

00761
33



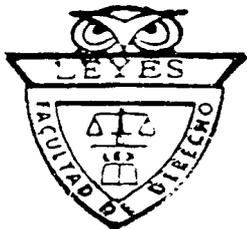
UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA
DE MEXICO

FACULTAD DE DERECHO
DIVISION DE ESTUDIOS DE POSGRADO
MAESTRIA EN DERECHO

REGULACION INTEGRAL
DE LA EMPRESA

T E S I S
QUE PARA OBTENER EL GRADO DE:
MAESTRIA EN DERECHO
P R E S E N T A:
LIC. JORGE ZALDIVAR VAZQUEZ

ASESOR: DR. ALBERTO FABIAN MONDRAGON PEDRERO



CIUDAD UNIVERSITARIA,

JUNIO DE 2003

MT 319216
A



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

PAGINACION

DISCONTINUA

**" El sol no te fatigará de día,
ni la luna de noche"**

salmo 121: 6

DEDICO ESTE TRABAJO A:

DIOS POR ENSEÑARME A SER UNA MEJOR PERSONA

Autorizo a la Dirección General de Bibliotecas de
UNAM a difundir en formato electrónico e impreso
contenido de mi trabajo recepcionado.

NOMBRE: Daya Zaldívar

0470292

FECHA: 6 - JUN - 09

FIRMA: [Firma]

RUTH MORALES NUÑEZ

**GRACIAS POR LLEGAR A MI VIDA PARA ENSEÑARME
QUE TODOS LOS DIAS SE PUEDE SER FELIZ, Y A TU LADO
ES MUY SENCILLO
TE AMO**

MAMA ¡TERMINE!

GRACIAS POR TU APOYO

A LA FAMILIA MORALES NUÑEZ

**RUBEN, RUBI, RAQUEL Y MIRNA
GRACIAS POR SER MIS HERMANOS
LOS QUIERO MUCHO**

MARCELA NUÑEZ Y RUBEN DARIO

**PROMETO NO SER TAN TRAVIESO
GRACIAS POR CUIDARME A SU HIJA**

JOSE MANUEL Y RUBEN DARIO TERCERO

LOS QUIERO CHAVOS

A TODOS MIS HERMANOS DE LA IGLESIA

INMENSA GRATITUD POR SUS ORACIONES

ESTE TRABAJO ES PARA MI CASA LA
UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MÉXICO
GRACIAS POR ENSEÑARME LO QUE SOY

EN ESPECIAL PARA EL
DR. FABIAN MONDRAGÓN PEDRERO

LIC. SANDRA LUZ HERNANDEZ ESTÉVEZ.
LE AGRADEZCO QUE HAYA CONFIADO EN MI

LIC. ROSALIO LOPEZ DURAN
LO ESPERO PARA EL DOCTORADO

PEPE. GRACIAS POR TU APOYO

ALENA GARRIDO RAMON
SU EJEMPLO DE LUCHA ME OBLIGA
A CADA DIA SER MEJOR

VAYA ESTE TRABAJO PARA EL PERSONAL DE LA
UNIVERSIDAD LATINA
VERO, LAURA ISABEL, MAGDA
SIN SU APOYO, NO HABRIA SIDO IGUAL.

**PARA MIS ALUMNOS QUE SON LA CHISPA
QUE ME HACE ESFORZARME CADA DIA MAS**

**SEÑORA VALE: TENGO UNA DEUDA
CON USTED Y SUS HIJOS POR CUIDAR
A MI MAMA**

GRATITUD INMENSA PARA TODOS

DIOS LOS BENDIGA

INDICE

INTRODUCCIÓN

I

CAPITULO I

ANTECEDENTES DE LA EMPRESA

1.1	EPOCA ANTERIOR A ROMA	1
1.2	EL COMERCIO EN ROMA	11
1.3	EDAD MEDIA	14
1.4	PRIMEROS CODIGOS CON NORMAS JURÍDICAS ESCRITAS	21
	1.4.1 FRANCIA	22
	1.4.2 ALEMANIA	25
	1.4.3 ITALIA	26
1.5	ANTECEDENTES EN MÉXICO	26

CAPITULO II

MARCO GENERAL DE LA EMPRESA

2.1	CONCEPTO DE EMPRESA DESDE EL PUNTO DE VISTA ECONOMICO Y FINANCIERO	42
2.2	CONCEPTO JURÍDICO	53
2.3	CLASIFICACION DE LA EMPRESA EN FUNCION DEL AMBITO GEOGRAFICO	65
2.4	LA EMPRESA TRANSNACIONAL	79
	2.4.1. CONCEPTUALIZACION DE EMPRESA TRANSNACIONAL	86
	2.4.2 SURGIMIENTO DE LA EMPRESA TRANSNACIONAL	87
	2.4.3 CARACTERISTICAS DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES EN MÉXICO	89
2.5	ANALISIS DE LA ECONOMIA GLOBAL	91
	2.5.1 EL PROCESO DE GLOBALIZACIÓN Y EL CONTEXTO GLOBAL	91
2.6	INDICADORES MACROECONÓMICOS	99
2.7	FACTORES DE LA PRODUCCIÓN	107
2.8	COMPETITIVIDAD	114
	2.8.1 CALIDAD TOTAL	117
	2.8.2 LA PRODUCTIVIDAD DETERMINA EL DESARROLLO ECONOMICO	119
	2.8.3 DEFINICION DE PRODUCTIVIDAD	122
	2.8.4 CLUSTER	123
	2.8.5 LAS OPERACIONES Y LA ESTRATEGIA DE LA EMPRESA Y LA VENTAJA COMPETITIVA	129
2.9	MERCADOS REGIONALES	138
	2.9.1 CONCEPTO DE MERCADO	138
	2.9.2 EVOLUCION DE LOS MERCADOS	140
	2.9.3 SEGMENTACION DE MERCADOS	141
	2.9.4 SEGMENTACION POR INGRESO	144
	2.9.5 SEGMENTACION POR AREA GEOGRAFICA	145

2.9.6	OBJETIVOS DE LA INTEGRACIÓN DE MERCADOS REGIONALES	147
2.9.7	ETAPAS PARA LA INTEGRACIÓN AL MERCADO REGIONAL	149
2.9.8	ANÁLISIS DE LOS MERCADOS REGIONALES NACIONALES	154
2.9.9	MERCADOS REGIONALES A NIVEL INTERNACIONAL	159
2.9.10	VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE MÉXICO AL FORMAR MERCADOS REGIONALES CON OTROS PAISES	161
2.10	LEGISLACION DE EMPRESA EN OTROS PAISES	164
2.10.1	ECUADOR	164
2.10.2	EL SALVADOR	167
2.10.3	COLOMBIA	174
2.10.4	ARGENTINA	177
2.10.5	VENEZUELA	179
2.10.6	BOLIVIA	180
2.10.7	UNION EUROPEA	182

CAPITULO III ACTOS DE COMERCIO

3.1	CONCEPTO DE ACTOS DE COMERCIO	187
3.2	DEFINICION DE COMERCIO	189
3.3	DEFINICION DE ACTOS DE COMERCIO	190
3.3.1	CONCEPTO OBJETIVO Y SUBJETIVO	199
3.3.2	DIFERENCIA DE ACTO DE COMERCIO Y ACTO CIVIL	200
3.4	CLASIFICACIONES	202
3.4.1	ACTOS DE COMERCIO POR EL SUJETO	204
3.4.2	ACTOS DE COMERCIO POR EL OBJETO	204
3.4.3	ACTOS DE COMERCIO POR SU FINALIDAD	205
3.4.4	ACTOS DE COMERCIO POR SU FORMA O POR EL TIPO SOCIAL QUE ADOPTAN	205
3.5	NATURALEZA DEL ACTO DE COMERCIO	209

CAPITULO IV PROPUESTAS PARA ENCUADRAR LA EMPRESA EN UN SOLO CUERPO NORMATIVO

4.1	HACIA UN CODIGO DE OBLIGACIONES EMPRESARIALES	213
4.2	MEDIDAS PARA GENERAR UN CODIGO DE OBLIGACIONES EMPRESARIALES	220
4.3	CRITERIOS PARA LA ELABORACIÓN DEL CODIGO DE OBLIGACIONES EMPRESARIALES	246

CONCLUSIONES	287
---------------------	------------

BIBLIOGRAFÍA	292
---------------------	------------

INTRODUCCIÓN

La presente investigación busca analizar el entorno de la empresa en nuestro país, toda vez que no se le ha dado la debida importancia en nuestras disposiciones legales para su análisis.

Es incuestionable la relevancia de la actividad empresarial, pero sin bases firmes entorno a su desarrollo será complicado que se tengan buenos resultados.

La investigación muestra que hay países como El Salvador, que en su legislación mercantil, tienen un capitulo especial para la empresa, dotándola de personalidad jurídica propia mientras que en México, donde se piensa que su legislación es mas completa, sucede todo lo contrario.

La tesis abarca varias disciplinas no jurídicas como la economía, administración, y las finanzas, para que conjuntamente con el derecho, se pueda entender a este ente económico.

El trabajo se divide en cuatro capítulos de la siguiente manera:

En el Capitulo primero se hace referencia a los antecedentes de la empresa, haciendo un análisis de la época anterior y posterior a roma, la edad media, hasta la aparición de los primeros Códigos de Comercio.

En el Capítulo segundo se denomina marco general de la empresa, aquí se tratan temas como en concepto de empresa desde la perspectiva de la economía, las finanzas, y el derecho, así como las distintas clasificaciones de la empresa.

Una parte importante del capítulo dos es el estudio de la empresa transnacional y su impacto en la industria nacional, además de mencionar como la globalización a impactado en la economía nacional.

Los siguientes temas del capítulo son, la competitividad como el motor actual de la empresa con una visión actual, los mercados regionales para ver el desempeño de la industria, como se integran y por ultimo la legislación de empresa en otros países, que podría servir como fundamento para una modificación legal en un futuro.

El capítulo tercero se enfoca al análisis de los actos de comercio, partiendo de la diferencia con el acto civil, su clasificación, para terminar con su naturaleza.

El último capítulo contiene la propuesta de la presente investigación, generar un código de obligaciones empresariales, que auxilie desde el microempresario hasta la sociedad controladora generando un conocimiento completo de la ley aunque sea de manera informativa para fomentar una mayor inversión en nuestro país.

Cabe hacer la aclaración que no se busca crear un súper código, solo se quiere dejar sentadas bases sólidas para que la persona que quiera invertir en México sepa por lo menos de manera enunciativa qué obligaciones debe cumplir, generando certidumbre jurídica a la inversión, siendo esta uno de los principales reclamos del sector empresarial.

CAPITULO I

ANTECEDENTES DE LA EMPRESA

1.1 ÉPOCA ANTERIOR A ROMA

Aun cuando la moderna concepción de empresa derive de los tiempos actuales, han existido en otras épocas, manifestaciones en las que se puede encontrar ya vinculada la producción de un régimen económico semejante al de nuestros días.

Sin perder de vista la evolución histórica de la empresa en la antigüedad con la industria familiar o patriarcal y se prolonga hasta iniciada la Edad Media.

Se formaron grupos pequeños que producían todo lo que requerían para satisfacer sus necesidades, estando cada grupo constituido por una familia y la historia nos relata la aparición de esclavos, vasallos, y los artesanos que ya no laboraban para sí, sino para su cliente, después surge el denominado trabajo a domicilio en donde se presenta que el trabajador solo aporta su mano de obra como único factor que puede ofrecer.

El término empresa surge de la doctrina económica al ser utilizado como un factor que produce riqueza, bienes o servicios y para poder explicar este término tendremos que empezar hablando del comercio como principal antecedente de la empresa.

El término comercio según la Enciclopedia Omeba es "la negociación que se hace comprando, vendiendo o permutando unas cosas por otras"¹.

Alejandro Martínez Valenzuela señala; "la actividad de intercambio y aproximación con propósito de lucro"², de lo cual podemos señalar que la característica principal es el lucro o la especulación comercial que se genera de la ganancia que resulta de esta actividad llevando los satisfactores o productos a las personas que lo requieren llamados en términos económicos consumidores.

Es probable que el primer paso hacia las transacciones comerciales se hiciera al establecer una guerra simulada entre dos pueblos que su objetivo era intercambiar productos o servicios, esto fue, a la dificultad de relacionarse con otras congregaciones de personas o tribus, se recurría a las armas y el vencedor despojaba al vencido, después paso el hecho de que se fueron construyendo pequeños centros de población e intercambiaban productos sobrantes.

El verdadero comercio se empezó a efectuar según Jacinto Pallares entre pueblos vecinos que existían relaciones "simpáticas" para intercambiar

¹ Enciclopedia Jurídica Omeba. Tomo III. Pág.307.

² RAMÍREZ VALENZUELA, Alejandro. *Introducción al Derecho Mercantil*. Ed. Limusa México. DF. Pág. 22.

productos, lo cual disminuía la posibilidad de encuentros bélicos para conseguir satisfactores.³

En la aparición del comercio se infiere que no se dio al mismo tiempo que los mecanismos que vinieron a regular esa actividad como el Derecho Mercantil, aunque no debe dejarse de mencionar que existían preceptos jurídicos antiquísimos que regulan la actividad de los comerciantes.

Existen datos aislados en donde algunos pueblos alcanzaron un desarrollo importante en la práctica del comercio, y se puede establecer que esas prácticas eran reguladas por el Derecho Consuetudinario o escrito como señala Felipe de J. Tena.⁴

Jacinto Pallares ofrece datos relevantes de estos pueblos, así tenemos a los egipcios, su situación geográfica favorecía el comercio interior a través del Río Nilo.

Sobre el pueblo indio, puedo establecer que la abundancia de recursos naturales provoca la displicencia de este pueblo en cuanto la preocupación de regular las conductas comerciales.

³ PALLARES, Jacinto. *Derecho Mercantil Mexicano* Ed. UNAM, México 1987. Pág. 34

⁴ cfr. TENA, Felipe de J. *Derecho Mercantil Mexicano*. Ed. Porrúa, México 1986. Pág. 32.

El maestro Jacinto Pallares agrupa el análisis de los **hebreos, babilonios y asirios**, en donde los primeros tenían una vida de tribu para pasar a ser nómadas constituyendo una unidad política y religiosa; sobre los babilonios y asirios nos establece que "los datos que tenemos de estos pueblos, son muy oscuros sobre su comercio y solo por sus monumentos, industria, sus acueductos y canales, sus jardines se viene reconociendo que debieron tener una gran actividad comercial, además ciertos indicios permiten afirmar que los babilonios fueron los primeros en imprimir su sello a las monedas y con la intervención de los denominados *interpretes comerciales* que desempeñaban funciones de interpretes de negocios".⁵

En tanto los **fenicios** son recordados por la instalación de puertos marítimos, debido a que las tierras eran consideradas improductivas y manejaron los productos del mar como una de sus más importantes actividades.

Jacinto Pallares señala: "La prosperidad de sus ciudades dependió al principio de la perfección gradual de su navegación pues en general las materias de su comercio eran pobres o de otros países, no llegaron a ser ciudades industriales, sino cuando perdieron su independencia política y vieron arrasadas al trabajo comercial,"⁶ lo anterior muestra que la aparición del

⁵ PALLARES, Jacinto. Op. cit. Pág. 34

⁶ Idem.

comercio en esta región fue a causa de la necesidad de los pueblos para producir o adquirir sus satisfactores.

Por último, los griegos, dominaron a los fenicios, y no solo eso también copiaron sus equipos navales, usaron sus descubrimientos y además en sus viajes no sólo iban conquistadores de tierras sino que además, llevaban comerciantes, poetas y filósofos quienes transmitían sus conocimientos a los pueblos conquistados.

El maestro Mantilla Molina establece que el fenómeno del trueque fue el que dio nacimiento al comercio de manera indirecta, porque señala el autor que no se puede considerar a este acto de intercambio de bienes mercantil, pero tiene como necesaria consecuencia el comercio,⁷

Merece especial atención las **Leyes de Rodias**, población, en donde la regulación del comercio según Mantilla alcanzó tal perfección que los romanos a través del emperador Antonino, declaró fundamental ese cuerpo normativo para el mar.

Felipe de J. Tena hace referencia este punto, señalando que la isla de Rodas se convirtió en "un mercado internacional, de primer orden. Y que esta compilación constituía en aquellos tiempos un gran monumento del Derecho

⁷ Cfr. MANTILLA MOLINA Roberto. *Derecho Mercantil*. Ed. Porrúa. México 1999. Pág. 3

marítimo lo que demuestra que algunas de sus disposiciones pasaron a ser parte del derecho Romano".⁸

Jorge Barrera Graf, establece que la famosa *Lex Rodhia de lactu*, fue una ordenanza mercantil que reglamento la avería, del préstamo a cambio marítimo del seguro y del Derecho Romano que ya contemplaba la regulación de estos principios denominándolos *Foenus nauticum*.⁹

Carlos Felipe Dávalos Mejía divide al comercio en varias etapas que son:

- a) Trueque o Permuta.
- b) Compraventa no monetaria.
- c) Etapa Monetaria.
- d) Compraventa a Crédito.
- e) Compraventa internacional en Compensación.¹⁰

a) TRUEQUE O PERMUTA.

Lo que caracteriza a esta etapa es la necesidad de intercambiar productos sobrantes por los que necesita de otro sujeto que esta en las

⁸PALLARES, Jacinto Op. cit Pág. 35.

⁹BARRERA GRAF, Jorge. *Instituciones de Derecho Mercantil*. Ed. Porrúa. México 1999. Pág 12

¹⁰DAVALOS MEJIA, Carlos Felipe. *Títulos de Crédito, Quiebras*. Tomo I. *Títulos de Crédito*. Segunda Edición. Ed. Harla. México 1998 Pág. 23.

mismas condiciones que el anterior y de manera espontánea se convierten en comerciantes y consumidores.

Dávalos hace referencia que en los primeros estadios del trueque no había en los participantes un animo de lucro o de riqueza al no haber otro recurso que la entrega y recepción de los artículos.

Las condiciones se empiezan a modificar cuando se empiezan a producir satisfactores con el solo propósito de intercambiarlos en trueques generando en ocasiones tablas de equivalencia de intercambio de bienes desiguales para las partes.

b) COMPRAVENTA NO MONETARIA.

Aquí aparecen los bienes denominados de valor común que tenían por objetivo valer lo mismo que otros como son las piedras preciosas, los metales, los esclavos o las herramientas de trabajo.¹¹

Al no existir monedas, la determinación del valor quedaba en el simple acuerdo de voluntades y de acuerdo a las circunstancias de cada transacción comercial.

¹¹ Ídem.

c) ETAPA MONETARIA.

Al darse cuenta los comerciantes que los denominados valores comunes se convertían en el medio adecuado para intercambiar mercancías, los metales incrementaron sus funciones entre las cuales destacamos las siguientes:

- a) Como bienes destinados a ser intercambiados por otros.
- b) Como medidas de cambio para saber cual era el valor de cada cosa.
- c) Se convirtió en un sistema eficaz de conservación de valor, no afectando a este el paso del tiempo.

