercantil, resulta lógico, apuntar que carecen de personalidad |

¹⁰⁴ Cfr. Bernáñez Mario, *La asociación en participación*, en www.jointventures.htm, enero de 2001.

| | | |
|-----|--|--|
| | | jurídica, razón y denominación. |
| 254 | El contrato mediante el cual se constituya la asociación en participación debe constar por escrito, pero no requiere registrarse. | Se sugiere la inscripción obligatoria del contrato. |
| 255 | El contrato de asociación en participación debe contemplar los términos, proporciones de interés y de las restantes condiciones en que se realizará. | El contenido de este artículo es acertado, porque por una parte establece condiciones que deben preverse en el contrato, y por la otra da espacio a la autonomía de la voluntad de las partes. |
| 256 | El asociante obra en nombre propio y no habrá relación jurídica entre los terceros y los asociados. | El asociante al ser el único responsable, resulta atractivo para quien decida participar en una asociación en participación. |
| 257 | Los bienes aportados son propiedad del asociante, a no ser que se requiera una formalidad, o se estipule lo contrario y se inscriba la cláusula relativa en el Registro Público de Comercio. A pesar de su falta de registro, surtirá sus efectos en caso de probarse que el tercero tenía o debía tener conocimiento de ella. | Al ser el asociante el único responsable, resulta lógico que obre en nombre propio y ser el único propietario de los bienes aportados. |
| 258 | Para la distribución de las utilidades y de las pérdidas deberá realizarse, en cumplimiento de las siguientes reglas: las ganancias o pérdidas entre los socios capitalistas, se hará en proporción a sus aportaciones; al socio industrial le corresponden la mitad de las ganancias, y si existen varios, esta mitad se dividirá entre ellos, por igual; y el socio o socios industriales no reportarán las pérdidas. Las pérdidas que correspondan a los asociados no serán superiores al valor de su aportación. | Al compartir riesgos y utilidades, deben quedar establecidas las reglas aplicables para éstos casos. |
| 259 | De no existir estipulaciones especiales para el funcionamiento, disolución o liquidación se observarán las reglas de las sociedades en nombre colectivo | La legislación mexicana no reconoce expresamente a la asociación en participación como una sociedad |

| | | |
|--|--|---|
| | previstas de los artículos 25-50 de la LGSM. | mercantil, pero contemplar como solución en el caso de la omisión de las partes de establecer una serie de circunstancias, que deben aplicarse las reglas de las sociedades en nombre colectivo, da lugar a cuestionar si debe considerarse la asociación en participación cómo una sociedad mercantil. |
|--|--|---|

- b) **Ley Federal de Competencia.**- no existe precepto legal, relacionado con la asociación en participación.
- c) **Ley de Inversión Extranjera.**- no hay artículo referente a la asociación en participación; sin embargo, tratándose de una actividad económica sujeta a restricciones para los inversionistas extranjeros deberá observarse lo concerniente para el caso de que decidieran participar en una asociación en participación con un pequeño empresario.
- d) **Tratado de Libre de Comercio con América del Norte (Quinta Parte, Capítulo XI de la Inversión).**- resultan aplicables los artículos 1101 al 1105 y 1109, a los cuales se ha hecho mención.

3.3.2.3.1 Ventajas Legales

- a) La LGSM regula la asociación en participación, estableciendo entre otros: sus alcances, su forma de celebración, propiedad de los bienes aportados, distribución de las utilidades y de las pérdidas. Asimismo, se deja margen para que las partes estipulen tratándose de los términos y proporciones de los intereses, y demás condiciones no apuntadas en la LGSM.

No debe confundirse nuestra posición en cuanto a la autonomía de la voluntad de las partes, en el sentido de considerarla positiva cuando existe una regulación de la figura jurídica que establezca reglas, obligaciones y derechos; en cambio, cuando no hay regulación se considera poco favorable para la utilización de la AE.

3.3.2.3.2 Desventajas Legales

- a) La LGSM no exige la inscripción del contrato de asociación en participación en el Registro Público de Comercio, lo que desde mi punto de vista puede ocasionar entre otros: falta de certidumbre en cuanto a los terceros, y la imposibilidad de estructurar una base de datos auxiliar para efectuar estadísticas y determinar la viabilidad de éste tipo de contrato, datos para los pequeños empresarios interesados en participar con un asociante, etc.

3.3.2.3 Intervención y/o Participación del Estado Mexicano

- a) El Estado al regular la asociación en participación por medio de leyes, tiene una intervención en la esfera jurídica de los particulares. Ahora bien, el contenido de los artículos de la LGSM, no tiene como objetivo fomentar la asociación en participación, en el ámbito de las pequeñas empresas.

A manera de conclusión, puede considerarse que la regulación de aspectos básicos de la asociación en participación es importante al establecerse reglas, derechos y obligaciones garantizando su buen funcionamiento.

En atención a los comentarios, en el sentido de que sí dicho contrato debe formar parte del Código de Comercio o sí debe considerarse una sociedad mercantil, este tema se abordará en el capítulo IV.

3.4 Fusión

3.4.1 Ventajas

En una fusión por absorción una empresa se queda con el mercado; mientras en una fusión por consolidación, es más probable que las empresas consolidadas participen en una nueva empresa por partes iguales.

3.4.2 Desventajas

La fusión como técnica de integración total, implica que las sociedades a fusionarse pierdan su personalidad en beneficio de una nueva entidad, sus logros a veces desaparecen, su personal se reduce y pierde entidad, y en general, es necesario hacer concesiones de todo tipo.

Asimismo, deben efectuarse un sin número de modificaciones en la estructura de las sociedades que se fusionaran. Estas pueden afectar a numerosos elementos del ente fusionante, e incluso existe la posibilidad de afectar a la totalidad de la estructura corporativa.¹⁰⁵

En la mayoría de los casos la fusión responde a los intereses de las sociedades, lo que no siempre coincide con el buen funcionamiento del mercado, pues en algunas ocasiones ésta puede constituirse en un monopolio.

Por último, es importante mencionar que de acuerdo con los datos dados a conocer durante el Foro Económico Mundial celebrado en Davos, Suiza en enero de 2001, de las fusiones efectuadas sólo han prosperado el 30%.

¹⁰⁵ Cfr. ARANGUREN URRIZA, Francisco J. et. al., *Estudios sobre la Sociedad Anónima*, dirigido y presentado por Víctor Manuel Garrido de Palma, Civitas, Madrid, 1991, p. 260.

3.4.3 Regulación Legal

a) Ley General de Sociedades Mercantiles

| ARTICULO | CONTENIDO | COMENTARIO |
|----------|--|---|
| 222 | Para la fusión de varias sociedades se requiere sea decidida en la forma y términos correspondientes según la especie de sociedad. | Debido a la importancia que implica una fusión, es acertado establecer requisitos a cumplir. |
| 223 | Los acuerdos de fusión deben inscribirse en el Registro Público de Comercio y publicarse en el periódico oficial del domicilio de las sociedades que deseen fusionarse. Asimismo, cada sociedad debe publicar su último balance, y en caso de que una deje de existir, se debe dar a conocer el sistema para la extinción de su pasivo. | Las decisiones de las sociedades mercantiles para llevar a cabo una fusión deben seguir un procedimiento para dar certidumbre a terceros principalmente a los acreedores. |
| 224 | Deben transcurrir tres meses después de haberse efectuado la inscripción en el Registro Público de Comercio, para los efectos de la fusión. Durante el referido plazo, cualquier acreedor de las sociedades fusionantes podrá oponerse judicialmente, en la vía sumaria, mientras la fusión se suspenderá hasta la ejecutoria de la sentencia que declare lo infundado de la oposición. | Esta disposición evita que las sociedades mercantiles no cumplan con sus obligaciones, al establecer un plazo para los efectos de la fusión. |
| 225 | No deben pasar tres meses para los efectos de la fusión tenga efecto, si se pacta el pago de todas las deudas de las sociedades, o se constituye el depósito de su importe en una institución de crédito. | La excepción para omitir el plazo de tres meses, es favorable en aquellos casos que se desee concretar la fusión a la brevedad posible. |
| 226 | Cuando la nueva sociedad sea de diferente especie a las sociedades fusionadas, deben observarse los principios que rijan la constitución de dicha sociedad. | La sociedad que surja deberá sujetarse a determinadas especificaciones, lo que trae como consecuencia certidumbre jurídica. |