Al crecer las transacciones comerciales, el metal se volvió escaso, se busco otra alternativa para que tuviera las mismas funciones que el metal, y fue utilizado el papel que es un medio más practico y económico.

d) COMPRAVENTA A CRÉDITO.

Carlos Dávalos en su obra expresa que la característica más importante de esta etapa fue que las transacciones comerciales se materializan en dos momentos: el primero en donde el vendedor le entrega el objeto al comprador y en el segundo momento se entrega su precio.

Esta operación esta dotada del elemento confianza que tiene el vendedor hacia el comprador.

e) COMPRA VENTA INTERNACIONAL EN COMPENSACIÓN.

En referencia a este punto se dice que el comercio se realiza entre países y al haber excedentes de producción son intercambiados y se presenta una permuta de estos satisfactores.

Se considera como la ultima etapa del comercio y se identifica como un retroceso histórico regresando a la etapa del trueque o permuta.

El esquema es el siguiente; al escasear los recursos monetarios se tienen que ofrecer bienes (regularmente energéticos) y los intercambia con un país que requiere estos, y le ofrece patentes, tecnología, y es así como se da el intercambio.

Dávalos manifiesta al respecto: "Esencialmente sigue siendo la misma operación, en el sentido de que el intercambio se realiza con bienes y no con dinero... esto se origina en la dramática imposibilidad de pagar una deuda de otra forma que no sea con bienes, por carecer de dinero".¹²

¹² Ibidem. Pág. 14.

Jorge Adame, establece al respecto: " El primero de enero de 1989 entra en vigor en nuestro país la convención de las Naciones Unidas sobre los contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías... en tanto que facilita los intercambios de bienes, capitales y servicios de un mundo que tiende a la globalización económica".¹³

Ha sido tan importante el desarrollo de esta forma de adquirir satisfactores que a continuación daré algunos elementos de su contenido.

- Comprende 101 artículos.
- Se divide en cuatro partes, la primera se refiere al ámbito de aplicación y disposiciones generales, definiéndose que es un contrato de compraventa internacional, criterios de identificación y excepciones.
- La segunda parte se refiere a la formación del contrato, identificando la forma de la oferta, modificarla o revocarla.
- La tercera parte entre ya a la compraventa de mercaderías pasando desde las reglas del contrato de compraventa, la comunicación entre las partes, obligaciones del vendedor y del comprador, la transmisión del riesgo, y por ultimo las reglas comunes del comprador y del vendedor.
- La cuarta y ultima parte se refiere a las disposiciones finales, donde los estados pueden aceptar la convención completamente o reservarse en algunos casos, así como el momento de su vigencia.

¹³ ADAME GODDARD, Jorge. El Contrato de Compraventa Internacional". Ed. Mc Graw Hill. México 1997. Pág. 9.

1.2 EL COMERCIO EN ROMA

En Roma no existió una regulación especial para los actos mercantiles, sino solo algunas normas especiales sobre comercio, tal vez originada por las relaciones de los ciudadanos romanos con los extranjeros en donde no se aplica la ley propia de Roma (*ius civile*), sino que se aplicaron normas comunes que podrían establecerse como una forma de derecho internacional y éstas pertenecían al derecho de gentes (*ius gentium*).¹⁴

El *ius gentium* era considerado para efectos mercantiles, como la regulación de las relaciones económicas y comerciales entre los pueblos mediterráneos, pero no podemos perder de vista que no era un catálogo de reglas concernientes al comercio, porque debo anotar que los romanos no hicieron una distinción entre el Derecho Civil y el Derecho Mercantil.

Se pueden encontrar tres razones fundamentales para establecer que en Roma no había una regulación especial para el comercio, a pesar de que era un centro de gran movimiento comercial; la primera puede referirse al desprecio al comercio, la segunda la puedo referir por las facultades legislativas con las que contaba el pretor adecuando las instituciones jurídicas existente en Roma a las necesidades de los habitantes de la misma y esto se

¹⁴ Cfr. PALLARES, Jacinto Op. cit Pág. 35

refiere al comercio, la tercera se describe como la flexibilidad del derecho romano para adaptarse a las exigencias del tráfico mercantil.¹⁵

Por lo anterior, señalo algunas instituciones propiamente comerciales y entre ellas tenemos la *actio institoria*, que era enfocada para el principio de la representación, en donde los terceros que hubieran efectuado operaciones de comercio con un esclavo o hijo de familia, podían exigir directamente el pago al amo o al *pater familias*¹⁶.

La *actio exercitoria* que establecía que los terceros que han contratado directamente con el capitán de un barco, podían exigir la obligación del cumplimiento del contrato al dueño del buque.

La *nauticum foenus* que regulaba el préstamo a la gruesa, cuya exigibilidad se condicionaba al arribo del buque (antecedente del seguro). Esto es, un capitalista prestaba fondos a un comerciante y acordaba un fuerte interés si el navío llegaba a puerto de destino, y en caso contrario perdería el capital y el interés.

Satanowski¹⁷ establece que en Roma, antes de la Ley de las doce tablas, había dos medios de prisión por deudas:

¹⁵ CORDERO, María. *Elementos de Derecho Comercial*. Editorial Oxford University Press. Chile, 1999. Pág. 5

¹⁶ Idem.

¹⁷ Satanowski, en CORDERO, María. Op. Cit. P 5

- El **nexum**, que era convencional entre las partes consistiendo en que, ante la falta de pago del deudor, éste debía satisfacer el importe adeudado al acreedor a través de su trabajo. No implicaba esclavitud ni violencia sobre la persona del deudor, porque éste seguía siendo un hombre libre, pero frente al acreedor se encontraba con la calidad de **servidumbre**.
- La **adictio**, en cambio no era convencional, sino judicial cuando no se estipulaba el derecho real de servicios, el acreedor podía reclamar judicialmente las sumas debidas y por medio de la misma, el magistrado confería poderes ilimitados al acreedor, quien podría forzar al deudor hasta la tortura para el pago de las deudas.

Además de lo que podía implicar económicamente una deuda, uno de los aspectos más castigados en Roma era la violación a la fe jurada, fundamental en el Derecho Romano.

La ley de las doce tablas fijaba un procedimiento especial para la **adictio** estableciendo normas especiales y este se desarrollaba ante un magistrado, y si el deudor fuere condenado tenía un plazo para cumplir la condena, en caso de no hacerlo se podía valer la acción para adjudicar al deudor con respecto a sus acreedores, esto es, el deudor perdía su libertad pudiendo ser vendido como esclavo, partido en trozos según los acreedores o caer en la esclavitud.

La *ley paetelia papiria* del año 429 sometía al nexum los bienes del deudor y no su cuerpo, el derecho pretoriano fue el que sustituyó éstos principios permitiendo solo la ejecución de deudas sobre los bienes del obligado, por medio de la bonorum del siglo VII, tomando los bienes del deudor como un todo, dándole nacimiento al patrimonio que todos conocemos.

Lo anterior no suprimió la prisión por deudas, sino que la misma continuó contra el deudor de mala fe como un acto de sanción a la fe jurada.

Por último, se dice que los orígenes de la contabilidad se establecieron en Roma, como un ejemplo de lo anterior, nos referimos a los banqueros, quienes con gran poder económico celebraron operaciones de cambio para fomentar el desarrollo de Roma, donde otros comerciantes concurrían al mercado romano previamente convirtiendo sus monedas en pesos romanos. Abundaron las casas de cambio y también efectuaron operaciones bancarias y de ahí se anota el nacimiento de la contabilidad en donde cargaban y abonaban las sumas recibidas o las sumas prestadas.

1.3 EDAD MEDIA.

Roberto Mantilla Molina establece que en la época de la Edad Media donde el comercio tuvo modificaciones, al caer el Imperio Romano de Occidente, las actividades de los pueblos bárbaros se incrementaron y esto

trajo como consecuencia que los movimientos comerciales por la grave inseguridad disminuyeran.

El comercio según este autor, resurgió, a consecuencia de las cruzadas, que no sólo establecieron una adecuada vía de comunicación con el cercano oriente, sino que provocaron un importante intercambio de productos en Europa; es importante aclarar que sigue subsistiendo el Derecho Romano por medio del *Corpus Iuris Civilis* aunque con una menor aplicación.¹⁸

Felipe de J. Tena indica que después de la caída del Imperio Romano de Occidente la anarquía se apodera de las transacciones comerciales y apareció el feudalismo¹⁹, como un régimen sustentado en la propiedad territorial con sus pequeñas y numerosas soberanías provocando un atraso a la dinámica que llevaba el comercio.²⁰

Las cruzadas,²¹ fundamenta Tena, " fue un fenómeno gigantesco de desplome del occidente hacia el oriente, abriéndose después la era gloriosa de

¹⁸ MANTILLA MOLINA Roberto Op. Cit Pág. 5.

¹⁹ El sustento económico del sistema era el trabajo agrícola del campesinado, sometido a sus señores por vínculos de dependencia. El sistema feudal alcanzó su plenitud en los siglos XI-XII en el reino franco, y en cada país se desarrolló con unas características propias. Las relaciones feudales y de vasallaje fueron desapareciendo a partir del siglo XV. www.medieval.com consultada el día 23 de enero del 2003.

²⁰ TENA, Felipe de J Tena. Op cit Pág 26

²¹ Para poder comprender qué razones tenía la historia de Europa y del Cercano Oriente para tomar semejantes rumbos, debemos remontarnos a los años inmediatamente anteriores al comienzo del fenómeno cruzado y ver qué estaba sucediendo en el mundo de aquel entonces. En torno al año 1000, Constantinopla se erigía como la ciudad más próspera y poderosa del mundo conocido. Situada en una posición fácilmente defendible, en medio de las principales rutas comerciales, y con un gobierno centralizado y absoluto en la persona del emperador, además de un ejército capaz y profesional, hacían de la ciudad y los territorios gobernados por

los municipios y el mundo contemplo con asombro el renacimiento más admirable del comercio. Amali, Pisa, Florencia, Génova, Venecia brillaron como centros poderosísimos de la vida industrial y comercial como focos de civilización libertad y poderío".²²

Los acontecimientos anteriores originaron la aparición de los estatutos, producto de la costumbre de las transacciones comerciales y una vez que fueron compilados se le denomina Derecho Estatutario²³.

Barrera Graf indica: "Los gremios y corporaciones de mercaderes surgen en las ciudades comerciales italianas, Aqmalfi (sic), y Venecia en los siglos X y XI,... son en descarte, las ferias de las ciudades a las que acudían los comerciantes, de ella y otros lugares cercanos en los que se daba la primera forma del comercio entre comerciante y comerciante."²⁴

La opinión de Barrera es importante porque se establece que es el primer antecedente formal de comercio, la compraventa y el trueque.

Roberto Mantilla Molina señala al respecto que los gremios fueron agrupaciones de comerciantes que tenían por objetivo proteger los intereses de los comerciantes y "establecieron tribunales encargados de dirimir las

ésta (el Imperio Bizantino) una nación sin par en todo el orbe. Gracias a las acciones emprendidas por el emperador Basilio II, los enemigos más cercanos a sus fronteras habían sido humillados y absorbidos en su totalidad. Disco Cd Enciclopedia SALVAT. 1999

²²TENA, Felipe de J Tena. Op. cit. Pág. 26.

²³Idem.

²⁴BARRERA GRAF, Jorge. Op. cit. Pág. 13

controversias sin las formalidades del procedimiento ... aplicando los usos y costumbres de los mercaderes para así crear un derecho de origen consuetudinario."²⁵

Estas agrupaciones no tardaron en colocarse sobre las demás organizaciones de esa época, asegurando el mayor reconocimiento a sus derechos.

César Vivante comenta al respecto: " A la cabeza de la corporación se encontraban colocados uno o varios cónsules, cuyas funciones duraban un año o seis meses, después un consejo de los más antiguos comerciantes, elegidos por la asamblea general de los asociados. Cada cónsul al entrar a su cargo juraba y publicaba su compromiso... contenía reglas administrativas, procesales, redactadas en un contenido vulgar".²⁶

Los datos anteriores muestran el grado de organización de los comerciantes y además el dinamismo en sus directrices para la elección de sus preceptos comerciales, y sumado a lo anterior tenemos que destacar que el nombre que se les estableció fue de *statutori*. Las características del procedimiento son las siguientes:

a) La justicia se impartía basándose en los estatutos.

²⁵ MANTILLA MOLINA Roberto. Op. cit. Pág. 5

²⁶ VIVANTE; Cesar en TENA, Felipe de J Tena. Op. cit. Pág. 26

- b) En la primera instancia la resolución estaba a cargo de un cónsul de la residencia.
- c) En algunas ocasiones se asistía por un jurisconsulto o dos comerciantes.
- d) El procedimiento era sumario, con términos de dos o tres días siguiendo el principio de equidad.
- e) Estaba prohibida la asistencia de abogados o patronos, por lo que debían comparecer personalmente los litigantes.
- f) Cuando estimaba el tribunal que el asunto estaba discutido en su totalidad, cortaban el procedimiento y se apresuraban a dictar sentencia
- g) La regla era que las apelaciones eran improcedentes, pero debido a la importancia del asunto, en segunda instancia conocían los supraconsoli, que eran dos comerciantes matriculados que se designaban al azar.
- h) Cuando los fallos eran contrarios, podía conocer una tercer instancia que en algunas ocasiones dejaba la decisión final en el consejo general de mercaderes para que ellos tomaran la resolución.²⁷

Lo destacable de los estatutos es la conjunción de la teoría con la práctica en cuanto a las resoluciones que eran rápidas y con un criterio eminentemente comercial (algunos las calificaron como las universidades de

²⁷ TENA, Felipe de J. Op. Cit. Pág. 29 .

los comerciantes) y algunos consideran a estas organizaciones como los precursores de los códigos con normas jurídicas escritas.

Pasando a otro punto, en Alemania la aparición de la **liga hansénica o de hansa teutónica**, proveniente del norte de Europa, los datos que establecen su origen fueron referidas a las ciudades de Lubeck y Hamburgo, ciudades en donde se realizaban un sin fin de transacciones comerciales y que buscaron asociarse para enfrentarse a los enemigos comunes como fueron los señores feudales, los piratas y salteadores de caminos.²⁸

Felipe de J. Tena indica al respecto: "La liga se ostentaba tan poderosa hasta frente a los monarcas, con un número de ciudades integrantes aproximado de 77".²⁹ Esto nos hace pensar que la fuerza que adquirieron estas ligas fue suficiente para poder hacer frente a los factores reales de poder de esa época.

Si bien es cierto, que los datos que he analizado en líneas anteriores dan un panorama completo de la edad media, no se puede dejar de mencionar que el comercio en estos años se producía en gran parte en el mar, por lo que uno de los primeros antecedentes del comercio es el llamado **Consulado del Mar**, que era un conjunto de reglas, a la que los encargados de aplicar la ley

²⁸ Idem.

²⁹ Idem.

entre los comerciantes, debían tomar en cuenta para resolver controversias que se presentaran por asuntos marítimos.

Barrera Graf, señala que su aparición fue en Barcelona, y fue considerado como un "derecho consuetudinario comercial.. y fomentaba el trabajo de la corona en las indias y el deposito de mercancías y abastos".³⁰

Lo que buscaba este consulado era la aplicación de sus principios para dirimir las controversias que se suscitaban a nivel comercio marítimo.

Dentro de las compilaciones marítimas más importantes se encuentran, los **Juicios o Roles de Oleron**, dándole el crédito a la isla del mismo nombre como el antecedente para denominarlo de esa forma, en donde el escribano, plasmaba las sentencias en rollos de pergamino y de aquí tomo el nombre de roles³¹.

Otros hechos destacables en el comercio marítimo los encontramos en las **Leyes de Wisby** y el **Gidon de la Mer**, y en los primeros, podemos observar que fueron creación de los negociantes y patrones de los barcos de la zona de los mares del norte; por lo que toca al **Gidon de la Mer**, su principal objetivo fue la regulación del contrato de seguro. Pero la gran mayoría de

³⁰ BARRERA GRAF, Jorge Op. Cit. Pág. 15.

³¹ TENA, Felipe de J. Op. Cit. Pág. 30.

tratadistas coinciden en que las Ordenanzas de Colbert, fue el primer código comercial con normas jurídicas reconocidas por el estado.³²

1.4 PRIMEROS CÓDIGOS CON NORMAS JURÍDICAS ESCRITAS.

El primer ordenamiento es las Ordenanzas de Colbert, divididas en dos puntos, las referentes al comercio terrestre (1673) y el comercio marítimo (1681).

Tocante a la primera, daba un carácter subjetivo a las ordenanzas mercantiles, al someter la decisión de esas controversias no importando quien participara en ese acto, a los tribunales mercantiles, a partir de la identificación de un acto jurídico por medio del sujeto que participo, estamos en presencia de una nueva visión del comercio para esa época.³³

Estas ordenanzas fueron aplicables en su momento, pero al ir aplicando estas normatividades, surgieron una serie de conflictos, tales como la abstracción de las mismas al no ser actualizadas, disposiciones que caían en desuso, inexactas aplicaciones, creaciones de otras ordenanzas para su enmienda, trajo como consecuencia que Francia se preocupara para reformarlas y esto derivó, en el motivo para la creación del primer código de comercio que mas adelante analizaré.

³² MANTILLA MOLINA, Roberto. Op cit. Pág. 7.

³³ Cfr. MANTILLA MOLINA, Roberto. Op. cit. Pág. 7.

1.4.1 FRANCIA.

Luis XIV al emprender las reformas a las ordenanzas de Colbert, nombra una comisión revisora en 1787, a causa de graves acontecimientos políticos, terminaron su encomienda veinte años después, pero en el inter, se publicó un ordenamiento que permitía ya la libertad del trabajo en todas sus expresiones dando al traste toda la referencia de las corporaciones analizadas en líneas anteriores.

El 3 de abril de 1801 se nombra una comisión para la creación de un Código de Comercio en Francia, y no fue hasta diciembre que se presentó un proyecto de código que fue reproducido para que se emitieran las opiniones necesarias por vía de los tribunales de comercio, y los comerciantes.³⁴

Una de las personas que intervino de manera relevante fue el ministro de Justicia francés Chaptal, trabajando intensamente a pesar que en algún momento se llegó a pensar que los trabajos no iban a llegar a buenos términos, hasta que se discutió nuevamente por ordenes de Napoleón y se materializa el proyecto el día 24 de agosto de 1807 para empezar a regir el día 1 de enero de 1808.³⁵

Las innovaciones de esta primera codificación son las siguientes:

³⁴ TENA, Felipe de J. Op. cit. Pág. 32.

³⁵ Idem.

- a) Se basó la ley en las Ordenanzas de Colbert.
- b) Se tomaron en cuenta los ordenamientos posteriores a los anteriormente señalados.
- c) Se cuidó la expresión literal de las disposiciones base, siempre y cuando no sean anticuadas o hayan caído en desuso.
- d) Y las nuevas disposiciones son el resultado de plasmar las experiencias o de deseos hechos por los grandes centros de comercio de esa época.³⁶

La realización del Código de Comercio francés fue casi perfecta (sic) que a más de cien años sigue subsistiendo su estructura y ha sido base para la creación de cuerpos normativos en el ámbito comercial en todo el mundo.

Mantilla Molina hace saber al respecto: "Este código se vuelve predominantemente objetivo (sic), es el de realizar actos de comercio y no la cualidad del comerciante lo que determina la competencia de los tribunales mercantiles y la aplicación del código, pero lo básico es el acto de comercio, ya que basta realizarlo para que se aplique la legislación comercial"³⁷

Jorge Barrera Graf identifica los principales elementos del Código de Comercio francés:

³⁶ Idem.

³⁷ MANTILLA MOLINA, Roberto. Op. cit. Pág. 8.

- a) Comprende toda la materia mercantil conocida en ese momento.
- b) Cambia el sistema subjetivo de las ordenanzas que sólo atendían al elemento comerciante y no hacia los actos, el denominado sistema objetivo.
- c) Porque contempla los principales contratos mercantiles de esa época, así como los denominados efectos del comercio títulos de crédito.
- d) Contempla a las sociedades mercantiles y sus diferentes facetas
 - Sociedades Colectivas.
 - Sociedades en Comandita.
 - Sociedades Anónimas.³⁸
- e) Y por último, analiza la quiebra y un apartado para los juicios mercantiles.

Si observamos, la forma del Código de Comercio Mexicano es casi igual al Código Francés, tomando en cuenta que nuestro ordenamiento ha sufrido variaciones y le han sido desprendidos apartados para quedar como leyes especializadas.

³⁸ BARRERA GRAF, Jorge, Op cit Pág. 17.

1.4.2 ALEMANIA.

Tomo como referencia la celebración de la conferencia en Leipzig en 1847, instituyendo la "Ordenanza general sobre el cambio", en la que participaron para su celebración los gobiernos de los Estados de la Confederación Alemana, invitados por el Rey de Prusia, en donde se concensa la necesidad de unificar las leyes mercantiles.³⁹

Pero fue hasta 1861, después de pasar por discusiones y proyectos se genera el primer cuerpo normativo mercantil, que entre sus apartados omitió regular aspectos sobre la quiebra, y los seguros pero Tena,⁴⁰ no deja de reconocer la importancia del código que sirvió como guía para la realización de otros en diversas naciones.

Sin embargo hubo la necesidad de armonizar la legislación civil y mercantil, y no fue hasta el 1º de enero de 1900, en que se pudo ver la plena vigencia de este ordenamiento.

Para concluir este apartado, sorprende el dato de que los alemanes son parteaguas en diversas normas mercantiles, pero lo que toca a su código de comercio solo son una simple referencia obligada.

³⁹ TENA, Felide de J. Op. Cit. P 42.

⁴⁰ Idem.

1.4.3 ITALIA.

Para hablar de los antecedentes a nivel codificación mercantil en Italia, es reseña obligada la situación de que se tomo como referencia, el código francés provocando una gran identidad en el ámbito mercantil.

El antecedente italiano lo encontramos el Congreso de Turín de 1861, donde se genera la unidad política para dar paso en 1865 a la publicación del denominado "código general", en donde por cierto su eficacia no fue una de sus principales características.⁴¹

Esto dio paso a la elaboración del código de comercio definitivo en 1877 y aprobado en 1882 generando plenos efectos jurídicos hasta 1883.

1.5 ANTECEDENTES EN MÉXICO.

En este apartado hablaré del comercio desde los mexicas hasta el siglo XX, el comercio mexica es representativo, debido a la gran importancia de esta cultura y su influencia en toda la región norte de América; por lo que toca a los aztecas su organización se basaba en el comercio metropolitano y el foráneo o exterior.⁴²

⁴¹ TENA, Felide de J. Op. cit. Pág. 43.

⁴² VAZQUEZ ARMIÑO, Fernando. *Derecho Mercantil, Fundamentos e Historia*. Editorial Porrúa. México. 1977 p. 95.

Sobre el comercio metropolitano era variado e intenso, y llegaban a Tenochtitlan un sin fin de productos provenientes de tributos o de negocios en el exterior con los denominados *poschtecas* (mercaderes profesionales).

El comercio se generaba en los denominados mercados o *tianquiztli* hoy antecedente de los tianguis, y estos se ubicaban en las cabeceras junto al templo religioso. Es importante mencionar que estaba prohibido ejercer el comercio fuera de los lugares asignados para tal efecto, por la amenaza de que pudieran caer males sobre las personas que lo realizaran y además era un mecanismo eficaz para recabar los tributos que se tendrían que cubrir por derecho de introducción de las mercancías.⁴³

Existieron en la gran Tenochtitlan cuatro grandes mercados los cuales fueron.

- 1) Cuepopan. (Ubicada en Santa María la Redonda).
- 2) Atzacualco .
- 3) Moyotlan.
- 4) Teopan⁴⁴.

Con estos datos, observo que la organización en el antiguo mercado de Tlaltelolco era sumamente estricta, por lo que analizaremos los siguientes aspectos:

⁴³ Idem.

⁴⁴ Ibidem. Pág. 99

- a) Organización de los tianguis.
- b) Artículos de tráfico.
- c) Sistema métrico para realizar las transacciones.
- d) Los precios de las mercancías.

a) Organización de los tianguis.

En algunos lugares la celebración de los mercados era cada cinco días después del medio día, y para no perjudicar a otras plazas en donde la ceremonia se efectuaba cada 20 días se rotaban estas.

En Tlatelolco se realizaba el mercado diariamente, y se estima que acudían alrededor de 25 mil compradores y el día mayor se apreció que se reunían por lo menos 65 mil personas; dentro de la plaza el tráfico de las mercancías se realizaba en puestos desarmables, cubiertos con mantas para resistir el sol y la lluvia distribuidos en hileras, dejando un espacio para los jueces de comercio, clasificados de acuerdo a la actividad que desarrollarían.

b) Artículos de tráfico.

Los artículos objeto de tráfico, que causaron admiración de los conquistadores eran innumerables, pues procedían de los sitios más remotos,

se expendían animales vivos o muertos, verduras, frutas comestibles de todas las clases, pieles, vestidos, adornos, cerámicas, flores, perfumes, yerbas, esclavos. Fuera de la plaza o las calles aledañas se expendían las cosas engorrosas, tales como piedra, madera, cal, adobe y en general toda clase de mercancías para la construcción.

Para transportar lo adquirido existían cargadores o *tamemes* que lo llevaban hasta la casa del comprador.

c) Sistema métrico para realizar las transacciones.

Las transacciones se ajustaban por número, tamaño y extensión capacidad y longitud pues al parecer no se utilizaba una medida de peso. Su sistema métrico estaba relacionado con el cuerpo humano de tal manera que su sistematización era errónea, la numeración era vigesimal, tomando en cuenta los dedos del cuerpo, también tenían como referencia unidades por puñados (*centlamatzolli*), el *cemmecatl*, era un mecate o cuerda que se empleaba en la venta de hierba, leña y demás artículos susceptibles de atar⁴⁵.

Las mieles, bebidas y demás líquidos se medían por *cemixcolli*, que eran unidades de medida por tragos y cuyas diferencias consistían únicamente en el tamaño, forma y material del instrumento para medir el líquido.

⁴⁵Ibidem. Pág. 101.

Por último, en las medidas de longitud, la mano era el índice de referencia general, así se usaba el *Cematl*, que comprendía la distancia entre el extremo delantero de un pie y el extremo de la mano del lado contrario.

d) Los precios de las mercancías.

Uno de los aspectos a resaltar consiste en el control de precios por parte de los *tianquizpantlayacaque*, generando la protección a los consumidores de esa época, y no debemos perder de vista que todas las mercancías que entraban al mercado tenían que pagar tributo y el derecho de asiento o piso.

El primero era sufragado en las garitas que se establecían en las entradas, y el segundo era recaudado por los *tianquizpantlayacaque*, y era destinado a sufragar gastos originados por el mantenimiento, vigilancia y protección de quienes acudían al mercado así como la administración de justicia.

Con lo anterior, se demuestra que el comercio en esa época era sumamente organizado, y existían controles dignos de ser comparados con las entidades actuales, como por ejemplo, las garitas con las aduanas y el control de precios con la actual Procuraduría Federal del Consumidor.

REGULACIÓN DE LAS RELACIONES COMERCIALES EN PUERTOS Y SITIOS DE INTERCAMBIO.

La regulación en los puertos y sitios de intercambio, se daba por la costumbre, estas se originaban entre pueblos de distinta latitud, y se regían por acuerdos o pactos, y bajo estos datos puedo establecer que el comercio era a gran escala.

Es importante mencionar que en el comercio sólo participaban comerciantes y gobernantes, esto es, que los consumidores no tenían ingerencia; la base del comercio era el trueque y las medidas de cambio como el cacao se restringía su uso en los tianguis y zonas aledañas.⁴⁶

El comercio foráneo logrado por los aztecas, consistió en exportar productos manufacturados e importar artículos suntuosos, un ejemplo de lo anterior era la exportación de joyas de oro pero no se importa el oro, se dice que el motivo fue que con los tributos que se establecieron, era suficiente para la obtención de materias primas que carecían, y estas eran posteriormente transformadas.

Con los datos que vertí anteriormente, se establece como conclusión que el grado de organización de este pueblo era sorprendente para su época, todo esto generado por un desarrollo importante del comercio y las relaciones

⁴⁶Ibidem. Pág. 102

que se iban componiendo eran totalmente reguladas de manera formal o sobre la base de la costumbre.

EPOCA VIRREYNAL.

Tomando como referencia la conquista, el comercio en el territorio de la Nueva España sufrió grandes transformaciones originadas sobre la base de la imposición de los conquistadores implantando sus sistemas, hábitos y conveniencias y además de fomentar aun más el comercio marítimo.⁴⁷

La política en la nueva España fue referida hacia el monopolio, y sumado al proteccionismo a favor de los comerciantes por su origen o ascendencia peninsular, trajo como consecuencia la creación de un complicado sistema comercial sujeto a condiciones como permisos, vigilancias, gabelas y otras trabas impidiendo que el comercio alcanzara su máximo desarrollo.

Vásquez del Mercado, establece que a finales del siglo XVI, el cabildo de justicia de la ciudad de México, realizó una petición a la corona, sobre la base de que el comercio estaba generando infinidad de litigios que tenían que

⁴⁷ SOBERANES FERNÁNDEZ, José Luis. *Historia del Derecho Mexicano*. Cuarta edición. Editorial Porrúa. México 1996. Pág. . 176.

ser dirimidos en tribunales comunes y se le sugería la creación de un consulado para la región, como el de Burgos o Sevilla.⁴⁸

Adicionado lo anterior, Roberto Mantilla⁴⁹ establece que cuando se genera el comercio con la Nueva España una serie de inconformidades elevadas a litigios a fines del siglo XVI y a iniciativa de los comerciantes se constituyó la Universidad de los Mercaderes de la Nueva España siendo confirmada por Felipe II en el año de 1594 y fue denominado como el consulado en México.

Su funcionamiento se circunscribió en los consulados de Sevilla y Burgos, cuyas ordenanzas se aplicaban de manera supletoria en lo que la recopilación de las indias no contemplara.

Al consulado en nuestro país también se le confirieron facultades legislativas al comenzar a realizar sus propias ordenanzas aunque en la práctica se aplicaron las de Bilbao.⁵⁰

Vázquez Armiño establece que datos interesantes de la operatividad del Consulado en México, por ejemplo:

⁴⁸ VÁSQUEZ DEL MERCADO, Oscar. *Contratos Mercantiles*. Sexta Edición. Editorial Porrúa. México 1977. Pág. 27.

⁴⁹ MANTILLA MOLINA, Roberto. Op. cit. Pág.18.

⁵⁰ Idem.

- La negativa de someterse a la jurisdicción del consulado hecha por algún comerciante, originaba la imposición de sanciones económicas y la pérdida de derechos por parte del comerciante.⁵¹
- La regla de competencia al verse involucrados comerciantes y civiles en donde, si el demandado era comerciante, conocía del juicio el tribunal consular, pero si fuere el civil, conocía el tribunal ordinario.
- En caso de duda se aplicarían las ordenanzas de Bilbao.⁵²

Su jurisdicción fue en la Nueva España, Galicia, Guatemala, Sonocusco y Yucatán.

Por lo floreciente del comercio en la nueva España se crearon los consulados de Veracruz y Guadalajara⁵³ para aplicar las ordenanzas, que cuidaban el interés mercantil al cobrar un impuesto que se le denominaba Avería, alcabalas y rentas públicas.

⁵¹ VAZQUEZ ARMIÑO, Fernando . Op. Cit. p 118

⁵² Idem

⁵³ Creados por sendas cédulas reales el 17 de enero y el 6 de junio de 1795 respectivamente, Según VAZQUEZ ARMIÑO, Fernando . Op. Cit. p 118.

Algunas de las reglas de los Consulados de Veracruz y Guadalajara son las siguientes:

- Protección y fomento al comercio
- Se procederá en los juicios a estilo llano, verdad sabida y buena fe guardada en el orden respectivo.
- El procedimiento será verbal, a menos que por la complejidad del asunto este, podrá ser escrito.
- Dos votos de los jueces harán él número suficiente para establecer sentencia.
- Se admitirá la apelación sólo en caso de que la suerte principal rebase el tope señalado por las ordenanzas.

Dado lo floreciente del comercio en la Nueva España, se publicó el reglamento del Real Tribunal del Consulado en México el 11 de agosto de 1806, considerado por algunos autores como un código Procesal Mercantil, y los puntos más importantes fueron:

- Determinación de la jurisdicción del consulado.
- Delimitación de las fases del procedimiento.
- Las reglas para la apelación.⁵⁴

⁵⁴ Ibidem. Pág. 172.

Todo esto, me lleva a considerar que a partir de este reglamento se cimientan las primeras normas jurídicas formales en México.

Un hecho que llama poderosamente la atención es el de que con la independencia de nuestro país no se abrogaron las ordenanzas de la Nueva España, lo que sucedió hasta el 16 de octubre de 1824 otorgándole la prerrogativa a los estados de legislar en materia de comercio.

De 1832 a 1854 se crearon normas de carácter mercantil que fueron consideradas de poca importancia, consumada la independencia, el 15 de noviembre de 1841 se vislumbró la posibilidad de sustituir todas las normas mercantiles por la " Junta Provisional Gubernativa", pero se determinó no hacerlo por la imposibilidad material.⁵⁵

En 1822, la junta nombró comisiones para la elaboración de varios códigos, entre ellos el de comercio.

Posteriormente el 16 de octubre de 1824 de abrogaron los consulados y las controversias que se suscitaren, serían resueltas por los alcaldes y un grupo de comerciantes.

⁵⁵ Ibidem. Pág.180.

Antonio López de Santa Ana, siendo presidente provisional, promulgó el 15 de noviembre de 1841, un decreto para la constitución de tribunales mercantiles en plazas y puertos del interior.

Los aspectos que contenía este decreto eran mas que nada, relativos a la tramitación de juicios mercantiles.

En 1854 se genera en nuestro país el primer código de comercio, conocido como el código de Lares, comprendiendo 1091 artículos, distribuidos en cinco libros los cuales son.⁵⁶

- 1) **De los comerciantes y agentes de fomento**, que contemplaba al comerciante y a sus auxiliares como los mandatarios, corredores y las personas encargadas de recaudar los impuestos respectivos.
- 2) **De los contratos y las obligaciones mercantiles**, contemplando las sociedades mercantiles aplicables en esa época, la compraventa, y los títulos de crédito.
- 3) **El comercio marítimo**, regulando las operaciones de los comerciantes que se dedicaban a esta actividad, así como, los contratos especiales.

⁵⁶ Ibidem. Pág. 143.

- 4) **El libro de las quiebras**, que establece disposiciones en caso de que el comerciante caiga en insolvencia, el procedimiento para intervenirlo, hasta su posible rehabilitación.
- 5) **Y el último libro se refiere a los tribunales**, contemplando la organización, jurisdicción, competencia los tipos de juicio, es decir la materia procesal.

Vázquez Armíño señala que la existencia del código de 1854 fue difícil por los acontecimientos políticos de aquel momento, y la gravedad llegó a tal extremo que fue derogado por un transcurso corto de tiempo hasta que reaparece en 1863.⁵⁷

Es importante mencionar que el artículo 72 de la constitución de 1857 señalaba que en materia de comercio el Congreso podía establecer las bases generales para la legislación mercantil.

En 1867 se empezó a generar inquietud en el gobierno por las diversas legislaciones que provocaban una anarquía en materia de comercio y considerar que la creación del primer código de Comercio fue centralista, se ordenó la creación de una comisión que generara la reforma al ordenamiento antes citado, y por la complejidad de que la regulación del comercio en esa época se estableció por entidades, se determinó la necesidad de darle

⁵⁷ Idem.

nacimiento a un cuerpo normativo mercantil en el ámbito federal, pero se requerían reformas a la constitución para cambiar esa facultad a las entidades.

Realizando las adecuaciones necesarias se expide el segundo Código de comercio el día 15 de abril de 1884, aprobado por el congreso el 31 de mayo del mismo año.

Su contenido fue el siguiente:

- A) Su estructura fue similar a los de su especie.
- B) Estaba integrado por 1819 artículos.
- C) Se distribuyó en un título preliminar, y seis libros siendo los siguientes:

En el título preliminar, se establece su cimentación civil y contemplando el concepto de comercio.

El primer libro hace referencia a las disposiciones relativas al comerciante, a los actos mercantiles, a la capacidad de ejercicio, a las obligaciones de los comerciantes, y a sus auxiliares o también llamados factores.

En el segundo libro, se contemplan las operaciones del comercio pasando por los contratos, las sociedades mercantiles los títulos de crédito, operaciones bancarias y las prescripciones en materia mercantil.

En el tercer libro, aparece la regulación del comercio marítimo, y la regulación de todas las operaciones que derivan de esta actividad.

En el cuarto libro, se examina la incipiente propiedad industrial de esa época.

El libro quinto, hace referencia a la quiebra del comerciante y su probable rehabilitación.

Y por último el libro sexto, contemplaba normas de carácter procedimental en el ámbito comercial⁵⁸.

Ahora pasaré al análisis del código de comercio de 1889 el cual nos rige en la actualidad, su aparición fue por la necesidad de resolver los problemas suscitados por el anterior código y en 1887 se genera la idea de realizar reformas total o parcialmente, tomando como referencia el gobierno de Porfirio Díaz, los códigos españoles, el francés y el italiano.

El contenido fue el siguiente:

⁵⁸ Idem.