b) Ley Federal de Competencia

| ARTICULO | CONTENIDO | COMENTARIO |
|----------|---|--|
| 1º | Esta ley tiene como finalidad reglamentar el artículo 28 constitucional en materia de competencia económica, monopolios y libre concurrencia | Los monopolios impiden la existencia en el mercado de dos elementos, que se dice, son la base de su natural buen funcionamiento: libre concurrencia y competencia. |
| 2º | La Ley tiene por objeto proteger el proceso de competencia y libre concurrencia, mediante la prevención y eliminación de monopolios. | Los monopolios al evitar la competencia y libre concurrencia deben eliminarse. |
| 3º | Se indican quienes estarán sujetos a lo dispuesto por la ley. | Es importante destacar que ésta ley regula a sujetos tanto de carácter público como privado. |
| 16 | Se entiende por concentración la fusión, adquisición del control o cualquier acto por virtud del cual se concentren sociedades, asociaciones, acciones, partes sociales, fideicomisos o activos en general que se realice entre competidores, proveedores, clientes o cualesquiera otros agentes económicos. La Comisión Federal de Competencia impugnará y sancionará aquellas concentraciones cuyo objeto o efecto sea disminuir, dañar o impedir | Este artículo es toral en la ley en comento, al precisar que se entenderá por concentración, y los casos, en los cuales la Comisión Federal de Competencia podrá impugnarlas o sancionarlas. |
| 18 | Se mencionan los elementos a considerar por la Comisión para determinar que una concentración debe ser impugnada o sancionada, a saber: el mercado relevante, es decir, las posibilidades de sustituir el bien o servicio de que se trate por otros, tanto de origen nacional o extranjero, considerando las posibilidades tecnológicas; los costos de distribución del bien mismo, de sus insumos, de sus complementos y de sustitutos desde otras regiones y del extranjero; los costos y probabilidades que tienen los usuarios o consumidores para acudir a otros mercados; y las restricciones normativas de carácter federal, local o | Establecer los elementos a considerar por la Comisión para determinar su proceder en una concentración, durante su investigación, garantiza actuaciones serias e imparciales. |

| | | |
|----|--|--|
| | internacional que limiten el acceso de usuarios o consumidores a fuentes de abasto alternativas. | |
| 19 | Al actualizarse cualquier supuesto del artículo 16, con independencia de la aplicación de medidas de apremio o sanciones, también se podrá ordenar la desconcentración parcial o total de lo que se hubiera concentrado indebidamente, la terminación del control o la supresión de los actos; o sujetar la realización de dicho acto al cumplimiento de las condiciones que determine la Comisión. | Es indispensable referirse a consecuencias y/o sanciones a las cuales se hacen acreedores quienes incurran en cualquiera de los supuestos contemplados en el artículo 16. |
| 20 | Se contempla que concentraciones deberán ser notificadas a la Comisión, destacan: si la transacción importa un monto superior al equivalente a 12 millones de veces el salario mínimo general vigente para el Distrito Federal; si en la transacción participan, dos o más agentes económicos cuyos activos o volumen anual de ventas, conjunta o separadamente, sumen más de 48 millones de veces el salario mínimo general vigente para el Distrito Federal. | Esta disposición permite tener un control y conocimiento de las concentraciones por un monto significativo, que de hecho pueden implicar la actualización de alguno de los supuestos contemplados en el artículo 16. |

c) **Ley de Inversión Extranjera.**- si un empresario extranjero decidiera participar en una fusión ha de tenerse presente que el capital social de la empresa resultado de la fusión o de la empresa nueva, debe estar constituido en estricta observancia de los porcentajes previstos en este ordenamiento.

d) **Tratado de Libre Comercio con América del Norte (Quinta Parte, Capítulo XI de la Inversión).**- resultan aplicables los artículos 1101 al 1107 y 1109, los cuales han sido transcritos y comentados, en especial el artículo 1109, el cual hace referencia a las facilidades para llevar a cabo transferencias de dinero.

3.4.3.1 Ventajas Legales

a) La fusión es la AE más regulada en nuestro derecho, propiciando un alto grado de seguridad jurídica en las partes, sino también a terceros, al establecer el procedimiento ha seguirse por las sociedades interesadas en llevar a cabo una fusión, destacando: la previa decisión de los socios para fusionarse con otra sociedad, la garantía a los acreedores para manifestar lo que a su derecho convenga cuando una sociedad decida fusionarse, las reglas a observar por la nueva sociedad resultado de la fusión.

- b) Las sociedades extranjeras pueden participar en una fusión, siempre y cuando, cumplan con las disposiciones de la Ley de Inversión Extranjera.

3.4.3.2 Desventajas Legales

- a) De acuerdo con el análisis de las leyes aplicables a la fusión no existen desventajas legales, debe insistirse que las desventajas de ésta AE para los pequeños empresarios corresponden a otra índole, los cuales se han comentado.

3.4.3.3 Intervención y/o Participación del Estado Mexicano

- a) Al igual que en la asociación en participación o de cualquier figura jurídica regulada a través de leyes, el Estado interviene en la esfera jurídica de los particulares y/o dirige su conducta. Del contenido de los artículos en comento puede advertirse una fuerte regulación de la fusión, sin implicar como objetivo principal su fomento.

3.5 Adquisición

3.5.1 Ventajas

En las adquisiciones al igual que en las fusiones, se crea una ventaja competitiva sostenible cuando hay una incongruencia entre los recursos, capacidades y oportunidades disponibles para las dos empresas. Los recursos incluyen la excelencia en la comercialización, una red de distribución, investigación y desarrollo, así como un excedente de capacidad operativa. Las capacidades distintivas de una empresa pueden convertirse en una fuente de ventaja competitiva sostenible. Éstas incluyen, capacidad innovadora y reputación de la empresa.¹⁰⁶

3.5.2 Desventajas

- a) Las adquisiciones con frecuencia traen consigo la renuncia o el despido de gerentes. Esto se incrementa cuando el valor de la empresa adquirida reside en la capacidad de su personal.
- b) Resulta evidente la poca factibilidad de que un pequeño empresario tenga exceso de capital y por tal motivo decida comprar otra empresa; es más probable decida invertir en su empresa para una expansión.

3.5.3 Regulación legal

- a) **Ley General de Sociedades Mercantiles.**- este ordenamiento resulta aplicable en cuanto a las reglas a observar por las distintas sociedades en cuanto a su constitución, funcionamiento, liquidación etcétera.
- b) **Ley Federal de Competencia.**- se aplicará al actualizarse alguno de los supuestos previstos en el artículo 16.

¹⁰⁶ Cfr. SUDARSANAM, P.S., op. cit., p. 34.

- c) **Ley de Inversión Extranjera.**- en este ordenamiento jurídico no existe disposición relacionada con la adquisición, sobre todo si se toma en cuenta que debe efectuarla un inversionista nacional (pequeño empresario). Esta ley se aplicará en tratándose de inversionistas extranjeros interesados en realizar una adquisición de una empresa en los porcentajes y actividades permitidas en la Ley de Inversión Extranjera.
- d) **Tratado de Libre Comercio de América del Norte (Quinta Parte, Capítulo XI).**- resultan aplicables los artículos 1101 al 1106 y 1109, los cuales han sido transcritos y comentados.

3.5.3.1 Ventajas Legales

- a) No existen impedimentos en la legislación mexicana para efectuar una adquisición, sólo en aquellos casos en los cuales intervengan inversionistas extranjeros.
- b) La adquisición no requiere de una regulación concreta, al resultarle aplicables las reglas del derecho común establecidas para llevar a cabo una compraventa, siguiendo las formalidades necesarias, por ejemplo, inscribir el contrato en el Registro Público de Comercio.

3.5.3.2 Desventajas Legales

- a) Al igual que en la fusión se considera, las desventajas de la adquisición para el pequeño empresario son de otro carácter, las cuales han sido señaladas algunas.

3.5.3.3 Intervención y/o Participación del Estado Mexicano

- a) En el caso de la adquisición el Estado tiene poca injerencia para establecer reglas que fomenten su celebración, porque como se ha indicado para efectuarla se requiere que la empresa tenga exceso de liquidez.

Concluyendo, la adquisición como AE no es fácil para ser utilizada por un pequeño empresario, al implicar como supuesto básico un excedente de dinero.