- A) **Título primero**, hace referencia a los comerciantes, sus sus obligaciones.
- B) **Título segundo**, contemplando a las sociedades mercantiles, títulos de crédito y da el primer esbozo de regulación de las instituciones bancarias.
- C) **Título tercero**, regulaba el comercio marítimo.
- D) **Título cuarto**, analizaba lo referente a las quiebras de los comerciantes y de las sociedades.
- E) **Título quinto**, por último contempla lo relativo a los juicios mercantiles.

Una vez mencionado o anterior, es importante señalar que no se ha dado una abrogación del código, pero lo que sí se ha presentado es la especialización de materias que contemplaba el código original, como son la creación de la Ley General de Sociedades Mercantiles, La Ley de Concursos Mercantiles, La Ley de Instituciones de Crédito, La ley de Títulos y Operaciones de Crédito y demás disposiciones que han generado la idea de que lo mejor es volver a encuadrar en un sólo cuerpo normativo las disposiciones mercantiles.

CAPITULO II

MARCO GENERAL DE LA EMPRESA

2.1 CONCEPTO DE EMPRESA DESDE EL PUNTO DE VISTA ECONOMICO Y FINANCIERO.

La empresa como figura jurídica presenta problema de conceptualización, por lo que algunos autores coinciden en que no existe una definición legal que la englobe por su dificultad.

Sin embargo, existen una serie de definiciones de tipo legal que mas adelante analizaré. A lo largo de este primer punto estudiaré el concepto de empresa desde dos puntos de vista como son el económico y financiero.

El derecho y la economía difieren tanto por sus medios como por sus resultados. Las reglas de derecho son reglas jurídicas, reglas de justicia acerca del 'deber ser', de la actuación humana, en sus relaciones con los demás.

En cambio, las reglas económicas son técnicas sobre la capacidad de explotación y la gestión de los recursos.

El derecho tiende a resolver los conflictos que se suscitan en la vida social. La economía tiende, en cambio, a la eficacia, efectividad, y la satisfacción de necesidades ilimitadas con recursos escasos.

Uno de los puntos intelectuales y materiales de encuentro entre ambas disciplinas es el que mayor dinamismo presenta y es precisamente la empresa.

Ella es, sin duda, dentro del sistema económico, uno de los entes que mayor atención tiene por parte de los doctrinarios económicos y los juristas.

El Diccionario de Economía General y Empresa señala: "Empresa. Desde un punto de vista económico, se define como unidad económica de producción, básica. Es decir, la empresa a través de unos factores de producción, combinados adecuadamente obtiene bienes y servicios que, una vez realizados, llevan a alcanzar objetivos definidos."⁵⁹

Este diccionario da un concepto claro de lo que es la empresa económica, ahora examinaré lo que dicen algunos autores de derecho sobre este mismo punto: Rafael De Pina Vara señala "La empresa es la organización de una actividad económica que se dirige a la producción o al intercambio de bienes o servicios para el mercado."⁶⁰

⁵⁹ DICCIONARIO DE ECONOMÍA Y DE EMPRESA. Pág. 38.

⁶⁰ PINA VARA Rafael, Elementos de Derecho Mercantil Mexicano. Ed. Porrúa, México 1985, Pág.73.

Observo claramente el sentido económico en esta definición, dado por un jurista, al encontrar elementos similares en estas dos disciplinas como lo son la producción de bienes o servicios, el intercambio de estos para el mercado.

Y así la empresa cumpliría con su función social, la cual consiste en producir esos bienes o servicios para la comunidad.

Garrigues por su parte comenta "Económicamente la empresa es la organización de los factores de la producción (capital, trabajo) con el fin de obtener una ganancia ilimitada."⁶¹

En esta definición encuentro claramente la finalidad de la empresa que es la de organizar el capital, la tierra y el trabajo, es decir, la encargada de organizar la mano de obra, la maquinaria, en su caso los recursos naturales y todos aquellos elementos para la producción de bienes y servicios.

A su vez el maestro Felipe Tena Ramírez explica: "Los economistas entienden por empresa el organismo que realiza la coordinación de los factores económicos de la producción.

61 GARRIGUES Joaquín, *Derecho Mercantil*, Ed. Porrúa México. Pág. 15.

Donde quiera que una persona individual o social, coordine los factores de la producción, utilizando a los trabajadores en la faena para que son aptos, aprovechando las fuerzas de la naturaleza y aportando capital necesario (maquinaria, materias primas, etc.); si esa coordinación tiene por objeto satisfacer las necesidades del consumo a fin de obtener en cambio la correspondiente remuneración, surge allí el organismo que se llama empresa⁶².

Este concepto, desde mi punto de vista es muy completo. Nos señala la coordinación de los factores económicos de la producción, por parte de una persona física o moral utilizando a trabajadores (factor trabajo), se aporta el capital necesario (el capital ya implícito en los factores económicos), además se obtiene un lucro y se satisface la función social.

El empresario es aquella persona o personas que dan respuesta a interrogantes como las siguientes: qué producir, cómo producir, para qué producir y para quién producir. Así el empresario debe tener ciertas características en la formación de cada empresa en donde interviene de manera importante su carácter.

⁶² TENA RAMÍREZ Felipe, Derecho Mercantil Mexicano. Ed. Porrúa, México, 1992, Pág. 157.

Otro aspecto sobresaliente en la empresa es la función social que cumple, en algunas ocasiones, lo cual implica la actividad que el individuo o grupo de individuos realizan en favor de la sociedad, cuando en la empresa se producen bienes y servicios para la comunidad.

El Diccionario de la Real Academia Española, señala que es la entidad integrada por el capital y el trabajo, como factores de producción y dedicada a actividades industriales, mercantiles o de prestación de servicios, con fines lucrativos y la consiguiente responsabilidad

Según Diego López Rosado, se puedan clasificar en las que se mencionan a continuación;

"Nuevas.- Se dedican a la manufactura o fabricación de mercancías que no se producen en el país, siempre que no se traten de meros sustitutos de otros que ya se produzcan en este y que contribuyan en forma importante al desarrollo económico del mismo.

Necesarias.- Tienen por objeto la manufactura o fabricación de mercancías que se producen en el país en cantidades insuficientes para satisfacer las necesidades del consumo nacional, siempre y cuando el mencionado déficit sea considerable y no tenga su origen en causas transitorias.

Básicas.- Aquellas industrias consideradas primordiales para una o más actividades de importancia para el desarrollo agrícola o industrial del país.

- o **Semibásicas.-** Producen mercancías destinadas a satisfacer directamente las necesidades de la población.
- o **Secundarias.-** Fabrican artículos no comprendidos en los grupos anteriores*. ⁶³

Lo anterior nos muestra la importancia del ente económico llamado empresa, y a nuestro juicio estableceremos que es el único ente capaz de producir riqueza.

2.2 CONCEPTO FINANCIERO.

La empresa es una sociedad industrial o mercantil. Es la unidad económica de base en que se desenvuelve el proceso productivo. En éste se combinan los factores productivos para conseguir un producto que obtenga el máximo beneficio: económico o social, según el caso.

Sergio Domínguez Vargas enuncia que: "...existen cuatro factores de producción, entre ellos: el trabajo, la naturaleza y capital, se comprende que

⁶³ cfr LÓPEZ ROSADO, en DIEZ, DE CASTRO, Emilio. Economía y Organización de Empresa. Edit Alianza. España 1994 Pág. 24 .

cada uno de ellos aisladamente, no podría producir nada, ya que en un terreno (naturaleza), un arado (capital) y el esfuerzo de un campesino (trabajo) no producirían nada sin la intervención de un elemento coordinador que los combine en forma adecuada. Este factor es la organización o empresa"⁶⁴.

Se llamó empresario, primeramente, a aquel que compra los factores de la producción a un cierto precio, a fin de combinarlos y obtener un producto que se venderá a otro precio cuyo monto es inseguro en el momento que se produce.

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

Luis Pazos dice: "que la empresa es la unidad de producción tipo en los sistemas de mercado. En los sistemas centralmente planificados también funciona, pero bajo condiciones y características diferentes"⁶⁵.

La empresa surge cuando no es la misma persona quien aporta todos los factores de producción, sino son varios: unos aportan bienes, otros trabajo, otros coordinan y entre todos logran producir.

⁶⁴ DOMÍNGUEZ, VARGAS, SERGIO. Teoría Económica 19ª edición. Ed. Porrúa México 2000. Pág. 147.

⁶⁵ PAZOS, LUIS. Actividad y Ciencia Económica. Ed. Diana. México 1976. Pág. 32.

La figura de empresario es una de las más discutidas en los últimos tiempos. Para algunos, el empresario es sólo un trabajador que cumple con la función de coordinar los factores de la producción; para otros es además el principal responsable del triunfo o fracaso de la empresa y, por lo tanto, con funciones diferentes a las de un trabajador.

En las grandes empresas en donde se distingue en forma clara la personalidad del empresario y sus funciones un grupo aporta el capital (los accionistas o capitalistas), otro trabajo (obreros o empleados) y el empresario, que se personifica en el director general, subdirectores o gerentes, que tienen la función y responsabilidad de decidir qué, cómo, para quién y por qué producir.

Hay quienes afirman que sólo se le puede dar el nombre de empresario a quien arriesga su dinero en una empresa, o sea, el capitalista.

El empresario en la actualidad, requiere de una preparación científica, es decir, un conocimiento teórico, sistemático y organizado de los fenómenos económicos, además de experiencia y creatividad; pues la empresa, en un mercado competitivo, necesita de cambios e innovaciones tan frecuentes y variables como las necesidades y gustos de los consumidores.

Las principales actividades del empresario son:

1.- La organización de la producción.

- El diagnóstico de la situación económica.
- El establecimiento del plan de acción.
- La organización administrativa.
- El control de la ejecución del plan.

2.- El asumir riesgos.

- No tiene ninguna certidumbre sobre la venta de sus productos.
- Sus instrumentos de producción pueden volverse obsoletos.
- Su éxito se traduce en la obtención de un beneficio.
- Sus errores y su incapacidad son sancionados con pérdidas o con estado de concurso mercantil y en su caso hasta la quiebra.

3.- El ejercicio de una función administrativa.

El empresario es aquel sujeto que toma las decisiones dentro de una unidad de producción. Debe buscar fórmulas mediante las cuales pueda ejercer su autoridad con la mínima coacción y máxima cooperación de sus subordinados.

Las empresas se forman con la finalidad principal y primordial de obtener un lucro o una ganancia. El lucro es la causa y fin de las empresas.

Una empresa que no obtiene ganancias no cumple con su finalidad (nos referimos a las empresas privadas que funcionan en un sistema de mercado).

La función social de la empresa es producir bienes y servicios para la comunidad. Cuando una empresa da a la comunidad más bienes y servicios que aquellos que utilizó en el proceso de producción, la empresa cumple con su función social.

Otra función social de las empresas es cumplir con su labor financiera, que es para lo que han sido creadas. Cuando una empresa gasta más recursos de los que da a la comunidad, es decir, obtiene pérdidas, no cumple con su función social, ya que no produce riqueza para la colectividad: es una carga y no la ayuda.

Al producir riqueza la empresa cumple con su función social. Una empresa puede cumplir con otras funciones que son consecuencia de la obtención de lucro:

- Ser vínculo de creación y distribución de la riqueza.
- Crear empleos.
- Mejorar el nivel de vida de los trabajadores a través

de prestaciones e incentivos.

- Generar impuestos.

Al generar impuestos, una empresa, está aportando medios al gobierno para llevar adelante obras de infraestructura, como carreteras, calles, etc.

Una empresa que trabaja con pérdidas absorbe más riqueza de la que crea. Todas las personas que trabajan en una empresa que opera normalmente con pérdidas, viven de otros trabajadores y empresas eficaces. La empresa es un fenómeno económico que responde a una necesidad.

Los hombres forman empresas cuando no tienen los suficientes recursos individuales para lograr una producción mayor y más eficiente. Un solo hombre puede lograr una producción de bienes y servicios: aporte la tierra, capital, trabajo y coordina la producción.

Sin embargo se entiende por empresa, actualmente, la reunión de varias personas que aportan los diversos recursos necesarios para producir y que esperan obtener una ganancia o lucro.

Una empresa se caracteriza por:

- La existencia de un patrimonio.
- La combinación de los factores de producción.

- La distinción entre los sujetos que aportan los factores de producción.
- La venta en el mercado de los productos obtenidos.
- La magnificación del beneficio o lucro.

Las empresas triunfan o fracasan según la preferencia que le dan los consumidores a sus productos.

2.3 CONCEPTO JURÍDICO.

Para estudiar la empresa desde el punto de vista jurídico, considero un sin fin de factores, entre ellos los relativos a su regulación en el marco jurídico nacional y sus aspectos económicos como una condición para alcanzar su desarrollo completo.

Como uno de los conceptos operativos iniciales, el término empresa parte de una óptica económica debemos entender como la unidad económica de producción de bienes y servicios destinados al mercado; también se puede concebir como un conjunto económico que produce un bien o un servicio con el fin de lucro como principal objetivo.

Es importante señalar que en nuestro marco jurídico nacional la empresa desde el contexto jurídico no tiene una regulación especializada como se da en otros países, por esto, se recurre a la doctrina para definirla.

Oscar Vásquez del Mercado indica que la empresa es "un organismo económico que se basa en la organización fundada sobre principios técnicos y sobre leyes económicas, que proporcionan una estructura, regulan su desarrollo y aseguran la eficacia de la productividad".⁶⁶

Joaquín Garrigues señala que es un ente económico aportando fuerzas económicas, capital, trabajo para la obtención de ganancia desde un punto de vista jurídico⁶⁷.

Jorge Barrera Graf establece; " la empresa es una organización de una actividad económica que se dirige a la producción o el intercambio de bienes o servicios para el mercado"⁶⁸

El jurista italiano Ferrara menciona que la empresa es "una organización de personas y bienes para el ejercicio de una actividad productiva cuyo riesgo soporta el empresario"⁶⁹.

⁶⁶ VASQUEZ DEL MERCADO, Oscar, *Derecho Mercantil*, ed. Porrúa, México 1989. Pág. 12.

⁶⁷ Cfr GARRIGUES Joaquín, *Derecho Mercantil*, ed, Porrúa Pág. 15

⁶⁸ BARRERA GRAFF, Jorge, "Derecho Mercantil" ed. Porrúa. México 1998 pagina 23.

⁶⁹ Idem.

El Dr. Fabián Mondragón Pedrero señala que la empresa es “una organización de una actividad económica llevada a cabo por el empresario que se dirige a la producción tanto de elementos materiales como inmateriales con el fin de generar intercambio de bienes o servicio en el mercado en general e intentando obtener una ganancia lícita”⁷⁰; este es, a nuestro juicio uno de los conceptos más completos ya que al toma en cuenta, para efectos jurídicos, los elementos de la empresa, para una mejor comprensión los examinaremos a continuación:

- a) Organización económica que carece de personalidad jurídica en el derecho mexicano (tema que trataré posteriormente).
- b) El titular es el empresario, que está vinculado a la empresa o como lo señalo en líneas anteriores es la condición necesaria para alcanzar la condición de comerciante.
- c) Vinculado a la producción de bienes, servicios y riqueza, participando en el mercado.
- c) El último elemento es el lucro que debe de ser lícito o dentro del derecho.

⁷⁰ Clase impartida en el Posgrado de la Facultad de Derecho de la UNAM el 26 de Febrero del 2001.

En sentido jurídico, la empresa ha sido definida en los siguientes ordenamientos:

En el **Código de Comercio**, en su artículo 75 señala que son actos de comercio, las empresas de abastecimientos y suministros, las empresas de construcciones y trabajos públicos y privados, las empresas de fabricas y manufacturas, las empresas de transportes de personas, o cosas, por tierra o agua, las empresas de turismo, las librerías y empresas editoriales y tipográficas, las empresas de comisiones, agencias de oficina y de negocios comerciales y establecimientos de ventas en publica almoneda, y las empresas de espectáculos públicos; estos son los rubros que el artículo 75 se refiere a la empresa sin definirla y equipararla con los actos de comercio que a nuestro juicio no lo es.

La Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito hace alusión al termino empresa en los siguientes artículos:

-228-C, hace referencia a los certificados de participación y estos podrán constituirse en fideicomisos sobre toda clase de empresas industriales y mercantiles, consideradas como unidades económicas.

-321 que señala "en virtud del contrato de crédito de habilitación o avío, el acreditado queda obligado... y en el pago de los jornales, salarios y gastos directos de explotación indispensables para los fines de su empresa.

-323 y 324 hacen referencia a la empresa con respecto al crédito refaccionario en el caso de que se utilice para sustituir pasivos y además señalan la posibilidad que los bienes producidos con el crédito queden en garantía.

Lo anterior es muestra de que esta legislación no ofrece datos que aporten algún referente sobre la definición de empresa.

La Ley Federal del Trabajo en su artículo 16 señala que se entiende por empresa la unidad económica de producción o distribución de bienes o servicios y por establecimiento la unidad técnica que como sucursal agencia u otra forma semejante sea parte integrante y contribuya a la realización de los fines de la empresa. Esta definición sólo tiene alcance jurídico laboral y no es contemplada por otras legislaciones.

La Ley de Concursos Mercantiles hace referencia al término comerciante como primer elemento en las relaciones comerciales y por último menciona la empresa de la siguiente manera:

-artículo 1, es de interés público conservar las empresas.

-artículo 3, la finalidad de la conciliación (llegar a un arreglo entre acreedor y deudores) es lograr la conservación de la empresa del Comerciante mediante el convenio que suscriba con sus acreedores reconocidos. La finalidad de la quiebra es la venta de la empresa del Comerciante.

La Ley de Navegación en su artículo 16 establece que la empresa desde el punto de vista naviero es la persona física o moral que tiene por objeto operar y explotar una o más embarcaciones de su propiedad o bajo su posesión aunque no corresponda su actividad principal.

La Ley Federal para el Fomento de la Micro industria y Actividad Artesanal nos dice que las empresas micro industriales son las unidades económicas que a través de la organización de bienes de trabajo, materiales o incorporéos de que se sirvan y dediquen a la transformación de bienes.

En todas las anteriores definiciones no hay una uniformidad en el tratamiento del término empresa, con excepción de la Ley Federal para el Fomento de la Micro industria y Actividad Artesanal, que es una de las disposiciones más completas y enfatiza la característica económica en nuestra definición.

Naturaleza jurídica de la Empresa

La empresa no tiene personalidad jurídica en el derecho mexicano, su naturaleza como definición proviene de la economía, como ente que produce riqueza y satisfactores.

El Dr. Fabián Mondragón Pedrero, cita en su cátedra los siguientes criterios para que se han adoptado establecer la naturaleza jurídica de la empresa:

- a) Como un Derecho.
- b) Como una universalidad de hecho
- c) Como patrimonio separado
- d) Como una pluralidad de cosas
- e) Como institución
- f) Como un contrato
- g) Como un negocio jurídico
- h) Como una organización
- i) Opinión del Dr. A. Fabián Mondragón Pedrero.

a) **Como un Derecho:** Se deriva de las relaciones del empresario con los factores de la producción (tierra, trabajo y capital); ésta percepción toma en cuenta sólo el aspecto contrato que realiza el empresario con diversos elementos antes mencionados, dejando a un lado el aspecto relación con los trabajadores ni el patrimonio.

b) **Como una universalidad de hecho:** Integrada por una variedad de cosas que están dentro de la esfera de la empresa, no ligadas entre sí materialmente, pero que aspiran a un tratamiento jurídico unitario; esta forma de darle nacimiento a las empresas no contempla la posibilidad de generar

características particulares que la identifiquen en forma diferente a otras figuras jurídicas solo se queda en una buena intención.

c) **Como patrimonio separado:** Se refiere a que un conjunto de bienes que en interés de un determinado fin y particularmente de la responsabilidad por deudas es tratado, como un todo distinto del resto del patrimonio; esto es inexacto por que la responsabilidad del empresario no disminuye frente a terceros con sólo el patrimonio de su empresa, o dicho de otra manera no hay una división de patrimonios en términos generales.

d) **Como una pluralidad de cosas:** Aquí debemos tomar en cuenta un acervo (empresa) integrado por elementos heterogéneos y sin ningún nexo jurídico; aceptando lo anterior, negaríamos la relación entre los elementos de la empresa.

e) **Como institución:** En esta parte nos referiremos como la causa en el sentido jurídico, que le da vida, diferenciándola de los motivos que el potencial empresario tenga en cuanto a iniciar actividades o no.

f) **Como un contrato:** En esta parte se trata de establecer que la empresa nace a partir de la constitución por medio de un contrato mercantil, situación que es errónea debido a que para realizar actividades de lucro en algunas ocasiones no se requiere determinada formalidad jurídica.

g) **Como un negocio jurídico:** Lo identificaríamos como una combinación de personas que persiguen un mismo fin mediante el acuerdo probable entre empresario, trabajadores y capital, esta forma de identificar tendrá que haber siempre una ofertación y aceptación dejando afuera sólo un elemento; la relación entre empresario y trabajador, en la cual el último tiene un tratamiento de personal subordinado.

h) **Como una organización:** Para explicar la naturaleza jurídica por medio de la organización se debe separar la empresa de su patrimonio de la misma señalando como elemento fundamental la organización, y como consecuencia se separa el patrimonio del empresario lo cual es un error.

i) **Fabián Mondragón** identifica la naturaleza jurídica de la empresa de la siguiente manera; "es una unidad económica que contiene una universalidad de hecho, o de derecho que adolece de personalidad jurídica, que debe estar integrada con los elementos del empresario, patrimonio y trabajadores (como elemento principal)"⁷¹.

No es tarea fácil encontrar la naturaleza jurídica de esta institución, lo que se identifica es que cada una tiene cierto grado de certeza, por lo cual concluyo inicialmente que el mismo concepto de empresa en México es una estructura ideal, siendo superado en otros países por la regulación y delimitación del concepto.

⁷¹ Idem.

ELEMENTOS DE LA EMPRESA:

Encontrar los elementos de la empresa puede ser una tarea complicada, pero es importante señalar a dos autores que nos ilustran en este sentido; para Mario Bauche son:

“ 1. - INMATERIALES:

- a) **Hacienda:** es la totalidad del patrimonio de la empresa, es decir todo lo susceptible de ser valorado económicamente.
- b) **Aviamiento.** Se refiere a la organización de la empresa, representada en el banco de datos de los clientes, periodicidad de venta, lista de proveedores, y todo lo que traiga como resultado el control óptimo de los datos más importantes.
- c) **Derecho de arrendamiento:** Es un derecho irrenunciable que el empresario debería tener por un periodo de 10 años, de derecho de arrendar el bien inmueble, calculados de la siguiente manera; 5 años para recuperar la inversión y otros 5 para obtener ganancia.
- d) **Propiedad Industrial:** Que se expresa a través de los siguientes elementos:

1. Otorgamiento de patentes de inversión
2. Modelos de utilidad
3. Diseños Industriales
4. Marcas
5. Avisos comerciales
6. Nombres comerciales
7. Denominaciones de origen
8. Secretos industriales.

e) **Propiedad Intelectual:** Mario Bauche establece el aspecto de la Propiedad Intelectual en el sentido que dentro de la empresa se dé el caso de la creación de alguna obra literaria producida por un trabajador, lo cual tendría como consecuencia que los derechos patrimoniales o de explotación de la obra pudiera ser transferidos desde el inicio a las empresas.

2. - MATERIALES:

- a) **Maquinaria;** referente a los aspectos de tecnología en la empresa
- b) **Materia prima;** Como un elemento básico en la producción.
- c) **Muebles;** referente a todo el mobiliario de la empresa.
- d) **Terrenos;** para establecer físicamente la empresa.

3. - HUMANOS:

- a) **Empresario;** que se divide en individual y colectivo (dos o más personas)⁷²
- b) **Auxiliares;** pudiendo tener un tratamiento desde el punto de vista laboral como dependientes de la empresa o independientes, que prestan sus servicios a varios patrones.

A mi juicio esta es una de las clasificaciones más completas del ámbito de la empresa en el contexto jurídico.

Fabián Mondragón nos establece que los elementos más importantes son los siguientes:

- a) **Patrimonio:** Considerado como el activo de la empresa
- b) **Empresario:** persona física o moral;
- c) **Trabajadores:** auxiliares para el desarrollo de la empresa⁷³.

⁷² En nuestro país se tiene la creencia popular que el término "empresa" es sinónimo o alude solamente a la sociedad mercantil, esto es incorrecto, una empresa puede ser fundada por una sola persona.

⁷³ BAUCHE GARCIA, Diego. *La Empresa*. Edit. Porrúa, México 1985. Pág. 23.

2.3 CLASIFICACIÓN DE LA EMPRESA EN FUNCIÓN AL ÁMBITO GEOGRÁFICO.⁷⁴

La empresa cuenta con una estructura organizativa y un conjunto de derechos de propiedad determinados y suele clasificarse de distintas maneras, la tipología más relevante se establece según cuatro aspectos: tamaño, actividad, ámbito geográfico y propiedad del capital

Por cuestiones del tema que trato, sólo me referiré a la clasificación en función del ámbito geográfico, así tenemos que las empresas pueden actuar en su país como empresas nacionales o corporaciones multinacionales.

Las **nacionales** se mueven únicamente en el ámbito de un estado, pueden ser **locales**, cuando efectúan la mayor parte de sus ventas en una ciudad o en un pueblo, y también son **regionales**, si las ventas se realizan en una región o una comunidad autónoma.

La corporación **multinacional** es la forma que ha adquirido la empresa al intentar escapar de los confines, de la jurisdicción de una nación y extender su dominio corporativo en otros territorios soberanos, además de su país de origen.

⁷⁴ Cfr. GRAVELLE, Hugh y REES Ray, *Microeconomía*, Editorial Alianza, España, 1984, Pág. 174.

Los tipos de empresas o corporaciones multinacionales son:

- **Internacionales:** desarrollan cualquier estrategia para entrar y trabajar en otros países, excepto la inversión directa.
- **Multinacionales:** realizan sus operaciones en el extranjero de forma similar en su estructura y política a sus operaciones internas, estando dispuestas a destinar los recursos sin hacer distinción de las fronteras nacionales en el país origen.
- **Transnacionales:** pertenecen y son manejadas por personas con diferentes orígenes nacionales.
- **Supranacionales:** carecen de cualquier vinculación con países, operan obteniendo el capital en distintas partes del globo según las conveniencias, desplazándolo en cualquier momento de un lugar a otro.⁷⁵

ANTECEDENTES DE LA EMPRESA EN MÉXICO.⁷⁶

El Estado mexicano en el porfiriato genera un apoyo total a las empresas mediante la adquisición de tecnologías, equipos asistencias técnicas en Europa y en un segundo término en los Estados Unidos. Este conduce a un gradual desmantelamiento de los grupos de trabajo en cuestión, que tienen su epílogo en la Revolución, la que establece un nuevo derrotero que exige

⁷⁵ Cfr. **DÍEZ**, De Castro Emilio y otros, Economía y Organización de Empresas. Edit. Algaida Editores, S. A., Madrid, España. 1996. Pág. 12 a 14.

⁷⁶ Cfr. **MEDINA**, Cervantes José Ramón, El Estado Mexicano entre la Inversión Extranjera y los Grupos Privados de Empresarios. Edit. Premio la red de Joñas, México, 1984, Pág. 100.

identidad de los cuadros científicos, lo que lleva a una animadversión del gobierno y sus caudillos con la clase científica, la que era producto de la elite porfiriana.

Es hasta el año de 1935 en que se crea el Consejo Nacional de Educación Superior y la Investigación Científica, punto de partida para otros organismos (1942), como la Comisión Impulsora y Coordinadora de la Investigación Científica; en 1950 nace el Instituto Nacional de Investigación Científica, el que se modifica en 1961.

Estos institutos, carecieron de presupuesto adecuado sin encuadramiento dentro del esquema de desarrollo nacional y por ende sólo cumplieron parcialmente con los objetos que les sirvieron de puntal para su constitución, con mas inclinación a la investigación básica que a la aplicada.

Lo anterior empezó a hacer crisis en la década de los sesenta, debido a que el apartado tecnológico no respondía a la estrategia de desarrollo estabilizador, además la mayoría del gasto público, proviene de los recursos del sector público, el que por consiguiente tiene los cuadros de investigación, por lo que sólo la vigésima parte de los investigadores estaban incorporados en la inactiva privada y en especial en la rama de productos químicos farmacéuticos.⁷⁷

⁷⁷ Idem.

La misma composición industrial, empuja a los empresarios a recurrir al mercado de los Estados Unidos a la adquisición de tecnologías, cuyos licenciantes (o también llamados vendedores) la venden obsoleta, sin adecuación a los requerimientos para un país como México, en el que recurso capital es escaso y por contra el de mano de obra es abundante, que exige una incorporación progresiva de la fuerza de trabajo.

Entre las características que se consideran para la adquisición de la tecnología, se pueden considerar:

- a) A la proporción de factores;
- b) Al tamaño del mercado;
- c) A la disponibilidad de los insumos físicos nacionales; y
- d) A la preferencia de los consumidores.

En la práctica, sólo rige la anotada en la fracción b), que considera la instalación de plantas más allá de la respuesta momentánea del mercado, con el objeto de tener capacidad instalada para dar respuesta a incrementos en la demanda.

El complejo comercio de tecnología, produjo una interminable serie de conflictos económicos- jurídicos entre licenciantes y licenciarios. Estos últimos sufrieron una mengua en sus intereses económicos y ataduras para

efecto de tomar decisiones con relación al destino de los bienes finales, innovaciones tecnológicas, volúmenes de producción, etc.

Lo anterior condujo a la adquisición de tecnología por diversos mecanismos, los que van desde los paquetes (maquinaria, asesoría técnica, instalación, preoperación arranque, asistencia técnica, regalías, licencias, marcas, etc.). Las licenciatarias son empresas nacionales, de inversión conjunta, estatales y transnacionales.

Todo esto se fue agravando, y en 1950, de 2, 120 patentes solicitadas el 14% era a favor de nacionales; en cambio para 1960, de 4, 112 patentes solicitadas el 16% correspondieron a mexicanos; en 1970, de 8, 049 patentes el 7.0% es a favor de los nacionales y para 1972, de 5700 patentes, el 9.5% fue acreditado a los nacionales. Esta centralización, en buena parte detiene el avance tecnológico de las empresas mexicanas al no establecer dentro de sus prioridades la generación de invenciones en nuestro país.⁷⁸

Concentración económica empresarial.

Las transformaciones en la economía y la política mexicanas ocurridas durante los últimos años han sido, en buena parte producto de la acción

⁷⁸ Cfr. MEDINA CERVANTES José. Op cit Pág. 101 a 104.

política del sector empresarial, constituido en protagonista central de un notable proceso de cambio.

A lo largo de varios sexenios presidenciales, se ha presenciado la irrupción en la escena política de un empresariado que, sorpresivamente, abandonó su tradicional discreción relativa de asuntos públicos para demandar la ampliación de sus márgenes de participación y que, respaldado por su gran poder económico, promovió un nuevo proyecto de país. La coincidencia de muchos de sus planteamientos con los de una nueva generación de líderes políticos ha llevado a la reformulación del modelo del desarrollo y transformaciones fundamentales en el Estado mexicano.

Los beneficiarios de este proceso es un amplio encabezado por las grandes transnacionales, los grupos financieros y las empresas exportadoras, que a su vez han adquirido una fuerte responsabilidad en la medida en que de su eficacia depende el éxito del nuevo modelo económico del país.⁷⁹

A partir de 1971, gobierno del Presidente Echeverría, los funcionarios cuestionaban la eficacia y sentido social del sector empresarial, más no la importancia de la empresa para el desarrollo del país. La evaluación de la empresa privada y de sus dirigentes, se inicia durante la campaña política del que más tarde dirigiría México, con base en la política económica del

⁷⁹ PUGA, Cristina, México: *Empresarios y Poder*, Edit. Miguel Ángel Porrúa, S. A., Primera edición, México, 1993, Pág. 9.

desarrollo compartido, que exigía corresponsabilidad y una conducta diferente de los empresarios.

Este incidente que generó la caída del dirigente de la COPARMEX, siendo este el inicio de la delimitación de campos entre el gobierno y los empresarios, cuya radicalización queda a cargo del grupo Monterrey, que se refugia en la COPARMEX para jefaturar a los empresarios mexicanos.⁸⁰

Este ambiente fue campo fértil para modificar las estrategias empresariales, para de hecho enfrentarse al Estado. Las organizaciones empresariales CONCAMIN, CONCANACO, CANACINTRA, ABM, AMIS, COPARMEX y otros de carácter agrícola como la CNPP, la UNAM, Consejo Mexicano de Hombres de Negocios y la influyente Cámara Americana de Comercio de México, mostrando en esa época poca eficacia, para sortear la encrucijada en que se encontraba la empresa privada.

El 7 de mayo 1975 se crea el Consejo Coordinador Empresarial, que aglutina a todos los organismos empresariales, y que sin lugar a dudas es la cúpula de donde emanan las normas para todo el sector privado.⁸¹

Es importante mencionar los problemas que surgieron a finales del año 2002 entre la CANACINTRA y el CONSEJO COORDINADOR EMPRESARIAL,

⁸⁰ Idem.

⁸¹ MEDINA CERVANTES, Jose Op. Cit. Pág 180 y 181.

al desafiliarse al primero por problemas en sus elecciones, lo anterior lo comento para mostrar la trascendencia de estas entidades en la vida económica de nuestro país.

La nueva estrategia empresarial.

Durante el período de Miguel de la Madrid, el discurso empresarial se incorporó imperceptiblemente al discurso oficial. Demandas tales como reprivatización de la economía, "adelgazamiento" del aparato estatal, reducción del gasto social del Estado y fin del proteccionismo arancelario, que habían sido defendidas por el grupo más poderoso de la burguesía mexicana, se convirtieron en puntos básicos de su gobierno.

En este período aparece una grave crisis económica considerada por los límites de un patrón de acumulación basado en el mercado interno y un apoyo irrestricto al campo generando un aumento creciente de la capacidad productiva ociosa, acompañada de una inflación sin precedentes.

Los problemas económicos continuaron no sólo en México sino en varias partes del mundo, con el consiguiente endeudamiento externo que ello genera, los productores mexicanos resistieron como pudieron las limitaciones del mercado mundial, disminuyó la inversión extranjera y las consecuencias

sociales de todos conocidas.⁸²

De esta manera, podemos ver el largo regateo entre empresarios y Estado mexicano que se inició en el sexenio de Echeverría y encontró sus momentos más críticos en la devaluación y fuga de capitales de 1976 y en la nacionalización de la banca seis años más tarde, para proseguir su marcha hasta la firma del Pacto de Solidaridad Económica en el año electoral de 1988, entendiéndose como la búsqueda de un modelo alternativo de desarrollo que permitiera al capitalismo mexicano recuperar su ritmo de acumulación.

LOS EMPRESARIOS MEXICANOS EN LA DÉCADA DE LOS NOVENTA Y EL FUTURO DE LA EMPRESA NACIONAL

Con el arribo de Carlos Salinas de Gortari a la presidencia de México en 1988 se inicia una nueva época de entendimiento entre el Estado mexicano y la cúpula empresarial, producto de una nueva alianza política que se gestó desde el sexenio anterior.

El nombramiento de Claudio X. González como asesor de la presidencia para asuntos económicos, señalaba en forma discreta, al grupo que promovía y se beneficiaba del nuevo acuerdo con el gobierno identificados como tecnócratas.

⁸² Puga, Op Cit, pág 157 a 169.

Económicamente se ha beneficiado a una elite de grandes empresarios propietarios y directivos de un pequeño núcleo de grandes empresas exportadoras nacionales y transnacionales, tiendas departamentales y de autoservicio, casas de bolsa.

Carlos Salinas buscó recuperar la confianza del capital como precondition necesaria para reiniciar el desarrollo productivo del país, generando importantes acciones del gobierno, que empezó a aplicar de manera cautelosa el programa liberal de los empresarios, aunque nunca con la profundidad suficiente como para que éstos se sintieran completamente satisfechos.

Los rasgos principales del modelo económico de Salinas de Gortari, ya estaban claramente delineados desde el tercer o cuarto año del régimen de Miguel de la Madrid, al ser pieza importante en su gobierno, algunos puntos son: reducción del aparato burocrático, desregulación de diversas áreas incluida la inversión extranjera, privatización de empresas paraestatales, apertura hacia los mercados externos, todo lo cual suponía un nuevo empresariado más dinámico y competitivo.

A principios de los años noventa se dio el reforzamiento de los grandes grupos económicos y a la formación de otros nuevos; se crean algunos monopolios y una pronunciada estratificación empresarial que tendía a separar

cada vez más a las grandes empresas exportadoras de las pequeñas industrias destinadas a un mercado interno cada vez más competido.

El proceso de privatización de la economía, de gran importancia sobre todo en el impacto comercial de México, lo cual incluye dos renglones importantes: la venta de empresas estatales y la apertura a la inversión privada de amplios sectores económicos hasta reservados al Estado.⁸³

En cuanto al primer punto, los gobiernos de la Madrid y Salinas desincorporaron de 1983 a 1991, 729 empresas paraestatales mediante diversos procedimientos que incluyeron su fusión, liquidación, extinción, transferencia y venta. Bajo este último procedimiento, para fines de 1990 se habían vendido al sector privado 197 empresas industriales y comercializadoras en muy diversas ramas, un buen número de las cuales se contaban entre las mayores del país. El número aumentó durante 1991, año en el cual fue vendida Teléfonos de México y puestos en venta todos los bancos del país.