3.6 Código de Comercio

Se mencionó al principio de éste capítulo que el Código de Comercio, tiene disposiciones comunes aplicables a las alianzas estratégicas, destacan:

| ARTÍCULO | CONTENIDO | COMENTARIO |
|----------|--|--|
| 3º | Son comerciantes: las personas con capacidad legal para ejercer el comercio, hacen de él su ocupación ordinaria; las sociedades constituidas conforme a las leyes mexicanas; y las sociedades extranjeras o las agencias y | Como se advierte quien tenga el carácter de comerciante debe observar lo dispuesto en el Código de Comercio; por consiguiente, las disposiciones de este |

| | | |
|-------|--|--|
| | sucursales de éstas, que dentro del territorio nacional ejerzan actos de comercio. | ordenamiento jurídico le son aplicables a quienes celebren una alianza estratégica según sea el caso. |
| 14 | Los extranjeros comerciantes deben observar en sus actos de comercio éste ordenamiento. | Debe tomarse en cuenta de acuerdo con lo manifestado que los extranjeros pueden participar en una alianza estratégica, por ejemplo, en una asociación en participación; por consiguiente, deben observar el Código en comento. |
| 22 | Los actos o contratos que conforme a la ley deban inscribirse en el Registro Público de la Propiedad o registros especiales, su sola inscripción será suficiente para surtir los efectos correspondientes. | Quienes celebren una alianza estratégica deben observar ésta disposición en caso de ser necesaria para su constitución o si existen actos o contratos relacionados con la AE que deban ser inscritos. |
| 78 | En las convenciones mercantiles cada uno se obliga en la manera y términos que aparezca quiso obligarse, sin requerirse para la validez del acto comercial la observación de formalidades o requisitos determinados. | Al no contar con una regulación concreta la mayoría de las AE en cuanto a su celebración, es trascendental la aplicación de éste artículo. |
| 79 | Se exceptúan de lo dispuesto en el artículo 78: los contratos que de acuerdo con el Código de Comercio u otras leyes, deban reducirse a escritura o requieran formas o solemnizadas necesarias para su eficacia; y los contratos celebrados en el extranjero en que la ley exige escrituras, formas o solemnizadas para su validez, aunque no las exija la ley mexicana. | Tratándose de las AE analizadas, éste numeral resulta aplicable a la fusión, y en los casos de actualizarse el segundo supuesto, por ejemplo, los convenios adicionales indispensables en la coinversión internacional, al existir la posibilidad de que sean celebrados en el extranjero. |
| 80-88 | Se mencionan más reglas generales aplicables a los contratos mercantiles, sobresalen las relacionadas con: exigibilidad de las obligaciones que no tuvieren término, término de gracia o cortesía, efectos de la morosidad, donde deben cumplirse las obligaciones | Las AE como se encuentran reguladas, por lo general no requieren una forma especial para su celebración, pero para una mayor seguridad jurídica de las partes debe celebrarse un contrato, y en |

| | | |
|--|-------------------------------------|--|
| | mercantiles, pena de indemnización. | caso de no contemplarse una serie de supuestos, deberán observarse las reglas prescritas en el Capítulo II del Código de Comercio. |
|--|-------------------------------------|--|

La importancia del Código de Comercio, radica principalmente en el contenido de los artículos 22 y 78, pues para concretar una AE debe celebrarse un contrato, y al no existir en alguna de ellas disposiciones expresas es favorable se prevean las reglas de interpretación de los mismos. De igual forma, destaca los requisitos a cumplir por las sociedades extranjeras para su funcionamiento en territorio nacional.

3.7 Regulación Legal de Nacional Financiera

En el capítulo II se mencionó las principales características de NAFIN, previstas tanto en la LONAFIN y RLONAFIN, por lo que, en éste punto se insistirá solamente respecto a las facultades de ésta Institución, para determinar si cuenta con las suficientes para que otorgue apoyo y/o asesoría a la pequeña empresa, así tenemos:

- a) No existe referencia expresa a la pequeña empresa.
- b) Se omite contemplar como facultad de NAFIN proporcionar asistencia legal.
- c) Se advierte una facultad general de NAFIN para intervenir en la organización y transformación de toda clase de empresa o sociedades mercantiles.

Con el desarrollo del presente capítulo puede afirmarse, que:

- a) No todas las alianzas estratégicas son las más adecuadas para ser utilizadas por los pequeños empresarios, por ejemplo: coinversión internacional y la adquisición.
- b) Existen AE que a pesar de no encontrarse reguladas son favorables para ser aprovechadas por los pequeños empresarios; sin embargo, deben combatirse los efectos negativos que implica su aplicación (subcontratación).
- c) Hay alianzas estratégicas que por sus ventajas deben ser reguladas y/o complementadas (asociación en participación y contratos de colaboración), al convertirse en opciones reales para las pequeñas empresas para competir a nivel interno y externo.
- d) La fusión a pesar de encontrarse debidamente regulada, no es una buena opción para los pequeños empresarios, debe tenerse muy presente los porcentajes de éxito que rodean a ésta AE. Además, una de las consecuencias de llevar a cabo una fusión en la mayoría de los casos, es el recorte de personal, por lo que, resulta contradictoria a nuestra posición de impulsar a las AE en el ámbito de las pequeñas empresas, por ser éstas generadoras de empleos.

- e) El Estado a través de las leyes en comento no fomenta la celebración de AE, entre los pequeños empresarios.
- f) No existe un reconocimiento expreso en la legislación de NAFIN, a la importancia de apoyar a la pequeña empresa y a la asesoría legal que puede brindar éste banco de desarrollo.

Al realizar una síntesis de los anteriores incisos tenemos que:

* La regulación de NAFIN, no reconoce expresamente la importancia de apoyar a la pequeña empresa, en especial a través de las AE. Por otra parte, en el supuesto caso de que lo hiciera, la regulación legal de éstas no es suficiente o en su caso no todas les resultan aplicables a la pequeña empresa.

CAPÍTULO IV

LAS ALIANZAS ESTRATÉGICAS EN LATINOAMERICA

Se considera conveniente desarrollar brevemente algunas de las alianzas estratégicas elegidas en éste trabajo, tomando en consideración legislación latinoamericana, su elección se basó en las conclusiones del Capítulo III, es decir, las AE que mi juicio puede ser utilizadas por la pequeña empresa con mayor facilidad, obteniendo a su vez mejores resultados.

4.1 Asociación en Participación como Sociedad Mercantil

Una cuestión característica de la forma como se encuentra regulada la asociación en participación en nuestra legislación, es su tratamiento ambiguo, por una parte la LGSM expresamente señala que se trata de un contrato, pero al mismo tiempo para ciertas cuestiones le resultan aplicables las disposiciones propias de las sociedades en nombre colectivo. Lo anterior, plantea la necesidad de analizar si conviene considerarla como una sociedad o en su caso mejorar su regulación como contrato.

Para resolver lo anterior, nos referiremos a legislación extranjera caracterizada por contemplar a la asociación en participación como una sociedad, así tenemos que el Capítulo II De las Sociedades en Particular, Sección IX De la Sociedad Accidental o en Participación (artículos 361-366) de la Ley de Sociedades Comerciales de Argentina;¹⁰⁷ Capítulo II De las Sociedades en Particular, Sección VII De la Sociedad Accidental o en Participación (artículos 483-488) de la Ley de Sociedades Comerciales de Uruguay;¹⁰⁸ Sección XII Cuentas en Participación (artículos 359-364) del Código de Comercio de Venezuela;¹⁰⁹ Sección XV De la Asociación o Cuentas en Participación y de la Compañía Holding o Tenedora de Acciones (artículos 423-428) de la Ley de Compañías de Ecuador¹¹⁰, se refiere a ésta AE (con denominación distinta en algunas legislaciones) como una sociedad, pero al tener un objeto determinado y transitorio, no son sujetos de derecho. En otras palabras, no tiene personalidad jurídica, carece de denominación social, siendo el único responsable el socio gestor (equivalente al asociante en nuestra legislación).

Como se observa el hecho de señalar como sociedad a la asociación en participación como no representa un beneficio adicional, si se toma en cuenta que las legislaciones de referencia, no le otorgan personalidad jurídica, ni razón ni denominación como en el caso de la asociación en participación en nuestra legislación.

¹⁰⁷ Cfr. *Ley de Sociedades Comerciales de Argentina*, en www.pymesite.com/arg/canal/leyesyresoluciones, febrero de 2001.

¹⁰⁸ Cfr. *Ley de Sociedades Comerciales de Uruguay*, en www.1207.311732/leyes/ley16060.htm, febrero de 2001.

¹⁰⁹ Cfr. *Código de Comercio de Venezuela*, en www.natlaw.com/venez/primary/prve2htm, febrero de 2001.

¹¹⁰ Cfr. *Ley de Compañías de Ecuador*, en www.corpei.org/espaol/legislacion/42.htm, febrero de 2001.