Aunque en su momento todas las organizaciones y sectores empresariales pugnaron por la reducción y la venta de las empresas del Estado, a la fecha puede decirse que han sido grandes consorcios y grupos económicos los que más se han beneficiado de la desincorporación de dichas empresas.

⁸³ Idem.

Un ejemplo es la desregulación del transporte, que simplificó la utilización de las carreteras federales por parte de los particulares.

Con ello abrió nuevas posibilidades no solamente a las empresas que quisieran distribuir su propia producción, sino a compañías nuevas e incluso a transportadoras estadounidenses que obtuvieron autorización para trasladar mercancía fronteriza proveniente de la maquila sin necesidad de trámites especiales, además de generar una nueva política de construcción de carreteras a través del financiamiento privado.

Un segundo grupo de cambios que han afectado la composición del empresario tiene que ver con la reorientación de los mercados al exterior.

Con la entrada al Acuerdo General sobre Tarifas y Comercio Exterior (GATT) en 1986, las políticas de desarrollo del Estado mexicano experimentaron un rotundo giro que, pareció destinado a beneficiar principalmente a las grandes empresas.

En 1986, cuando se ingresó formalmente al acuerdo, en la Secretaría de Comercio en aquella época no cumplió con la promesa de entrar al GATT en forma gradual, lo cual pasa de la siguiente manera: en menos de 18 meses el proteccionismo se había desmantelado y con él las dificultades para la importación de artículos extranjeros. Para diciembre de 1987 los aranceles se habían eliminado casi por completo y solamente subsistía la prohibición de

importar medicinas y automóviles. La inundación de artículos de importación empezaba a afectar seriamente la producción nacional, mientras que la falta de infraestructura para la exportación situaba en condiciones difíciles a industrias obligadas a establecer convenios desventajosos para colocar sus productos en el extranjero.

La apertura comercial favorece, al comercio con la capacidad de importar grandes volúmenes de artículos extranjeros y a la industria que tiene la capacidad de importar grandes volúmenes de artículos extranjeros pero lo anterior generó grandes problemas en la industria nacional no acostumbrada a competir en un mercado abierto.

A la fecha, siguen siendo grandes las empresas y las transnacionales las que concentran el mayor porcentaje de la exportación -así como la importación- mientras que los estratos empresariales inferiores se deterioran visiblemente.

Junto con la apertura comercial se empiezan a sentar las bases para atraer a México la inversión extranjera que se había retraído considerablemente en los años precedentes, lo anterior se manifiesta en el aumento de capital transnacional tanto en las compras de empresas estatales como en nuevas formas de asociación con el capital nacional.

Es importante resaltar lo siguiente de manera de resumen:

1. La estructuración de un nuevo discurso, sustituyendo las ideologías conservadoras y nacionalistas sustituyéndose por un proyecto que responde a las exigencias de la economía mundial.
2. La implantación, de una nueva estrategia ligada al capital financiero, a los grandes grupos económicos y a las empresas transnacionales a través de un modelo de desarrollo nacional, dejando en abandono a la pequeña y mediana empresa.
3. El ascenso de una nueva élite empresarial y el establecimiento de nuevas bases de colaboración que incluyen el ingreso de empresarios a la esfera del poder a través de mecanismos.
4. Una nueva disposición empresarial a ocupar puestos públicos ya sea en colaboración con el partido oficial o desde la oposición sin renunciar a su calidad de empresarios, sino más bien esgrimiendo su experiencia en los negocios como antecedente que los califica.

Lo anterior muestra un doble movimiento empresarial. En lo económico, la búsqueda de nuevas formas de integración al mercado mundial, además de la reducción casi total de límites a la inversión extranjera y la privatización de empresas estatales, permiten la consolidación de una política empresarial acorde a los momentos actuales controlando los sectores más importantes de la producción nacional.

En lo político, un nuevo pacto entre estos sectores y el grupo gobernante replantea los principios y las relaciones entre los diversos factores reales de

poder, estableciendo no de manera oficial topes de aumento salarial y políticas económicas que se tienen que cumplir de cualquier manera.⁸⁴

2.4 LA EMPRESA INTERNACIONAL⁸⁵

La expansión internacional es más compleja de dirigir que la expansión hacia nuevos mercados internos. La entrada en nuevos mercados exteriores proporciona oportunidades pero, al mismo tiempo, enfrenta a las empresas a nuevos retos competitivos así como a una mayor competencia local e internacional. Por ello, estas empresas tienen determinados aspectos diferenciales o características propias que las diferencia del resto de empresas.

Cabe destacar, como una problemática propia de estas empresas y que las diferencia de las demás, el hecho de que operan en diversos mercados geográficos con distintas monedas nacionales, distintos niveles culturales, legislaciones laborales, fiscales, mercantiles, etc. En consecuencia, la definición de la estrategia y su puesta en marcha deben contemplar, necesariamente, estos aspectos, además de los que le son propios a la empresa.

⁸⁴ PUGA, Op Cit, Pág.-181 a 204.

⁸⁵ MEDINA CERVANTES, José. Op. Cit. Pág. 29

Cooperación Internacional.

La Cooperación Internacional es fundamental en el ámbito empresarial , entendida como aquella "transferencia de recursos humanos, tecnológicos y financieros de un Estado a otro (o de una agencia o empresa a otra) a fin de facilitar el logro de objetivos de interés común. Tales objetivos pueden ser de orden económico, político social, cultural o de cualquier otra naturaleza". ⁸⁶

La Cooperación Internacional como elemento de la asistencia oficial para el desarrollo nace después de la segunda guerra mundial como instrumento de la política externa de las grandes potencias de la época. Su evolución refleja los cambios en la política exterior de los países que la proporcionan a los que, ahora, será necesario agregar otros actores: entre ellos las empresas, particularmente las transnacionales.

El siguiente término a considerar es el de "escenario 'internacional y lo defino como uno factor indicativo por los fenómenos de globalización; regionalización.

Conceptos como la responsabilidad social, filantropía empresarial, entre otros, tienden a ser comunes en el lenguaje de la clase empresarial. Tradicionalmente, la empresa se debía únicamente a sus accionistas. Pero últimamente una organización responde a un amplio número de públicos:

⁸⁶ Ídem.

accionistas, clientes, trabajadores, administración, comunidades locales, la sociedad en general, proveedores, medios de comunicación, etc.

Es importante referir que las decisiones de las empresas cada vez tienen mayor profundidad, influencia y ámbito de incidencia en la vida cotidiana de miles y millones de personas. Y este hecho creo que puede llegar a suponer un serio desafío a la legitimación social de sus acciones.

Cabe mencionar que hay temas que han ganado legitimación social a partir de los últimos años como son los ambientales, calidad de vida, pobreza, educación, deporte, cultura. Estas nuevas orientaciones favorecen un paulatino cambio de la imagen pública de las empresas, hecho que implica promover sus valores, así como su visión y misión en la comunidad.

Dicho lo anterior, las organizaciones empresariales a nivel internacional empiezan a generar redes, alianzas y cooperación conjunta ejerciendo más prácticas y acciones sistemáticas de su responsabilidad social hacia la comunidad y, conjuntamente, empiezan a obtener beneficios, tanto en sus rentabilidades como en los proyectos o causas sociales que deciden promover o apoyar, sin dejar a un lado su principal objetivo, la maximización de sus rendimientos.

En un estudio realizado por el CSR (Corporate Social responsibility in Europe), en noviembre del 2000, se demostraba que, efectivamente, desde el

punto de vista del consumidor, el hecho de que una empresa tome conciencia de su responsabilidad social y actúe consecuentemente, es relevante. Asimismo la mayoría de los ciudadanos europeos, y cada vez mas los americanos, creen que todavía el sector privado no pone suficiente a sus responsabilidades de carácter social.⁸⁷

Puedo resumir en los siguientes puntos la importancia del tema de la empresa internacional:

1. La empresa manifiesta su responsabilidad social, facilitando al conjunto de sus trabajadores en el entorno económico y social.
2. Se facilita la cohesión a nivel interno y se motiva a los trabajadores; en efecto al adherirse a una acción de tipo humanitaria o social
3. Se debe beneficiar el prestigio y la imagen de la asociación frente a la opinión pública.
- 4 . Capacitación de nuevos clientes y conservación de los actuales; mediante la colaboración con alguna ONG, mostrando el respeto a la vida social del consumidor.

⁸⁷ Ibidem. Pág. 56

5. **Incentivos fiscales:** al ser la entidad una asociación declarada de utilidad pública o fundación, en varios países la legislación contempla para las aportaciones realizadas una deducción impositiva importante.

6. **Alternativa a la publicidad convencional;** la empresa puede ahorrarse la contratación de medios y con estos fondos apoyar a la ONG que mediante su notoriedad pública se revertirá en los medios de comunicación.

7. **Posibilidad de un incremento de las ventas;** la empresa puede utilizar como argumento de ventas el apoyo a una causa social, asociándola a un producto o servicio.

Lo anterior refleja la preocupación de la empresa a nivel internacional, en lo concerniente a su desarrollo e imagen.

Participación entre empresas

Esta estrategia de acción supone que la empresa no busca ningún tipo de socio con quien colaborar si no que ella misma decide realizar alguna actividad concreta.

Podemos nombrar dos formas que pueden adoptarse:

- a) Creación de Fundaciones Sociales.
- b) Creación de Códigos Éticos Internos.

El primero tiene que ver con la imagen de retribuir parte de las utilidades a la sociedad por medio de fundaciones altruistas que busquen establecer el buen nombre de la empresa.

Por lo que toca a la creación de códigos éticos que indican los compromisos sociales de las empresas en cuestiones ambientales o de garantía de condiciones laborales dignas de sus trabajadores.

Cooperación empresarial.

Se entiende por cooperación empresarial para el desarrollo, el conjunto de medidas y acciones encaminadas a conseguir la creación de la estructura empresarial buscando copiar la consolidación de las empresas en los países en desarrollo.

La bondad de este tipo de cooperación es ampliamente cuestionada por diferentes sectores que aducen que beneficia más al exportador que al país receptor y, además, vulnera los principios de libre competencia y distorsiona el mercado.

Acciones de cooperación empresarial.

En este punto pretendo encontrar espacios de colaboración común entre empresas y organizaciones empresariales de países desarrollados y de

países en desarrollo por medio de acciones que fortalezcan a los entes económicos en general.

Lo anterior puede darse mediante la difusión de medios de comercialización, estrategias de venta y en general toda información incluyendo la tecnológica que tengan las empresas del primer mundo, lo cual permita que las empresas que están en los países subdesarrollados tengan un avance mayor y como consecuencia sean mas competitivas.

Acciones formativas.

El objetivo de estas acciones es la creación de nuevas empresas y potenciar las ya existentes, contribuyendo de este modo al desarrollo económico y social y a la lucha contra la pobreza. Las acciones formativas se han centrado en la creación y gestión de empresas, en la internacionalización de empresas y en la formación especializada en el ámbito sectorial.

La participación de las Organizaciones No Gubernamentales (ONG) es importantes, ya sea a través de carteles, pancartas, y del uso de publicidad pueden reconocer el esfuerzo de una empresa en el ámbito social, y utilizando los mismos medios desacreditar a un ente económico.

Desarrollando las características principales de la empresa internacional, estoy en posibilidades de ingresar al estudio de la empresa transnacional.

2.4.1 CONCEPTUALIZACIÓN DE EMPRESA TRANSNACIONAL⁸⁸.

Las múltiples facetas que reviste el concepto de empresa transnacional, conlleva a confusiones motivadas por la diversidad de enfoques, bien sea jurídico, económico, sociológico, geográfico, de la nacionalidad del inversionista o del receptor, por la integración de bienes etcétera.⁸⁹

La empresa transnacional es aquella que a partir de una casa matriz habitualmente situada en un país desarrollado, expande y universaliza sus actividades en el ámbito global, en beneficio de los intereses de los inversionistas del país central.

Las transnacionales también se conocen como controladoras y las defino como la estructura jurídica mediante la cual la Administración se sirve para centralizar la toma de decisiones de un grupo determinado de empresas.

Esto se da por medio de una empresa dominante, y una o varias empresas dominadas dependiente de ella, forman un grupo, y son reunidas bajo una supervisión y control de la controladora.

El primer país que se preocupó por su regulación fue Estados Unidos (USA), en el Estado de Nueva Jersey el cual promulga una ley para

⁸⁸ DÍAZ, Muller Luis, *EL SELA LAS MULTINACIONALES LATINOAMERICANAS*, Segunda edición, Edit. Instituto de Investigaciones Jurídicas - UNAM, México, 1987, Pág. 53

⁸⁹ MEDINA CERVANTES, José, *Op Cit.* Pág. 24.

asociaciones generales que permitiera a las sociedades constituirse con el propósito exclusivo de poseer acciones de otras compa inas, tiempo despu es al generarse varias fusiones y como consecuencia varios monopolios, en 1890 se genera el decreto Sherman que prohibía todo tipo de combinaciones o acuerdos desfavorables que condujeran a restringir el comercio.

En México las circunstancias son distintas, la causa que dan origen a las empresas controladoras y sólo fueron vistas como una combinación de formas y formulas jurídicas mediante las cuales se procuran la coordinación de capitales y decisiones de una o de varias sociedades por otra sociedad; en la actualidad vemos que legislaciones como la Ley para Regular las Agrupaciones Financieras, así como el Código Fiscal de la Federación y la Ley del Impuesto sobre la Renta toman en cuenta a este tipo de agrupaciones.

2.4.2 SURGIMIENTO DE LA EMPRESA TRANSNACIONAL.

Se da cuando termina la etapa del colonialismo abierto e independizada la mayoría de los países colonizados. Las grandes empresas crean nuevos métodos y una nueva organización, con el objeto de adaptarse a la nueva situación geopolítica. Esto sucede despu es de la Segunda Guerra Mundial. .

El capital de este tipo de empresa, aunque nacional en un principio, con el tiempo se convierte en internacional, lo cual establece una de las bases de la globalización de la economía.

Inicialmente, la producción se realiza en el país sede de la empresa, pero más tarde la misma establece sucursales en los países en donde se localizan sus principales mercados, en donde están sus compradores o consumidores, como ejemplo menciono a Ford, General Motors, Coca Cola, Pepsi Cola, Nissan, Volkswagen, Mercedes Benz, Nestlé, entre otras muchas. Uno de los objetivos es la mano de obra barata y materia prima locales también contribuyen a este propósito con el objeto de abatir costos.

Esta política es importante, principalmente en los países en desarrollo, no sólo en lo económico, sino también en lo social y en lo político. Se experimentan cambios en la estructura económica de las empresas, debido a su crecimiento horizontal o vertical aunque pueda haber otros motivos. En relación con el comercio exterior el Estado pierde alguna libertad para su manejo: mucho más libertad pierden las empresas medianas y pequeñas las cuales, poco a poco son absorbidas por la gran empresa o eliminadas del comercio local.

Las transnacionales, llevan tecnología de "punta" a los países en donde se encuentran sus ensambladores, invierten en infraestructura económica (agua, vías de comunicación, electricidad, etc.), crean empleos, crean plantas de aprovisionamiento de materia primas motivando al Estado para que legisle en materia de inversión extranjera a efecto de proteger los recursos naturales de la nación, así como otorgar seguridad jurídica sobre la participación del

trabajador en la empresa, sobre el mercado de dinero y de capitales, sobre patentes y marcas, sobre comercio interior y exterior, etc.⁹⁰

2.4.3 CARACTERÍSTICAS DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES EN MÉXICO.⁹¹

Las empresas transnacionales han alcanzado una participación importante y difundida en el conjunto de la actividad industrial en México, estas se ubican preferentemente en los sectores de mayor importancia económica en los países

El tamaño de las filiales establecidas en México es marginal respecto a las empresas transnacionales respectivas, pero al mismo tiempo notablemente mayor que el de las empresas nacionales con las que compiten en sus sectores.

Hay marcadas diferencias entre las empresas que se proyectan sobre las características de los sectores en que predominan las empresas transnacionales y aquellos en que predominan las empresas nacionales, como por ejemplo el tamaño de las plantas, la relación capital - trabajo, la productividad, el nivel de remuneraciones y la tasa de rentabilidad bruta,

⁹⁰ GÓMEZ, Granillo Moisés y GUTIÉRREZ Rosas Rosa María, *Introducción al Derecho Económico*, Primera edición, Edit. Esfinge, México, 1995, Pág. 55 a 57.

⁹¹ FAJNZYLBER, Fernando y MARTÍNEZ Tarrago Trinidad, *Las empresas transnacionales: Expansión a nivel mundial y proyección en la industria mexicana*, Tercera reimpresión, Edit. Fondo de Cultura Económica, México, 1987, Pág. 353 a 361.

siendo superior en los sectores productivos donde predominan las empresas transnacionales.

Por lo que toca a las empresas transnacionales en el sector industrial tiene un impacto negativo y cuantitativamente importante sobre el sector de México. Su comportamiento respecto a exportaciones es similar al de las empresas nacionales, pero su coeficiente de importación es superior.

Las empresas transnacionales se expanden más rápidamente que las empresas nacionales; en su crecimiento recurren cada vez más al expediente de adquirir empresas locales y financian su expansión, en una porción creciente, con recursos financieros captados en el país.

Se deben encontrar formas para que estas entidades económicas aparte de generar importantes ganancias dejen en los países en vías de desarrollo la tecnología que ocupan y el pago de impuestos por su actividad debe calcularse en base a sus ingresos y no por salidas fiscales para no hacerlo.

2.5 ANÁLISIS DE LA ECONOMÍA GLOBAL.

2.5.1 EL PROCESO DE LA GLOBALIZACIÓN Y EL CONTEXTO GLOBAL.⁹²

El impulso tecnológico detectado a principios de siglo ha continuado imparables, modificando en muchos casos la escala eficiente de operación. Ello ha conducido a la aparición de industrias globales, en las que la existencia de fuertes economías de escala en la producción permite abastecer la demanda mundial desde un número reducido de plantas productivas.

En otras industrias no se ha llegado a estos extremos, pero, a pesar de lo anterior, podemos encontrar serios intentos de racionalizar el diseño y manufactura del producto en sectores como los de un automóvil, material de oficina, transportes industriales, materiales para la construcción y material eléctrico.

En los últimos años, la economía mundial ha atravesado por un período de convulsiones profundas debido a cambios en la división internacional del trabajo, que han propiciado agudos desequilibrios económicos en la gran mayoría de los países, y han fomentado un proceso de cambio estructural que

⁹² CUERVO, García Álvaro y otros. *Introducción a la administración de empresas*. Segunda edición, Edit Civitas, S. A. Madrid, España, 1996. Pág. 144 y 145.

sé esta dando tanto en las relaciones económicas internacionales como en el interior de las economías de casi todas las naciones.

Entre las tendencias fundamentales que se pueden observar en el entorno mundial, pueden mencionarse cambios drásticos en aspectos tales como el uso de materias primas, ya que los productos primarios muestran una tendencia decreciente en importancia en la producción mundial, siendo sustituidos por materiales sintéticos; el factor mano de obra ha perdido importancia relativa como componente de la producción, debido a la automatización de procesos industriales.