No obstante, lo anterior se advierte del contenido de las leyes societarias de Argentina, Uruguay, Ecuador, Venezuela y el Libro V Contratos Asociativos (artículos 438-444) de Ley General de Sociedades de Perú¹¹¹, que se contemplan aspectos no previstos en el Capítulo XIII de la Asociación en Participación de la LGSM; en consecuencia, la regulación existente en la LGSM puede mejorarse, previendo que:

- a) Los asociados tienen derecho a la rendición de cuentas al concluir el negocio realizado y al término de cada ejercicio.
- b) La responsabilidad del asociante es ilimitada, frente a terceros resultado de una mala gestión y/o administración.
- c) En caso de existir dos o más asociantes serán responsables solidariamente.
- d) El contrato puede determinar la forma de fiscalización o control a ejercerse por los asociados sobre los negocios o empresas del asociante que son objeto del contrato.
- e) El asociante no puede atribuir participación en el mismo negocio o empresa a otras personas sin el consentimiento expreso de los asociados.
- f) Respecto de terceros, los bienes contribuidos por los asociados se presumen de propiedad del asociante, salvo aquellos inscritos en el Registro Público de la Propiedad a nombre del asociado.
- g) Se puede convenir en el contrato que una persona participe en las utilidades sin participación en las pérdidas así como atribuírsele participación en las utilidades o en las pérdidas sin establecer una contribución determinada.
- h) Los participantes no tienen ningún derecho de propiedad sobre las cosas objeto de la asociación, aunque hayan sido aportadas por ellos. Sus derechos están limitados a obtener cuenta de los fondos aportados y de las pérdidas o ganancias habidas; pero podrán estipular en sus relaciones con los asociados que éstos les restituyan las cosas aportadas por ellos, y en su defecto, les indemnicen daños y perjuicios.
- i) En el caso de quiebra, los participantes tienen derecho a ser colocados en el pasivo de los fondos con que han contribuido, en cuanto éstos excedan de la cuota de pérdida que les corresponda.

4.2 Contratos de Cooperación o Colaboración

En el apartado 2.8.3 para definir los contratos de cooperación se recurrió a bibliografía argentina, esto se explica, porque de las legislaciones latinoamericanas estudiadas, solamente el Capítulo III de los Contratos de la Colaboración Empresarial, Sección I, artículos 367-376 de la Ley de Sociedades Comerciales de Argentina contempla éste tipo

¹¹¹ Cfr. *Ley General de Sociedades de Perú*, en www.asesor.co.pe/teleley/default/t.2htm, febrero de 2001.

de contrato; por consiguiente, se enunciarán de manera general los aspectos considerados en dicho ordenamiento para regularlo:

- a) Las sociedades constituidas en territorio nacional y los empresarios individuales domiciliados en ella pueden, mediante un contrato de cooperación, establecer una organización común con la finalidad de facilitar o desarrollar determinadas fases de la actividad empresarial de sus miembros o de perfeccionar o incrementar el resultado de tales actividades. No constituyen sociedades ni son sujetos de derecho.
- b) La agrupación, en cuanto tal, no puede perseguir fines de lucro. Las ventajas económicas generadas por su actividad deben recaer directamente en el patrimonio de las empresas agrupadas. Asimismo, no puede ejercer funciones de dirección sobre la actividad de sus miembros.
- c) El contrato se otorga por instrumento público o privado y se inscribirá en el Registro Público de Comercio. El contrato debe contener: 1) El objeto de la agrupación; 2) La duración, que no podrá exceder de diez años. Puede ser prorrogada antes de su vencimiento por decisión unánime de los participantes. En caso de omitirse la duración, el contrato será válido por diez años; 3) La denominación que se formará con un nombre de fantasía integrado con la palabra "agrupación"; 4) El nombre, razón social o denominación, el domicilio y los datos de la inscripción registral del contrato. En caso de sociedades, la relación de la resolución del órgano social que aprobó la contratación de la agrupación, así como su fecha y número de acta; 5) La constitución de un domicilio especial para todos los efectos que deriven del contrato de agrupación, tanto entre las partes como respecto de terceros; 6) Las obligaciones asumidas por los participantes, las contribuciones debidas al fondo común operativo y los modos de financiar las actividades comunes; 7) La participación de cada contratante en las actividades comunes y en sus resultados; 8) Los medios, atribuciones y poderes que se establecerán para dirigir la organización y actividad común, administrar el fondo operativo, representar individual y colectivamente a los participantes y controlar su actividad al solo efecto de comprobar el cumplimiento de las obligaciones asumidas; 9) Los supuestos de separación y exclusión; 10) Las condiciones de admisión de nuevos participantes; 11) Las sanciones por incumplimiento de las obligaciones.
- d) Las resoluciones relativas a la realización del objeto de la agrupación se adoptarán por el voto de la mayoría de los participantes, salvo disposición contraria del contrato. Su impugnación sólo puede fundarse en la violación de disposiciones legales y contractuales y debe demandarse ante el juez del domicilio fijado en el contrato dentro de los treinta días naturales de haberse notificado fehacientemente la decisión de la agrupación, mediante acción dirigida contra cada uno de los integrantes de la agrupación. Las reuniones o consultas a los participantes deberán efectuarse cuando lo solicite un administrador o cualquiera de los miembros de la agrupación. No puede introducirse ninguna modificación al contrato sin el consentimiento unánime de los participantes.

- e) La dirección y administración debe estar a cargo de una o más personas físicas designadas en el contrato posteriormente por resolución de los participantes. En caso de ser varios los administradores y si nada se dijera en el contrato, se entiende que pueden actuar indistintamente.
- f) Las contribuciones de los participantes y los bienes adquiridos con ellas, integrarán el fondo común operativo de la agrupación. Durante el término establecido para su duración, se mantendrá indiviso este patrimonio sobre el que no pueden hacer valer su derecho los acreedores particulares de los participantes.
- g) Por las obligaciones que contraigan sus representantes en nombre de la agrupación, los participantes responden ilimitada y solidariamente respecto de terceros. Queda expedita la acción contra estos, sólo después de haberse interpelado infructuosamente al administrador de la agrupación: aquel contra quien se demanda el cumplimiento de la obligación puede hacer valer sus defensas y excepciones que hubieren correspondido a la agrupación. Por las obligaciones de los representantes asumidas por cuenta de un participante, haciéndolo saber al tiempo de obligarse, responde éste solidariamente con el fondo común operativo.
- h) Los estados financieros de la agrupación deberán ser sometidos a decisión de los participantes dentro de los noventa días naturales del cierre de cada ejercicio anual. Los beneficios o pérdidas, o en su caso, los ingresos y gastos de los participantes derivados de su actividad, podrán ser imputados al ejercicio en que se produjeron o a aquél en que se hayan aprobado las cuentas de la agrupación.
- i) El contrato de agrupación se disuelve: 1) Por la decisión de los participantes; 2) Por expiración del término por el cual se constituyó o por la consecución del objeto para el que se formó o por la imposibilidad de lograrlo; 3) Por reducción a uno del número de participantes; 4) Por la incapacidad, muerte, disolución o quiebra de un participante, a menos que el contrato prevea o que los demás participantes decidan por unanimidad su continuación; 5) Por decisión firme de autoridad competente que considere inviable a la agrupación en prácticas restrictivas de la competencia; 6) Por las causas específicamente previstas en el contrato.
- j) Sin perjuicio de lo establecido en el contrato, cualquier participante puede ser excluido, por decisión unánime, cuando contravenga habitualmente sus obligaciones o perturbe el funcionamiento de la agrupación.

4.3 El Consorcio o Uniones Transitorias de Empresas

La inclusión de esta figura jurídica en el presente capítulo, responde a que no se encuentra contemplada por NAFIN como AE, el cual atendiendo a las características enunciadas líneas abajo, la convierten en un instrumento viable para aprovecharse por la pequeña empresa.

El contrato de consorcio celebrado entre dos o más personas, físicas o morales, tiene como finalidad realizar una unión transitoria para la realización de una obra, la prestación de determinados servicios o el suministro de ciertos bienes.

De acuerdo con el contenido del Capítulo III de los Grupos de Interés Económico y de los Consorcios, Sección II, artículos 501- 509 de la Ley de Sociedades Comerciales de Uruguay; del Capítulo V Contratos Asociativos, artículos 445-448 de la Ley General de Sociedades de Perú; y el Capítulo III, Sección II De las Uniones Transitorias de Empresas (artículos 377-383) de la Ley de Sociedades Comerciales de Argentina, destaca que la regulación del contrato de consorcio o uniones transitorias de empresas debe contemplar, entre otros que:

- a) El consorcio se constituirá mediante contrato entre dos o más personas, físicas o jurídicas, por el cual se vincularán temporalmente para la realización de una obra, la prestación de determinados servicios o el suministro de ciertos bienes.
- b) Corresponde a cada miembro del consorcio realizar las actividades propias del consorcio que se le encargan y aquéllas a que se ha comprometido. Al hacerlo, debe coordinar con los otros miembros del consorcio conforme a los procedimientos y mecanismos previstos en el contrato.
- c) El consorcio no está destinado a obtener y distribuir ganancias entre los partícipes sino a regular las actividades de cada uno de ellos.
- d) No tendrá personalidad jurídica. Cada integrante deberá desarrollar la actividad en las condiciones previstas, respondiendo personalmente frente al tercero por las obligaciones que contraiga en relación con la parte de la obra, servicios o suministros a su cargo, sin solidaridad, salvo pacto en contrario.
- e) Los bienes que los miembros del consorcio afecten al cumplimiento de la actividad a cumplir, continúan siendo de propiedad exclusiva de éstos. La adquisición conjunta de determinados bienes se regula por las reglas de la copropiedad.
- f) El contrato de consorcio se instrumentará por escrito y deberá contener:
 - Lugar y fecha del otorgamiento e individualización de los otorgantes.
 - Su denominación con el aditamento "Consortio".
 - Su objeto, con determinación concreta de las actividades y medios para su realización.
 - La duración, que será igual al de la obra, servicio o suministro que constituya el objeto.
 - La especificación de la participación de cada contratante en el negocio a celebrar o los criterios para determinarla, de no hacerlo, se entenderá que es en partes iguales; así como de sus obligaciones específicas y responsabilidades.
 - El nombre, razón social o denominación, del domicilio y los datos de la inscripción registral del contrato o estatuto de la matriculación o individualización, en su caso, correspondiente a cada uno de los miembros. En caso de sociedades, la relación de la

resolución del órgano social que aprobó la celebración de la unión transitoria, así como su fecha y número de acta.

- La constitución de un domicilio especial para todos los efectos que deriven del contrato de unión transitoria, tanto entre las partes como respecto de terceros.
- Normas sobre administración, representación de sus integrantes y control del consorcio y de aquellos, en relación con el objeto del contrato.
- El nombre y domicilio del representante o los representantes designados.
- Forma de liberación sobre los asuntos de interés común, estableciéndose el número de votos que corresponda a cada partícipe.
- Condiciones de admisión de nuevos integrantes, causas de exclusión o alejamiento de partícipes y normas para la cesión de las participaciones de los miembros del consorcio.
- Contribución de cada integrante para los gastos comunes, y los modos de financiar o sufragar las actividades comunes en su caso; si existieran.
- Sanciones por el incumplimiento de las obligaciones de los miembros.

g) El contrato de consorcio y sus modificaciones se inscribirán en el Registro Público de Comercio, debiendo publicarse un extracto que contendrá la denominación, la individualización de sus integrantes, el objeto, la duración, el domicilio y los datos referentes a su inscripción.

h) Los consorcios serán administrados por uno o más administradores o gerentes.

i) La representación del consorcio será ejercida por el administrador o las personas que el consorcio designe.

j) Las modificaciones del contrato de consorcio y su rescisión deberá resolverse por unanimidad. Las demás resoluciones se adoptarán por mayoría de votos, salvo pacto en contrario.

k) En caso de rescisión parcial del contrato de consorcio, la participación del integrante saliente acrecerá la de los restantes si ello fuera posible, según las circunstancias del caso.

l) La muerte, incapacidad, quiebra o liquidación judicial de un consorcio será causa legítima para la rescisión del contrato de consorcio a su respecto.

4.4 Fiscalización Estatal

La fiscalización estatal no es una alianza estratégica, pero tomando en cuenta que un presupuesto para celebrar una, es la existencia de sociedades mercantiles funcionando de acuerdo con las leyes que le sean aplicables. Por consiguiente, se abordará de manera general la figura del Órgano Estatal de Fiscalización de Sociedades, contemplada en la Sub-Sección XI Del Control de las Sociedades Anónimas, 2. de la Fiscalización Estatal (artículos 409-419) de la Ley de Sociedades Comerciales de Uruguay; y la Sección XVI de la Superintendencia de Compañías y su Funcionamiento (artículos 430-457) de la Ley de Compañías de Ecuador.

La inspección de las sociedades tiene por objeto establecer la correcta integración del capital social, tanto al tiempo de la constitución como en los casos de aumento de capital; corroborar si la sociedad cumple su objeto social; examinar la situación activa y pasiva de la sociedad, si lleva los libros sociales, tales como los de actas de asambleas generales y directorios; si su contabilidad se ajusta a las normas legales; si sus activos son reales y están debidamente protegidos, si su funcionamiento se ajusta a lo previsto en las leyes y en las cláusulas del contrato social; si las utilidades repartidas o por repartir corresponden realmente a las liquidaciones de cada ejercicio, y si se han producido las pérdidas previstas para su disolución.

La inspección no podrá comprender lo referente a procedimientos de fabricación, sistemas de propaganda o de venta y, en general, en nada de lo que constituya o afecte la reserva en relación con la competencia.

Para cumplir lo anterior, el Órgano Estatal de Fiscalización de Sociedades tiene como función principal vigilar y controlar la organización, actividades, funcionamiento, disolución y liquidación de las sociedades mercantiles. Asimismo, tiene facultades para vigilar y controlar las asociaciones que realicen las sociedades (asociación en participación, consorcios, contratos de colaboración empresaria, fusiones, etc). De igual forma vigilará y controlará las sucursales de compañías u otras empresas organizadas como personas morales y las asociaciones que éstas formen y que ejerzan sus actividades en territorio nacional.

Las inspecciones que realice el referido Órgano, se efectuarán en los siguientes casos:

- a) El Titular del Órgano Estatal de Fiscalización de Sociedades podrá disponer la inspección de oficio o a petición de parte del 15% de los socios que integren la sociedad mercantil.
- b) Tratándose de inspecciones solicitadas por el 15% de los socios ella se limitará al contenido de la solicitud realizada.
- c) A petición del 15% de los socios el Titular del Órgano Estatal de Fiscalización de Sociedades podrá concurrir, personalmente o por medio de un delegado suyo, a la asamblea general de las sociedades mercantiles sujetas a su vigilancia, a fin de asegurar la correcta integración del capital y el normal funcionamiento de las mismas.

Para el buen desempeño del citado Órgano, se contempla como facultades de su Titular, entre otras, las siguientes:

- En los casos en que se solicite la inspección a una empresa, presentada la solicitud, el Titular del Órgano podrá recabar información de la sociedad.
- Expedirá las regulaciones reglamentos y resoluciones que considere necesarios para el buen gobierno, vigilancia y control de las sociedades mercantiles, y resolverá los casos de duda suscitados en la práctica.
- Inspeccionar, personalmente o por medio de los funcionarios y empleados del órgano de control a quienes delegue, las actividades de sociedades, especialmente cuando tuviere conocimiento de irregularidades, infracciones de las leyes, reglamentos, disposiciones estatutarias o resoluciones del órgano de control, o cuando por parte del 15% de los socios se formularé denuncia fundamentada, a juicio del Titular.
- Presentar anualmente al Congreso de la Unión un informe, en el que dará cuenta de sus labores y del movimiento de las sociedades sujetas a su vigilancia.
- Modificar los estatutos de las sociedades cuando sus normas sean contrarias a la ley.
- La intervención de la administración de las sociedades, en los casos de grave violación de la ley o el contrato social.
- Solicitar ante el juez competente: la suspensión de las resoluciones de los órganos de la sociedad, contrarias a la ley o sus estatutos, y su disolución y liquidación, cuando se compruebe fehacientemente la producción de una causal de disolución y la sociedad no la haya promovido.

Por otra parte, para la buen marcha del órgano estatal de fiscalización de sociedades, se establecen prohibiciones tanto a su Titular como al resto del personal, y son:

- Adquirir, directamente ni por interpuesta persona, acciones o participaciones de las empresas sujetas a su vigilancia; y,
- Ser directores, administradores, funcionarios, empleados o abogados de dichas sociedades.

La violación de cualquiera de estas prohibiciones, será sancionada con la destitución del cargo.

Procedimiento de vigilancia y/o inspección

- Las sociedades estarán obligadas a exhibir al órgano sus libros y documentos sociales, en los límites de la fiscalización correspondiente.
- Una vez realizada la inspección y/o vigilancia de oficio a petición del 15% de los socios, sus resultados deberán constar en informes escritos, de los cuales se extraerán las conclusiones u observaciones que se notificarán mediante oficio a la sociedad inspeccionada, concediéndole un término de hasta treinta días naturales, a fin de que pueda formular sus descargos y presentar los documentos pertinentes.
- Las notificaciones se harán al o a los representantes legales, y a los comisarios.
- Vencido el término de treinta días naturales, el Titular dictará la respectiva resolución que será notificada a la sociedad.

- La sociedad podrá impugnar la resolución del órgano que imponga la sanción, ante el respectivo Tribunal.