El comercio exterior ha mostrado un aumento dramático, siendo su tasa de crecimiento mayor a la que se tiene en la demanda doméstica de la mayoría de los países, énfasis en la producción de bienes industriales, pues los productos manufacturados han mantenido su valor.

Así mismo, el comercio internacional muestra un gran auge mayor en la comercialización de bienes intermedios que en productos terminados. Uno de los sucesos más serios de la economía mundial en los últimos años es la universalización del sistema financiero internacional. Los flujos financieros en el ámbito internacional superan el flujo de bienes en la proporción de 50 a 1. Esta situación profundiza la interdependencia entre las naciones del orbe.

Estas tendencias tienen como determinante común la tecnología. Los cambios tecnológicos han propiciado modificaciones en la composición de la producción en el ámbito mundial, y de manera fundamental en la industria manufacturera, transformando los procesos de producción mediante la incorporación de nuevas tecnologías, y restando importancia a las materias primas naturales y a la mano de obra en los costos de fabricación.

Todo esto ha traído como consecuencia la globalización de los mercados y de la producción.

El concepto de globalización implica considerar al mundo como el mercado, fuente de insumos y espacio de acción, tanto para la producción como para la adquisición y comercialización de productos.

Puedo resumir el concepto de globalización como un fenómeno que está compuesto por dos elementos fundamentales: el mercado global y la producción global, lo cual representa atractivas ventajas para las industrias de diferentes países que buscarán aprovecharlas a fin de mejorar sus niveles de competitividad, para lo cual 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.⁹³

⁹³ Cfr. LOYOLA, J. Antonio y SCETTINO Macario, *Estrategia empresarial en una Economía Global*, Editorial Grupo Iberoamérica, S. A. de C. V., México, 1994, Pág. 3 a 8.

La globalización en mi punto de vista es democrática para todos los países, sin importar el desarrollo tecnológico que tenga cada nación, por lo que este fenómeno económico debe verse desde una perspectiva positiva para que los países menos desarrollados sean destinatarios de tecnología y no ser solo una entidad receptora del excedente de producción de los productos de los países desarrollados.

La homogeneización de los gustos y preferencias de los consumidores, que permite ofrecerles a todos el mismo producto ha dado lugar a lo que se conoce como empresa global pura, que basa su estrategia en obtener unos costes reducidos mediante la explotación de economías de escala de producción. Para ello se centralizan los procesos productivos y las actividades de ingeniería y diseño en muy pocas instalaciones en todo el mundo.⁹⁴

Se aplica en la actualidad conocimientos tecnológicos, capacidad organizativa o imagen de marca en varios países y en una empresa se decide producir en el exterior si se le dan tres condiciones:

- a) La posesión de unos activos intangibles, que proporcionan una ventaja sobre las empresas nacionales. Entre ellos, se encuentran los conocimientos tecnológicos o comerciales, la reputación y la capacidad de organización, entre otros.

⁹⁴ Idem.

b) La posibilidad de utilizar esos activos de forma más económica en instalaciones

productivas situadas fuera del país de origen.

c) La existencia de elevados cortes de transacción, que hace que sea más eficiente la explotación de esos activos, por la misma empresa que abre nuevas instalaciones en el extranjero, en lugar de ceder los derechos de explotación a otra empresa local.

Las empresas que dominan una tecnología, pueden plantearse la expansión internacional si encuentra ventajas de explotarla en otro país, derivadas de los costos de transporte o las tasas arancelarias.

Esto quiere decir que hay dos tipos de empresas⁹⁵:

- Las que concentran sus actividades de fabricación en muy pocos lugares y exportan al resto, en la idea de que la reducción de costos provocados por la escala y la ubicación en los lugares donde abundan los factores productivos necesarios (lo que les hace más baratos) compensando los costos de transporte, arancelarios y de coordinación.

⁹⁵ Idem.

- Las que producen en los mercados locales, porque así pueden explotar la ventaja que les proporciona algún activo intangible, ventaja que padecerían caso de venderla o tratar de utilizarla para exportar⁹⁶.

Una de las preocupaciones centrales de los gobiernos y las empresas de los diferentes países del mundo es la relacionada con el mejoramiento de sus niveles de competitividad (tema que se tratará más adelante), y en el caso de México, el proceso de cambio estructural que sufrió la economía a partir de la segunda mitad de los años 80, fue justificado como una forma de promover una mayor competitividad en las actividades económicas del país.

El proceso de globalización ha venido a modificar los patrones y las formas de producción y de comercio internacionales, 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.

Dicho proceso de globalización, ha propiciado una mayor movilidad de los recursos productivos entre países, como recursos materiales, financieros, tecnológicos y humanos, lo cual origina que, al competir ya sea por la obtención o por la canalización de esos recursos, se dé una mayor interdependencia entre las unidades productivas, lo que tiende a disminuir,

⁹⁶ cfr. CUERVO GRACIA, Álvaro. Op Cit. Pág 145 a 147.

en términos relativos, la dependencia hacia un mercado específico o hacia un proveedor único de recursos.

La competencia, por tanto, se convierte en un fenómeno mundial. Así, la competitividad de una industria en este nuevo entorno ya no depende exclusivamente de su posición en el mercado local, sino principalmente en el mercado global.

Este fenómeno de globalización ha impulsado dos grandes tendencias de la economía mundial: la reestructuración industrial y el poli centrismo, es decir, que en lugar de tener un solo centro principal de actividad industrial, comercial, tecnológica y financiera, se están contribuyendo diversos polos de desarrollo.

Esta tendencia ha traído como resultado la formación de bloques económicos que buscan organizar los esfuerzos de un grupo de naciones y aprovechar mayormente sus procesos de complementación económica para lograr en conjunto una mejor posición competitiva.

El fenómeno de globalización y las respuestas y efectos que está generando, tienen como determinante común las ventajas comparativas. Estas permiten a un país promover aquellas actividades en que se puede producir con costos relativamente más bajos que los del resto del mundo. La

preocupación central, por tanto, es la necesidad de desarrollar y aprovechar las ventajas comparativas en los países con el fin de elevar su competitividad.

Actualmente las ventajas que puede tener una nación con respecto a otras son aquellas que de manera consistente y planeada se desarrollan para dar fortaleza a ese país. Esto está presionando a los países a desarrollar nuevas ventajas comparativas, son básicamente las relacionadas con la innovación y el desarrollo tecnológico, con la educación y capacitación del recurso humano, con la dotación de infraestructura, o con el marco regulatorio, buscando que sus industrias puedan enfrentar mejor el entorno competitivo global.

De esta forma, las cuestiones específicas que surgen en relación con el mejoramiento de la competitividad en un ambiente de globalización, tienen que ver con las formas en las que un gobierno puede promover su competitividad nacional, el tipo de políticas más efectivas, tanto en el ámbito agregado como sectorial, y las circunstancias en las que un conjunto particular de políticas pueden mejorar al mismo tiempo el bienestar general para crear ventajas comparativas.⁹⁷

⁹⁷ LOYOLA, Op. Cit. Pág. 245 a 247

2.6 INDICADORES MACROECONÓMICOS

La macroeconomía en lugar de centrarse en los factores que influyen en la producción de productos particulares y el comportamiento de industrias individuales, como lo hace la **microeconomía**, se centra en los determinantes del *Producto Nacional Total*. "La macroeconomía no estudia el ingreso *familiar*, sino el ingreso *nacional*, no estudia los precios *individuales*, sino el nivel *general* de precios. No analiza la demanda de trabajo en la industria automovilística, sino el empleo total de la economía".⁹⁸

Tanto la microeconomía como la macroeconomía abordan las decisiones de las familias y las empresas. La primera trata de las *decisiones individuales*, mientras que la macroeconomía trata de la suma de *estas decisiones individuales*. En macroeconomía, la palabra "agregado" se refiere a sumas.

Cuando se maneja la figura de **comportamiento agregado** se quiere decir el comportamiento de todas las familias y las empresas en conjunto. Asimismo, se estudia el consumo agregado y de inversión agregada, que se refieren al consumo total y a la inversión total de la economía.

"Como la microeconomía y la macroeconomía analizan la economía desde perspectivas diferentes, cabe esperar que lleguen a conclusiones un

⁹⁸ Case, Karl E. y Fair, Ray C. *Fundamentos de Economía*. 2ª Edición, Prentice Hall Hispanoamericana, México, 1993. Pág.600.

tanto diferentes en cuanto al comportamiento de la economía. Lo anterior es válido en cierta medida.

En general, los microeconomistas llegan a la conclusión de que los mercados funcionan bien. Consideran que los precios son flexibles, que se ajustan para mantener el equilibrio entre la cantidad de la oferta y la cantidad de la demanda. Sin embargo, los macroeconomistas consideran que los precios importantes de la economía -por ejemplo, la tasa salarial o el precio del trabajo- con frecuencia parecen 'pegajosos'.⁹⁹

Los precios pegajosos son precios que no siempre se ajustan para mantener el equilibrio entre la cantidad de la oferta y la cantidad de la demanda.

Los microeconomistas no esperan encontrar que la cantidad de la oferta de manzanas sea superior a la cantidad de su demanda, porque el precio de las manzanas no es pegajoso. Sin embargo, los macroeconomistas, que analizan el comportamiento agregado, estudian periodos de gran desempleo nacional, donde la cantidad de la oferta de trabajo sería superior a la cantidad de su demanda. Al parecer, en estas épocas, las tasas salariales no se ajustan con la velocidad necesaria para equilibrar la cantidad de la oferta de trabajo y la cantidad de su demanda".¹⁰⁰

⁹⁹ Idem.

¹⁰⁰ Ibidem. Pág.601.

La macroeconomía nació del esfuerzo por explicar la gran depresión de los años treinta. Desde entonces, la disciplina ha evolucionado, interesándose en temas nuevos conforme han ido cambiando los problemas de la economía.

Hasta finales de la década de 1960 se pensaba que el gobierno podía 'afinar' la economía para que funcionara debidamente en todo momento.¹⁰¹

Los cuatro temas que interesan básicamente a los macroeconomistas son:

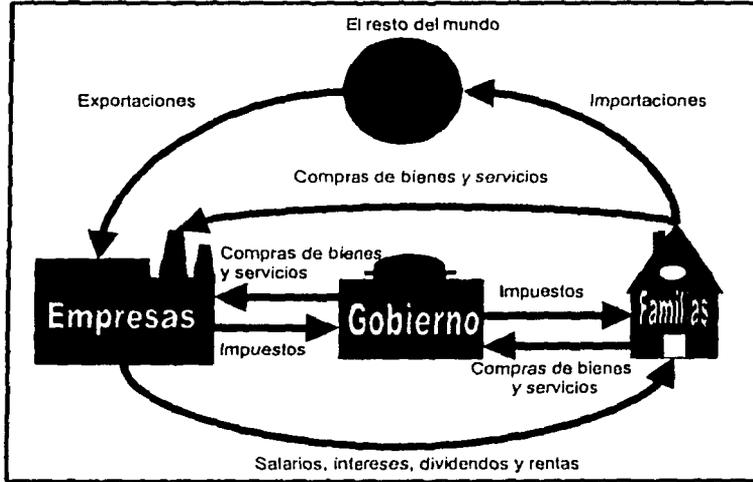
- Los incrementos del nivel general de precios, o inflación;
- El nivel del producto agregado de la economía;
- El nivel de empleo agregado y la tasa de desempleo;
- Las relaciones económicas del país con el resto del mundo.

"Entre los instrumentos que tienen los gobiernos para influir en la macroeconomía se cuentan la política fiscal (decisiones sobre impuestos y gasto gubernamental); la política monetaria (control de la oferta monetaria); las políticas de ingresos (controles directos sobre salarios y precios) y las políticas de oferta (políticas que se centran en la oferta agregada y en incrementar la producción)".¹⁰²

¹⁰¹ Ibidem. Pág.621.

¹⁰² Ibidem. Pág. 622.

Para en mejor entendimiento del tema, analizaré el denominado **Diagrama de Flujo Circular**



El **diagrama de flujo circular** muestra el flujo o movimiento de ingresos que reciben y los pagos que hacen los tres sectores de la economía: el privado, el público y el internacional. El diagrama ilustra que lo que gasta alguien, lo recibe otra persona. En otras palabras, toda transacción debe tener dos partes.

Otra manera de analizar la relación entre las familias, las empresas, el gobierno y el sector internacional es estudiar los mercados donde interactúan:

el mercado de los bienes y servicios, el mercado de trabajo y el mercado financiero.

Como el comportamiento macroeconómico es la suma de todas las decisiones microeconómicas tomadas por las familias y las empresas individuales, es imposible entender el primero sin conocer algunos de los factores que influyen en la microeconomía. Los movimientos de los agregados macroeconómicos reflejan las decisiones que toman las empresas y las familias individuales.

El gasto de la economía adopta numerosas formas. El producto interno bruto (PIB) comprende todos estos tipos de gasto en bienes y servicios producidos en el interior. Para comprender cómo utiliza la economía sus recursos escasos, a los economistas a menudo les interesa estudiar la composición del PIB entre distintos tipos de gasto. Para ello, se divide el PIB (que representamos por medio de Y) en cuatro componentes: consumo (C), inversión (I), compras del Estado (G), y exportaciones netas (NX):

$$Y = C + I + G + NX$$

- El **consumo** es el gasto de los hogares en bienes y servicios, con la excepción de las compras de nueva vivienda, y las comidas.
- La **inversión** es la compra de equipo de capital, existencias y estructuras, incluidas las compras de nueva vivienda por parte de los hogares.

- Las **compras del Estado** comprenden el gasto realizado por la administración central y por las locales en bienes y servicios, como la compra de un submarino por parte de la marina.
- Las **exportaciones netas** son iguales a las compras de los bienes y servicios producidos en el interior por parte de extranjeros (exportaciones) menos las compras interiores de bienes y servicios extranjeros (importaciones).¹⁰³

Siguiendo con el consumo, existen tres categorías centrales de gastos para consumo:

- Los bienes duraderos.
- Los bienes no duraderos.
- Los servicios.

Los **bienes duraderos**, como los automóviles, los muebles y los aparatos electrodomésticos, son bienes que duran mucho tiempo, relativamente. Los **bienes no duraderos**, como los alimentos, la ropa, la gasolina y los cigarrillos, se agotan con bastante rapidez. Los pagos por **servicios** -aquello que se compra, pero que no entraña la producción de objetos materiales- incluyen gastos en médicos, abogados e instituciones educativas.¹⁰⁴

¹⁰³ Cfr. Mankiw, N. Gregory. *Principios de Economía*. Mc Graw Hill, México, 1999, Pág. 443.

¹⁰⁴ Cfr. Case, Karl E. y Fair, Ray C. *Op. cit.* Pág. 628.

Por lo que toca al término "inversión", como se utiliza en economía, se refiere a la adquisición de viviendas, plantas, equipo e inventarios nuevos. La aplicación económica del término contrasta con su uso cotidiano, en el cual 'inversión' se suele referir a la adquisición de acciones comunes, certificados y fondos mutualistas.

La inversión total del sector privado se llama **inversión privada bruta**.

El gasto de las empresas en máquinas, herramientas, plantas, etc., componen la **inversión no habitacional**. Como estos objetos son bienes que compran las empresas y no los revenden a nadie más, forman parte de las "ventas finales" de la economía.

El gasto en casas y edificios nuevos constituyen la **inversión habitacional**. El tercer componente de la inversión privada bruta, los **cambios de los inventarios comerciales**, es la magnitud de los cambios de los inventarios de las empresas, en un periodo.

Los inventarios comerciales se pueden considerar como bienes que las empresas producen en el presente, pero pretenden vender después.

"En el proceso de producción, el capital (especialmente maquinaria y equipo) producido en periodos anteriores se va gastando de manera gradual. Por tanto, el PNB no presenta un panorama verdadero de la producción real

("neta") de una economía. El PNB incluye los bienes de capital nuevos producidos, pero no toma en cuenta los bienes de capital que se 'consumen' en el proceso de producción. Los activos del capital se *deprecian* cuando su valor disminuye. La magnitud del descenso del valor de un activo en cada periodo se llama **depreciación**. Por ejemplo, cabe esperar que la computadora personal adquirida por un negocio hoy tenga una vida útil de cuatro años antes de que se desgaste o quede anticuada. Durante este periodo de tiempo la CP se deprecia de manera constante. Para la contabilidad del ingreso nacional, la depreciación se llama *márgenes de consumo del capital*¹⁰⁵

La **inversión bruta** es el valor total de todos los bienes de capital nuevos producidos (planta, equipo, vivienda e inventarios) en un periodo dado. No toma en cuenta el hecho de que parte del capital se desgasta y debe ser repuesto. La **inversión neta** es igual a la inversión bruta menos la depreciación.

La inversión neta es una medida de la magnitud del cambio del acervo de capital durante un periodo. Si la inversión neta es positiva, el acervo de capital habrá aumentado; si la inversión neta es negativa, el acervo de capital habrá disminuido.

¹⁰⁵ *Ibidem*. Pág. 630.

Por último Las compras de bienes y servicios por parte del gobierno (G) incluyen las erogaciones de los gobiernos, federal, estatal y local para bienes finales (bombas, lápices, escuelas) y trabajo (salarios de militares, congresistas, maestros, etcétera).

Las transferencias de pagos (beneficios del seguro social, estipendios de incapacidad para veteranos de guerra, etcétera) no se incluyen en las compras de bienes y servicios del gobierno porque estas transferencias no significan la adquisición de algo producido en el presente. Los pagos no son a cambio de un bien o servicio¹⁰⁶

2.7 FACTORES DE LA PRODUCCIÓN¹⁰⁷

El producto interno bruto de una economía (PIB) mide tanto el ingreso total ganado en la economía como el gasto total en la producción de bienes y servicios de la misma. La razón por la que el PIB puede medir estas dos cosas simultáneamente se halla en que en el conjunto de la economía deben ser iguales ambas.

El ingreso de la economía es su producción, siendo el nivel del PIB real es un buen indicador de la prosperidad económica así como de su crecimiento

¹⁰⁶ Ibidem. Pág. 631.

¹⁰⁷ Cfr. DOMÍNGUEZ VARGAS, Sergio. *Teoría Económica*. Ed Porrúa México 1995 Pág. 81.

económico. Aquí centralizaré la atención en los determinantes a largo plazo del nivel y del crecimiento del PIB real.

Explicar las grandes diferencias que existen entre los niveles de vida en todo el mundo es en cierto sentido muy fácil. La explicación puede resumirse con una sola palabra *productividad*.

Para explicar porqué los ingresos son mucho mayores en unos países que en otros, debemos examinar los numerosos factores que determinan la productividad de un país.