De la información

El tema de la información derivada de la inspección, merece reglas especiales, atendiendo a la clase de información a la que se tiene acceso durante su práctica, por lo que, resulta indispensable establecer un mínimo de reglas, a saber:

- Los informes de inspección serán reservados. A todo funcionario o empleado del órgano se le prohíbe revelar los datos contenidos en ellos. El incumplimiento de esta prohibición será sancionado.
- Los informes se podrán dar a conocer a los tribunales y jueces competentes de conformidad con la Ley.
- Los informes de inspección o sus conclusiones, de las empresas del sector privado que tengan relación con negocios del Estado, también podrán darse a conocer al Contralor General, al Procurador General, cuando estas autoridades lo soliciten.
- El Titular podrá discrecionalmente proporcionar a las autoridades mencionadas en el punto anterior y a los Secretarios de Estado, con el carácter de reservado, las conclusiones de los informes de inspección, cuando a su juicio ello resultare conveniente o necesario para proteger los intereses del Estado, de las instituciones del sector público o privado, o del público en general.
- La información será comunicada, con el carácter de reservada, al Secretario de Estado a uno o más de los funcionarios mencionados, que los hayan solicitado. Podrá ser entregada por aquellos a los funcionarios o empleados de su respectiva dependencia, bajo el mismo carácter de reservada, y para el exclusivo objeto del cumplimiento de los deberes específicos del funcionario o empleado al que se le haya suministrado.
- El Órgano Estatal de Fiscalización de Sociedades podrá conferir a los accionistas y socios de una sociedad, previa comprobación de tal calidad, la información que disponga en sus archivos.
- Podrá suministrar información estadística de carácter general, a pedido de organismos públicos o a través de publicaciones o comunicaciones oficiales.
- Si del informe o informes aparecieren hechos que pudieren ser punibles, el Titular los pondrá en conocimiento del Ministerio Público respectivo.

Sanciones

Un sistema de vigilancia y/o inspección, sin sanciones y/o multas se encuentra incompleto, en ese sentido tanto la legislación uruguaya como la ecuatoriana contemplan como principales sanciones las siguientes:

- a) El Órgano Estatal de Fiscalización de Sociedades, en caso de violación de la ley, el estatuto podrá aplicar a la sociedad, sus administradores, directores o encargados de su control privado, sanciones de apercibimiento con publicación y multa.

- b) Cuando en virtud de una denuncia y mediante inspección se comprobare que se han violado los derechos de los socios o se ha contravenido el contrato social o la Ley en perjuicio de la propia compañía, de sus socios o de terceros, se dispondrá inmediatamente a la intervención de la sociedad.

La sanción y/o multa se entiende sin perjuicio de otras responsabilidades legales en que puedan incurrir las sociedades o sus dirigentes.

Sólo como acotación, los artículos 423 al 501 del Título 2, de las Disposiciones Penales de la Ley No. 66-537 (24 de julio de 1996) de Las sociedades comerciales de Francia¹¹², se refieren a ciertas sanciones en caso de incumplimiento a las disposiciones de la Ley que rige a las sociedades mercantiles, constituyéndose en una referencia para un estudio más amplio.

¹¹² Cfr. *Les sociétés commerciales du France*, en www.legifrance.gouv.fr, febrero de 2001.

CONCLUSIONES

1. A partir de la década de los años ochenta el Estado mexicano inició una serie de cambios en su intervención en el ámbito económico, destacando la celebración de tratados de libre comercio, liberación de aranceles, y una menor intervención en el fomento de la industria a través de subsidios, y excenciones fiscales, entre otros. Esto originó un cambio en las condiciones económicas en las cuales la pequeña empresa se desenvolvía, propiciando que al no encontrarse preparadas para estas modificaciones, muchas de ellas cerraron sus puertas o en la actualidad tienen dificultades no sólo para enfrentar los cambios internos sino también los retos a nivel global.

Lo anterior, plantea la necesidad de encontrar alternativas para estas empresas generadoras de empleo, y una respuesta es sin duda contando con el apoyo del Estado, pero la ayuda no debe limitarse al otorgamiento de créditos, sino abarcar también la asesoría legal.

2. Durante su existencia Nacional Financiera ha modificado sus objetivos, así como sus facultades de acuerdo con las necesidades de nuestro país, esta adaptación se ve plasmada a través de sus diversas leyes orgánicas. Este comportamiento de NAFIN, hoy día debe reflejarse contemplando en su ley y reglamento la facultad y obligación entre otros, de brindar asesoría legal a todo tipo de empresas en especial a las pequeñas, esto como una forma de reconocer como en otros países la imperiosa necesidad de apoyar a las pequeñas empresas como fuente de empleos. No es suficiente, que se apoye a través de programas especiales temporales, la necesidad de generar empleos es constante.

3. Las condiciones económicas actuales, apremian para que el Estado mexicano a través de NAFIN como banco de desarrollo, implemente medidas jurídicas tendientes a fomentar a la pequeña empresa, para a su vez tener incidencia en la creación de empleos, sobre todo si la tendencia de recortes al presupuesto sigue presentándose.

4. Evidentemente, la asesoría legal abarca muchas aristas, pero para enfrentar en mejores condiciones los retos nacionales e internacionales las pequeñas empresas, con independencia de sus ventajas requieren aprovechar las alianzas estratégicas como un elemento adicional.

En este punto debe remarcarse la pertinencia de que NAFIN modifique su concepción de AE, y no limitarlas como mecanismo a utilizar entre una empresa nacional y una extranjera, sino también entre dos empresas nacionales.

5. Resulta obvio, tener como presupuesto para brindar por parte de NAFIN asesoría legal a la pequeña empresa en cuanto a las alianzas estratégicas, que éstas se encuentren bien reguladas en nuestra legislación.

Principalmente con el contenido del capítulo III, se advirtió que las AE se encuentran deficientemente reguladas (excepto la fusión) o no se prevén.

6. La alianza estratégica poco fácil de utilizar por la pequeña empresa es la adquisición, al requerirse un exceso de recursos económicos, lo que en la realidad resulta difícil le suceda a

los pequeños empresarios. Esta AE no se encuentra regulada, pero le es aplicable las reglas de la compraventa.

7. La coinversión internacional, a pesar de no encontrarse regulada, con la legislación existente puede llevarse a cabo, sobre todo porque para constituir esta clase de empresas se utiliza la figura de la sociedad anónima. Igualmente, le resultan aplicables las reglas establecidas para la inversión extranjera.

Sin embargo, es conveniente regular esta AE, lo cual propiciaría certeza jurídica para las partes al establecer derechos, reglas y obligaciones mínimas, por ejemplo, para la celebración de convenios accesorios que enmarcan a la conversión internacional.

8. Las ventajas de la subcontratación, sin duda la convierte en una de las AE excelente para ser aprovechada por la pequeña empresa; pero no existe ninguna disposición específica respecto de ella, por lo que resulta imprescindible legislar al respecto.

Asimismo, deben aminorarse los efectos negativos identificados con la subcontratación (empresas maquiladoras), tales como: contaminación ambiental, bajos salarios a los empleados, falta de medidas de higiene y seguridad.

9. La fusión es la AE mejor regulada en nuestra legislación, ocasionando una certeza jurídica para las partes, pues se establecen claramente el procedimiento para llevarla a cabo, así como derechos y obligaciones de las partes. Esta situación no implica por sí misma, que sea una alianza provechosa para los pequeños empresarios, tomando en cuenta una de sus desventajas, la cual consiste en la desaparición de empleos, precisamente se considera en este trabajo deben utilizarse aquellas AE que garanticen la permanencia de éste tipo de empresas, porque generan empleos.

10. Al considerarse a la asociación en participación como una de las mejores opciones para la pequeña empresa, su regulación en la LGSM, requiere mejorarse en el sentido de contemplar el derecho de los asociados a la rendición de cuentas al término del negocio y de cada ejercicio, la responsabilidad del asociante frente a terceros resultado de una mala gestión y/o administración, prever la posibilidad de que existan dos asociantes y que ambos sean responsables solidariamente. Asimismo, debe contemplarse la manera de fiscalización o control por parte de los socios sobre los negocios o empresas del asociante objeto del contrato, sin olvidar el consentimiento expreso de los asociados para atribuir participación en el mismo negocio o empresa a otras personas.

Por otra parte, para hacer más atractiva a la asociación en participación puede facilitarse a una persona a participar en las utilidades sin participación en las pérdidas, así como atribuirsele participación en las utilidades o en las pérdidas sin exigir una contribución determinada.

11. Los contratos de cooperación o colaboración no se encuentran previstos en nuestra legislación; por consiguiente, es favorable prever una sección al respecto en el Código de Comercio, en el cual se contemplen entre otros, que las agrupaciones formadas por medio de éstos contratos no pueden perseguir fines de lucro (las ventajas económicas deben recaer

en el patrimonio de las empresas), sino solamente establecer una organización común con la finalidad de facilitar o desarrollar determinadas fases de la actividad empresarial de sus miembros o de perfeccionar o incrementar el resultado de tales actividades, no constituirán sociedades ni serán sujetos de derecho.

Evidentemente debe celebrarse un contrato que contenga por lo menos: a) objeto de la agrupación; b) su duración; c) la denominación de la agrupación; d) mención de la resolución de la asamblea en el caso de sociedades mediante la cual se apruebe firmar el contrato; e) Obligaciones y sanciones en caso de incumplimiento, así como derechos de los participantes; f) el monto de las contribuciones a un fondo común; g) supuestos de separación, exclusión y admisión de nuevos participantes, entre otros.

12. Destacan del contenido del capítulo IV del presente trabajo, el consorcio o uniones transitorias de empresas como alianza estratégica, y una vez analizadas sus características, entre las que sobresalen la posibilidad de que personas físicas o jurídicas se unan transitoriamente para la realización de una obra, la prestación de determinados servicios o el suministro de ciertos bienes, estableciendo la forma de su participación en el negocio, pero sin perder su poder de decisión en cuanto a los restantes asuntos ajenos al contrato de consorcio y en especial conservando la propiedad de los bienes afectados al cumplimiento de la actividad a la que se comprometan las partes, a diferencia de la asociación en participación. Lo anterior, plantea la necesidad de incluir una sección intitulada El Consorcio en el Código de Comercio.

El contrato de esta AE, debe referirse a: a) su objeto, con determinación concreta de las actividades y medios para su realización; b) la duración; c) que no está destinado a obtener y distribuir ganancias entre los partícipes; d) no tendrá personalidad jurídica; e) criterios para establecer la participación de cada contratante; f) la mención del acta de asamblea, en su caso, donde conste la aprobación de la celebración de la unión transitoria; g) forma de liberación sobre asuntos de interés común; h) condiciones de admisión de nuevos integrantes, causas de exclusión, etc.

13. Debe reconocerse la necesidad de crear un Órgano Estatal de Fiscalización de Sociedades, mediante el cual se garantice la correcta marcha de las sociedades mercantiles, es decir, que se inspeccione el debido cumplimiento que éstas hagan a las disposiciones legales correspondientes en cuanto a su organización, actividades, funcionamiento, disolución, liquidación, y en especial vigilar y controlar las alianzas estratégicas que celebren las personas morales. Un órgano que actúe de oficio y a petición de los socios, y facultado para imponer sanciones en caso de incumplimiento de las leyes societarias.

Por otra parte, la información obtenida como resultado de una inspección y/o vigilancia de una sociedad es de suma trascendencia, al permitir en caso de que la sociedad tenga negocios con el Estado, advertir si sus intereses se encuentran en peligro o si deben tomarse medidas precautorias.

14. La deficiente regulación de algunas de las AE o en su caso la ausencia de disposición alguna que haga referencia, refleja que el Estado mexicano, no las ha considerado lo suficientemente importantes para promoverlas. Esta postura debe cambiar si realmente se

desea apoyar a la pequeña empresa, pero debe reconocerse que a un problema tan complejo como lo es la sobrevivencia de éste tipo de empresa, no se soluciona totalmente al otorgar nuevas facultades a NAFIN o prever nuevas figuras jurídicas en el Código de Comercio y/o perfeccionar las existentes, sino debe crearse como en Argentina¹¹³ una Ley de Apoyo para la Pequeña y Mediana Empresa.

Si bien es cierto, el tema en el presente estudio es la pequeña empresa, no implica por ello no reconocer la igual importancia que tiene la mediana empresa en la economía de cualquier país.

Grosso Modo, la ley de referencia debe contener los siguiente puntos:

- a) Definición de pequeña y mediana empresa.
- b) El fácil acceso de la pequeña y mediana empresa al crédito estableciéndose entre otros bajos intereses. En este punto, es importante destacar que NAFIN tiene previsto éste tipo de programas, como es el caso del Acuerdo de Apoyo Financiero y Fomento a la micro, pequeña y mediana empresa dado a conocer el 16 de agosto de 1996¹¹⁴, la diferencia estriba el no encontrarse previsto en una ley.
- c) Contemplar un apoyo especial (estímulos fiscales, créditos, bonificaciones solventadas por el Estado) a las nuevas pequeñas y medianas empresas que se establezcan en regiones con tasas de desempleo superiores a la media nacional, regiones con tasas de crecimiento del PBI inferiores a la media nacional y regiones con tasas de crecimiento de la actividad económica inferiores a la media nacional; estableciendo como requisito en el caso de los créditos o las bonificaciones, que sean destinadas a: la adquisición de bienes de capital propios de la actividad de la empresa; para la constitución de capital de trabajo; para la actualización y modernización tecnológica; contratación de servicios de consultoría; para financiar sus exportaciones, entre otros.
- d) Crear un Sistema en el cual participe tanto el sector público y privado, los que deberán aportar toda la información a su alcance, y de interés para el funcionamiento de la pequeña y mediana empresa, principalmente que atiendan a cuestiones tecnológicas, organizativas, contables, financieras, comerciales, las de mercado y de manera general, la encaminada a incrementar la productividad de éste tipo de empresas.
- e) Fomentar y fortalecer los cursos de capacitación que se impartan en las instituciones de educación pública (centros, universidades e institutos de investigación y capacitación) cuyas actividades guarden relación con la actividad de las pequeñas y medianas empresas (PYMES).

¹¹³ Cfr. *Ley de Apoyo para la Pequeña y Mediana Empresa de Argentina*, en www.apyme.com.arg, febrero de 2001.

¹¹⁴ Cfr. *Acuerdo de Apoyo Financiero y Fomento a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Fopyme)*, en el Mercado de Valores, Nacional Financiera, México, Septiembre 1996, p. 3.

- f) Fijar políticas y dictar normas de lealtad comercial y defensa de la competencia con aplicación específica a las relaciones de las PYMES con las grandes empresas que sean sus clientes o proveedores, contemplando la intervención del organismo competente en casos de atraso injustificado o descuentos indebidos en pagos, ya fuere por provisión de bienes o contratación de servicios.
- g) Que el Poder Ejecutivo contemplará todos los años en el proyecto de presupuesto, una propuesta donde se prevea un porcentaje mínimo de las compras del Estado, las que, siempre y cuando exista oferta adecuada habrán de ser contratadas con pequeñas y medianas empresas.
- h) Establecer la creación de un Registro de Consultores, en el que deberán inscribirse los profesionales interesados en ofrecer servicios destinados a satisfacer necesidades propias de las PYMES, en especial los relacionados con programas o instrumentos específicos creados con la finalidad de apoyar a éste tipo de empresas.
- i) Contemplarse que las compras realizadas por el Estado, éste deberá otorgar un derecho de preferencia del cinco por ciento (5%) para igualar la mejor oferta y ser adjudicatarias de las licitaciones o concursos para la provisión de bienes o servicios, a las PYMES y formas asociativas (AE) que ofrezcan bienes o servicios producidos en el país.
- j) También se sugiere establecer un porcentaje de al menos un diez por ciento (10%) en las licitaciones y concursos relativos a la adquisición de bienes y servicios donde solamente compitan empresas PYMES.
- k) Establecer un régimen de compras que permita a las dependencias, entidades paraestatales, organismos descentralizados, contemplar ofertas por volúmenes parciales, con el propósito de facilitar e incrementar la participación de las PYMES en la adjudicación de las licitaciones y concursos relativos a la adquisición de bienes y servicios en cantidades acordes con su escala de producción.
- l) Determinar que los beneficios para las PYMES serán extensivos a las formas asociativas conformadas exclusivamente por ellas, tales como consorcios, uniones transitorias de empresas, cooperativas, y cualquier otra modalidad de asociación lícita, siempre y cuando, la asociación no sea con una empresa extranjera.

BIBLIOGRAFÍA

Libros

- ACOSTA ROMERO, Miguel, *Nuevo Derecho Bancario*, 8ª ed., Porrúa, México, 2000.
- AGUILAR SUÁREZ, Estela, Miguel Angel Rivera Ríos, *Pequeña Empresa y Modernización: Análisis de dos dimensiones*, UNAM, Centro Regional de Investigaciones Multidisciplinarias, Cuernavaca, México, 1994.
- ARANGUREN URRIZA, Francisco J. et. al., *Estudios sobre la Sociedad Anónima*, dirigido y presentado por Víctor Manuel Garrido de Palma, Civitas, Madrid, 1991.
- ARECHUA, WALDEMAR, *La empresa comercial*, Depalma, Buenos Aires, 1948.
- ARILLA Vila, Manuel, *Regulación económica y fiscal de la empresa*, Kratos, México, 1988.
- AROCHA A. MORTON, Carlos y Abelardo Rojas Roldán, *Leyes Bancarias (Tematizadas y Comentadas)*, 3ª ed., Trillas, México, 1990.
- BOSKEY, Shirley, *Bancos de Fomento Industrial*, 2ª ed., Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos, México, 1964.
- BRESSY, Maurice y Richoux Gilles, *Agrupaciones Empresariales*, Madrid, Pirámide, 1974.
- CALVO, Thomás y Bernardo Méndez, Coordinadores, *Micro y Pequeña Empresa en México. Frente a los retos de la globalización*, Centro de Estudios Mexicanos y Centroamericanos, 1995.
- CARVALLO Yáñez, Erick y Lara Treviño Enrique, *Formulario Teórico-Práctico de Contratos Mercantiles*, Porrúa, México, 2000.
- CENTRO DE INVESTIGACIONES PARA EL DESARROLLO A.C., *El reto de la Globalización para la industria mexicana. Alternativas para el futuro, opciones para las empresas*, Diana, México, 1989.
- CONFEDERACIÓN ESPAÑOLA DE ORGANIZACIONES EMPRESARIALES, *Gestión de la Pequeña y Mediana Empresa*, Mundi-Prensa, Madrid, 1991.
- CÓRDOBA GUTIÉRREZ, Alberto, *La globalización de la economía*, Instituto de Investigación Económica y Social Lucas Alamán, México, 1992.

- DÁVALOS MEJÍA, Carlos Felipe, *Derecho Bancario y Contratos de Crédito*, Tomo II, 2ª ed., Harla, México, 1992.
- DE AGUINIS, Ana María, *Control de Sociedades*, Abeledo-Perrot, Buenos Aires, 1996.
- Equipo Jurídico, DVE, *Todo sobre Sociedades Anónimas*, Vecchi, Barcelona, 1990.
- GALEN, Spencer, *Guía para la pequeña empresa*, Ediciones Gernika, México, 1988.
- GIDDENS, Anthony, *La tercera vía* (The third way), tr. Pedro Cienfuentes Huertas, Taurus, España, 1999.
- KAPLAN, ADH, *La empresa en un sistema de competencia*, tr. José Meza Nieto, Limusa, México, 1967.
- LAJUGIE, Joseph, *Las Doctrinas Económicas*, (Les Doctrines Économiques), 2ª ed., tr. J. García-Bosch, Oikos-tau, España, 1985.
- LEWIS B., Jordan, *Alianzas Estratégicas (Partnerships for profit)*, tr. Federico Villegas, Javier Vergara Editor, Argentina, 1993.
- LÓPEZ VILLAFANE, Victor, *Globalización y regionalización desigual*, Siglo Veintiuno Editores, México, 1997.
- LOYOLA A., Antonio y Macario Shettino Y., *Estrategia Empresarial en una Economía Global*, Iberoamericana, México, 1994.
- MARZORATI J., Osvaldo, *Alianzas estratégicas y Joint Ventures*, Astrea, Buenos Aires, 1996.
- MASCAREÑAS PEREZ, Iñigo Juan, *Manual de fusiones y Adquisiciones de Empresas*, España, Mc Graw Hill, 1993.
- MONTEMAYOR, Rogelio, Villarreal René, et. al., *El Sistema Económico Mexicano*, 3ª ed., Premia editora de libros, México, 1986.
- MONTEVERD, Agustín A., *Estrategias para la Competitividad Internacional*, Ediciones Macchi, Buenos Aires, Argentina, 1992.
- MORAN H. THEODORE, *Inversión extranjera directa y desarrollo*, tr. Sergio Gerardo López Hernández, Oxford University Press, México, 2000.

MUNGARAY LAGARDA, Alejandro, *Organización industrial de redes de subcontratación para pequeñas empresas en la frontera norte de México*, Nacional Financiera, México, 1997.

NACIONAL FINANCIERA, *Nacional Financiera ante el Siglo XXI (El pensamiento de sus Directores Generales)*, Nacional Financiera, México, 1994.

NACIONAL FINANCIERA, *Catálogo de Productos y Servicios (Nacional Financiera 65 años)*, Nacional Financiera, México, [s.a.].

NACIONAL FINANCIERA, *Programas de apoyo crediticio*, Nacional Financiera, México, [s.a.].

NEWMAN, Philip Charles, *Historia de las Doctrinas Económicas*, tr. José Rico Godoy y Joaquín Muns, Atenas, A.G., Barcelona, 1963.

ORGANIZACIÓN DE COOPERACIÓN Y DESARROLLO ECONÓMICOS, *Globalisation and small and medium enterprises*, Paris, 1997.

ORGANIZACIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS PARA EL DESARROLLO INDUSTRIAL, VIENA, *La pequeña Industria en América Latina*, Naciones Unidas, Nueva York, 1970.

RANGEL COUTO, Hugo, *Guía para el Estudio de la Historia del Pensamiento Económico*, 4ª ed., Porrúa, México, 1986.

REGINALD L. Davis, *Industria Maquiladora y Subsidiarias de co-inversión: Regimen Jurídico y Corporativo*, Cárdenas, Editor y Distribuidor, México, 1985.

RUIZ Durán, Clemente, *Economía de la pequeña empresa: Hacia una economía de redes como alternativa empresarial para el desarrollo*, Ariel Divulgación, México, 1995.

SECRETARÍA DE HACIENDA Y CRÉDITO PÚBLICO, *Compilación de Leyes Orgánicas de la Banca de Desarrollo y del Patronato de Ahorro Nacional*, Gráficas-Hacienda, México, 1987.

SOLIS, Leopoldo, *Medio Siglo en la Vida Económica de México; 1943-1993*, El Colegio Nacional, México, 1994.

SPIEGEL, Willian Henry, *El Desarrollo del Pensamiento Económico (The Growth of Economic Thought)*, tr. Carmen Soler de Villar, Omega, Barcelona, 1973.

SUDARSANAM, P.S., *La esencia de las fusiones y adquisiciones*, tr. Ma. del Pilar Carril, Prentice Hall Hispanoamericana, México, 1996.

UVALLE Berrones, Ricardo, *La Actividad Económica del Estado Mexicano (Relevancia del Sector Paraestatal)*, Plaza y Valdés Editores, México, 1998.

VÁSQUEZ DEL MERCADO, Oscar, *Asambleas, Fusión y Liquidación de Sociedades Mercantiles*, 4ª ed., Porrúa, México, 1992.

VEGA VEGA, José-Antonio, *La Sociedad Anónima: Teoría y Práxis*, Tecnos, España, 1997.

VILLA M., Rosa Olivia, *Nacional Financiera: Banco de Fomento del Desarrollo Económico de México*, Nacional Financiera, México, 1976.

ZUNINO O., Jorge, *Sociedades Comerciales. Disolución y Liquidación*, tomo 2, Astrea, Buenos Aires, 1987.

Legislación Nacional

SOFTWARE VISUAL, *Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos*, disco compacto, México, 2000. (Compilación de Leyes Federales).

SOFTWARE VISUAL, *Ley de Instituciones de Crédito*, disco compacto, México, 2000. (Compilación de Leyes Federales).

SOFTWARE VISUAL, *Código de Comercio*, disco compacto, México, 2000. (Compilación de Leyes Federales).

SOFTWARE VISUAL, *Ley Federal de Competencia*, disco compacto, México, 2000. (Compilación de Leyes Federales).

SOFTWARE VISUAL, *Ley de Inversión Extranjera*, disco compacto, México, 2000. (Compilación de Leyes Federales).

SOFTWARE VISUAL, *Ley General de Sociedades Mercantiles*, disco compacto, México, 2000. (Compilación de Leyes Federales).

SOFTWARE VISUAL, *Ley Orgánica de Nacional Financiera Sociedad Nacional de Crédito*, disco compacto, México, 2000. (Compilación de Leyes Federales).

SOFTWARE VISUAL, *Reglamento de la Ley Orgánica de Nacional Financiera Sociedad Nacional de Crédito*, disco compacto, México, 2000. (Compilación de Leyes Federales).

Diccionarios

INSTITUTO DE INVESTIGACIONES JURÍDICAS, *Diccionario Jurídico Mexicano*, 14^a ed., Porrúa, Universidad Nacional Autónoma de México, México, 2000, 810 pág.

Hemerográficas

El Mercado de Valores, Nacional Financiera, México, Septiembre 1996.

El Mercado de Valores, Número Especial, La Banca de Desarrollo en el Nuevo Milenio, Diciembre 1999.

Páginas de Internet

www.1207.311732/leyes/ley16060.htm

www.apyme.com.ar

www.asesor.co.pe/teleley/default/t.2htm

www.corpei.org/español/legislacion/42.htm

www.jointventures.htm

www.legifrance.gouv.fr

www.natlaw.com/venez/primary/prve2htm

www.pymesite.com.ar/canal/AlianzasEstratégicas

www.pymesite.com.ar/canal/leyesyresoluciones

www.naft-sec-alena.org/spanish/nafta