El papel clave que desempeña la productividad en la determinación de los niveles de vida es cierto en todos los casos, lo que difiere es en qué depende ésta: *capital físico, capital humano, recursos naturales o conocimientos tecnológicos*.

El ingreso de la economía se distribuye en los mercados de factores de producción. Los tres factores más importantes son :

- *El trabajo* (la fuerza mental y física de los seres humanos)
- *La tierra* (los recursos naturales de todos tipos)
- *El capital* (todo el equipo, edificios, herramientas y otros bienes manufacturados que pueden usarse en la producción).

Estos son los recursos productivos de la economía. La demanda de factores es una demanda derivada que procede de las empresas que utilizan los factores para producir bienes y servicios.

El trabajo.

Las empresas competitivas y maximizadoras de los beneficios contratan cada factor hasta el punto en el que el valor del producto marginal de ese factor es igual a su precio. El precio pagado a cada factor se ajusta para equilibrar su oferta y su demanda. Como la demanda de un factor refleja el valor del producto marginal de ese factor, en condiciones de equilibrio cada uno es remunerado de acuerdo con su contribución marginal a la producción de bienes y servicios.

Tierra (Naturaleza)

Es todo elemento preexistente al hombre. También se denominan *recursos naturales* y son los elementos de la naturaleza incorporables a las actividades económicas. El volumen de recursos a obtener va a depender de: avance de ocupación territorial, facilidades del transporte y del volumen de existencias.

Elementos:

- Medio Ambiente: Conjunto de factores geográficos dentro del cual vivimos.

- **Materias Primas:** Son los elementos primarios que la naturaleza ofrece al hombre para su transformación.
- **Fuerzas Motrices:** Son los distintos tipos de energía que el hombre utiliza para producir.

Capital

Es todo aquello que puede ser utilizado para crear nuevas riquezas. La denominada "Reserva de Capital" está constituida por: fábricas, obras viales, y elementos surgidos de períodos pasados. La producción tiende a exceder el consumo permitiendo la acumulación a través de los siguientes elementos:

- Por acción del trabajo sobre la naturaleza.
- Por el excedente de producción.
- Por medio del ahorro.
- Productivo y lucrativo.
- Fijo y circulante.

Cabe mencionar que los factores de la producción al utilizarse conjuntamente implica el producto marginal de un factor cualquiera depende de las cantidades de que se disponga de todos ellos. Por lo tanto, una variación de la oferta de un factor altera los ingresos de equilibrio de todos ellos.

Los factores de la producción son los insumes de la producción. Los propietarios de los factores de la producción reciben un ingreso de las empresas que usan esos factores como insumes en sus actividades de producción. Estos ingresos son:

- *Salarios* pagados por el trabajo
- *Interés* pagado por el capital
- *Ingreso* pagado por la tierra.

Los salarios comprenden todo el ingreso del trabajo, incluyendo sueldos, comisiones, bonos y prestaciones que se pagan como compensación por el trabajo.

El interés comprende todas las formas de ingreso del capital incluyendo los dividendos pagados por las empresas.

El ingreso es la renta pagada por el uso de la tierra y de los recursos naturales. Los alquileres de los apartamentos incluyen un elemento de ingreso y también un elemento de interés, un pago por el uso del capital.

El trabajo es, con mucho, el factor de producción más importante y por citar sólo un ejemplo, en Estados Unidos de América se genera cerca del 70% de todo el ingreso; ese porcentaje ha aumentado continuamente a través del tiempo.

Capital Físico.

Los trabajadores son más productivos si tienen herramientas para trabajar. La cantidad de equipo y estructuras que se utilizan para producir bienes y servicios se denomina *capital físico*. Una importante característica del capital es que es un factor de producción *producido*. Es decir, es un factor que interviene en el proceso de producción y que anteriormente ha sido un producto del proceso de producción. El capital es un factor de producción utilizado para producir todo tipo de bienes y servicios, incluido el mismo capital.

Capital Humano.

Es el segundo determinante de la productividad. Es el término que utilizan los economistas para referirse a los conocimientos y las cualidades que adquieren los trabajadores por medio de la educación, la formación y la experiencia. Comprende las cualificaciones acumuladas en la escuela infantil, en la enseñanza primaria, en la enseñanza secundaria, en la universidad y en la formación en el trabajo para los adultos que pertenecen a la población activa.

Aunque la educación, la formación y la experiencia son menos tangibles que el capital físico, éstos en muchos aspectos son iguales a éste, por ejemplo, también aumenta la capacidad de un país para producir bienes y servicios. También es un factor de producción producido. Para producir capital humano se necesitan factores en forma de maestros, bibliotecas y tiempo de los

estudiantes. De hecho, los estudiantes pueden concebirse como *trabajadores* que tienen la importante tarea de producir el capital humano que se empleará en la futura producción.

Recursos Naturales.

Son el tercer determinante de la productividad. Éstos son factores de producción que son aportados por la naturaleza, como la tierra, los ríos y los yacimientos minerales. Los recursos naturales son de dos tipos: renovables y no renovables. Las diferencias entre los recursos minerales que poseen los distintos países son responsables de algunas de las diferencias entre sus niveles de vida. Aunque los recursos naturales pueden ser importantes, no son necesarios para que una economía sea muy productiva en la obtención de bienes y servicios.

Un ejemplo de lo anterior es Japón, uno de los países con mayores recursos económicos, a pesar de que tiene pocos recursos naturales. El comercio internacional hace posible su éxito, Japón importa muchos de los recursos naturales que necesita, como petróleo, y exporta sus bienes manufacturados a economías ricas en recursos naturales.

Conocimientos Tecnológicos.

El cuarto determinante de la productividad son los *conocimientos tecnológicos*, es decir, la comprensión de las mejores formas de producir bienes y servicios. Hace cien años, la mayoría de los americanos del norte

trabajaban en la agricultura, porque la tecnología agrícola requería una elevada cantidad de trabajo para alimentar a toda la población.

Hoy en día, gracias a los avances de la tecnología agrícola, una pequeña parte de la población puede producir suficientes alimentos para alimentar a todo el país. Este cambio tecnológico ha permitido que quede libre más trabajo para producir otros bienes y servicios.

En el caso de México, el campo ha sido visto como un coto de poder político, y se ha descuidado este sector, además de no ser competitivo con respecto a otros países, pero, si se adoptan medidas tecnológicas de punta, conjuntamente con una asesoría especializada podrá crecer y ser autosuficiente y competitivo en este sector.

2.8 COMPETIVIDAD.

Se debe entender a la competitividad como la capacidad de una organización pública o privada, lucrativa o no, de mantener sistemáticamente ventajas comparativas que le permitan alcanzar, sostener y mejorar una determinada posición en el entorno comercial.

El término competitividad es muy utilizado en los medios empresariales, políticos y socioeconómicos en general, al tener incidencia en la forma de

plantear y desarrollar cualquier iniciativa de negocios, lo que está provocando obviamente una evolución en el modelo de empresa y empresario.

La ventaja comparativa de una empresa estaría en su habilidad, recursos, conocimientos y atributos de los que dispone dicha empresa mismos de los que carecen sus competidores o que estos tienen en menor medida que hace posible la obtención de unos rendimientos superiores a los de aquellos.

El uso de estos conceptos supone una continua orientación hacia el entorno y una actitud estratégica por parte de las empresas grandes como en las pequeñas, en las de reciente creación o en las maduras y en general en cualquier clase de organización. Por otra parte, el concepto de competitividad nos hace pensar en la idea "excelencia", o sea, con características de eficiencia y eficacia de la organización.

La competitividad y la estrategia empresarial.

La competitividad no es producto de la casualidad, ni surge espontáneamente; se crea y se logra a través de un largo proceso de aprendizaje y negociación por grupos colectivos representativos que configuran la dinámica de conducta organizativa, como los accionistas, directivos, empleados, acreedores, clientes, por la competencia y el mercado, y por último, el gobierno y la sociedad en general.

Una organización, cualquiera que sea la actividad que realiza, si desea mantener un nivel adecuado de competitividad a largo plazo, debe utilizar antes o después, procedimientos de análisis y decisiones formales, encuadrados en el marco del proceso de "planificación estratégica". La función de dicho proceso es sistematizar y coordinar todos los esfuerzos de las unidades que integran la organización encaminados a maximizar la eficiencia global.

Para explicar mejor dicha eficiencia, consideremos los niveles de competitividad, interna y externa. La competitividad interna se refiere a la capacidad de organización para lograr el máximo rendimiento de los recursos disponibles, como personal, capital, materiales, ideas, etc., y los procesos de transformación. Al hablar de la competitividad interna nos viene la idea de que la empresa ha de competir contra sí misma, con expresión de su continuo esfuerzo de superación.

La competitividad externa está orientada a la elaboración de los logros de la organización en el contexto del mercado, o el sector a que pertenece. Como el sistema de referencia o modelo es ajeno a la empresa, ésta debe considerar variables exógenas, como el grado de innovación, el dinamismo de la industria, la estabilidad económica, para estimar su competitividad a largo plazo.

La empresa, una vez ha alcanzado un nivel de competitividad externa, deberá disponerse a mantener su competitividad futura, basado en generar nuevas ideas y productos y de buscar nuevas oportunidades de mercado.

2.8.1 Calidad total: estrategia clave de la competitividad.

El mundo vive un proceso de cambio acelerado y de competitividad global en una economía cada vez más liberal, marco que hace necesario un cambio total de enfoque en la gestión de las organizaciones.

En esta etapa de cambios, las empresas buscan elevar índices de productividad, lograr mayor eficiencia y brindar un servicio de calidad, lo que está obligando a que adopten modelos de administración participativa, tomando como base central al elemento humano, desarrollando el trabajo en equipo, para alcanzar la competitividad y responder de manera idónea la creciente demanda de productos de óptima calidad y de servicios a todo nivel, cada vez mas eficiente, rápido y de mejor calidad.

La calidad total es un concepto, una filosofía, una estrategia, un modelo de hacer negocios y está localizado hacia el cliente, esto es no solo se refiere al producto o servicio en sí, sino que es la mejoría permanente del aspecto organizacional, gerencial; tomando una empresa como una máquina gigantesca, donde cada trabajador, desde el gerente, hasta el funcionario del

mas bajo nivel jerárquico están comprometidos con los objetivos empresariales.

¿ COMO ESTIMULAR LA COMPETITIVIDAD ?

La estimulación necesaria para que un país, una empresa nacional, una transnacional , sea más competitiva, son resultado de una política fomentada por el estado que produzcan las condiciones para proveer la estabilidad necesaria para crecer y se requiere de la construcción de un Estado civil fuerte, capaz de generar, comunidad, cooperación y responsabilidad.

Algunas de las condiciones requeridas para que un país sea competitivo, es que el Estado debe fomentar en sus políticas de gobierno las condiciones necesarias para garantizar la actividad comercial que permita el normal desenvolvimiento de la actividad comercial de estas empresas. Las acciones de refuerzo competitivo deben ser llevadas a cabo para la mejora de ciertos puntos, estos podrían ser :

- La estructura de la industria turística.
- Las estrategias de las instituciones públicas.
- La competencia entre empresas.
- Las condiciones y los factores de la demanda.
- Transparencia y reglas claras que se hagan respetar, dentro de un ambiente donde las finanzas estén en orden.

- Establecer reglas tributarias adecuadas
- Una política macroeconómica que sea capaz de fomentar la inversión de capitales, dentro de un marco económico donde no exista la regulación y control de precios (Precios acordes a la oferta y la demanda).
- Planes de reestructuración de la educación de tal forma que el sector educativo este acorde con las necesidades reales del sector productivo. Favoreciendo muy especialmente al sector de la Educación Pública de bajos recursos. Las nuevas empresas requerirán de personal calificado que esté a la altura de las nuevas tecnologías.

El establecimiento de una sólida y comprometida asociación Gobierno-Sector Privado, para fomentar el crecimiento de la tecnología, productividad, etc , a fin de ofrecer competitividad a nivel internacional dentro de un marco de ventajas igualitario para todos.

2.8.2 La productividad determina el desarrollo económico.¹⁰⁸

Una tesis central de este enfoque es que la competitividad se gesta en las empresas y no en los países. El autor Michael Porter afirma que no tiene sentido hablar de la competitividad a nivel nacional, pues esta se produce en

¹⁰⁸ PORTER, Michael (1990). *The Competitive Advantage of Nations* The Free Press, p. 6

aquellas industrias de una nación que, al participar en el comercio internacional, logran obtener ciertas ventajas competitivas sobre sus rivales extranjeros, y de esa forma logran crear y mejorar productos y procesos.

Al generar ventajas competitivas, las empresas de un país inciden en el aumento de la productividad nacional, la cual en realidad constituye la única medida adecuada de competitividad nacional.

En este sentido, Porter opina:

- El principal objetivo económico de una nación consiste en crear para sus ciudadanos un nivel de vida elevado y en ascenso.
- La capacidad para lograrlo no depende de la "competitividad", concepto amorfo, sino de la productividad con que se aprovechan los recursos de una nación: el capital y el trabajo.

La productividad, pues, determina la competitividad. Ello queda expresado en la definición de competitividad que Porter señala como la capacidad para sostener e incrementar la participación en los mercados internacionales, con una elevación paralela del nivel de vida de la población.

En ambas citas, es claro el énfasis en la calidad de vida de las personas como el objetivo central del progreso económico de una nación. Hay aquí un fuerte componente de carácter ético que, llega a tener un peso determinante

cuando se llega a usar esta teoría de la competitividad para trazar estrategias nacionales de desarrollo económico.¹⁰⁹

Es claro el énfasis que se pone en la relación entre progreso económico y productividad. Esta relación se expresa de la siguiente manera:

- La productividad es, a la larga, el determinante primordial del nivel de vida de un país y del ingreso nacional por habitante.

- La productividad de los recursos humanos determina los salarios, y la productividad proveniente del capital determina los beneficios que obtiene para sus propietarios.

Al hacer esta afirmación, no desconozco que una nación se puede hacer más rica si aumenta la cantidad de trabajo y de capital productivamente empleado, sin que necesariamente estén ocurriendo mejoras en su productividad general. Sin embargo, como lo muestra con demasía la experiencia mundial, emplear simplemente más trabajadores o más capital, en un entorno económico de baja productividad, no conduce a elevar la prosperidad en el largo plazo.

¹⁰⁹ Idem.

2.8.3 Definición de productividad .

La productividad incorpora tanto el valor (precio) de los productos como la eficiencia con la que son producidos. Se puede hablar entonces de productividad-valor y productividad-volumen.

La productividad-valor, es el valor de los bienes y servicios que son producidos por unidad de recursos humanos, naturales y de capital. Es así como se pueden establecer la productividad de los recursos humanos, del capital, y la productividad de los recursos naturales..

La productividad-volumen es la productividad medida en términos físicos, y se define como la cantidad de unidades producidas por unidad de recursos humanos, físicos o de capital. Un aumento en ella, implica a la vez un aumento en la productividad-valor.

De estas definiciones, no se podría concluir que la productividad depende únicamente de los salarios y las ganancias. Otros elementos contribuyen también a ella, tales como la distribución del ingreso, la calidad ambiental, los niveles de gobernabilidad política, y las libertades y derechos de las personas.

2.8.4 UBICACIÓN GEOGRÁFICA Y VENTAJAS COMPETITIVAS:

LOS CLUSTERS.

EL PAPEL DE LA UBICACIÓN EN LA GENERACIÓN DE VENTAJAS COMPETITIVAS.

El papel de la ubicación de las empresas en la generación de ventajas competitivas ha estado modificándose radicalmente en la actual época de globalización acelerada de la economía mundial. Hasta hace poco, se consideraba que las ubicaciones de las empresas más exitosas en el mercado internacional eran aquellas que podían minimizar sus costos de manera ventajosa con respecto a sus competidores.

Este tipo de ventajas se han venido diluyendo conforme han surgido en la economía mundial dos tendencias claras:

- La tendencia a la reducción de las restricciones en la provisión de insumos basados en factores productivos, y
- La tendencia a depender cada vez más de la diferenciación y la innovación para generar ventajas competitivas.

Sobre la primera tendencia influyen el excepcional desarrollo de los transportes y las telecomunicaciones en las últimas décadas, los cuales han reducido los costos, tiempos y restricciones en el transporte de insumos.

La segunda tendencia está ligada al impacto de la revolución científica y tecnológica mundial sobre los procesos de invención en las empresas. Sobran los datos para percibir que la humanidad se encuentra en medio de la revolución más intensa y acelerada en la ciencia y la tecnología.

Con estos avances, la innovación se ha convertido en una fase más del proceso productivo de las empresas más competitivas, y con ello, la generación sistemática y permanente de nuevos productos y procesos se ha constituido en el elemento clave de estas empresas para obtener altas y sostenidas tasas de aumento de su productividad.

Estas condiciones tienen la característica común de requerir que operaciones de las empresas se concentren en un solo lugar y que empresas de una misma industria busquen agruparse en espacios geográficos determinados. Así, de forma extraña, en la época de menores limitaciones en el transporte y en las comunicaciones, la concentración de empresas de industrias específicas se convirtió en una condición de importancia para el desarrollo de ventajas competitivas.

Las investigaciones conducidas por Porter sobre esta temática han demostrado que las empresas de clase mundial tienden a concentrarse en pequeñas áreas geográficas específicas, para cada tipo de industria. Estas áreas tienen características comunes que se relacionan con la calidad alta y especializada de los factores de producción, el intenso nivel de rivalidad entre las compañías locales, la existencia de consumidores muy exigentes, y el número y calidad de proveedores e industrias relacionadas.

Estas concentraciones de compañías interrelacionadas han sido denominadas por Michael Porter con el término de *clusters* (en inglés, racimos) o aglomerados siendo su estudio fundamental para los gobiernos.

Esta estrecha correlación entre la ubicación geográfica de las empresas y su competitividad se viene profundizando con el avance de las tendencias mundiales de globalización acelerada. No obstante, la geografía económica en muchas partes del mundo todavía sigue en estado de transición.

La relajación de las barreras al comercio y a la inversión está incompleta y es aún comparativamente reciente, en muchos países

La caída de los costos de transporte y comunicación ha sido rápida, en tanto que la inversión en planta y equipo suele durar muchas décadas. En consecuencia, todavía vemos muchas economías nacionales y subnacionales

excesivamente amplias y muchos *clusters* en países y regiones que carecen de una verdadera ventaja competitiva.

Definición de *Clusters*.¹¹⁰

De manera precisa, se puede decir que un *cluster* u aglomerado es un grupo geográficamente próximo de compañías interconectadas e instituciones asociadas, en un campo particular, vinculadas por características comunes y complementarias.

Su alcance geográfico va desde un estado, o incluso una sola ciudad, hasta cubrir países cercanos y vecinos. Los *clusters* adoptan formas variables, dependiendo de su profundidad y sofisticación; pero la mayoría incluyen compañías de productos finales o servicios, proveedores de insumos, componentes, maquinaria y servicios especializados, instituciones financieras y empresas en industrias conexas.

También suelen incluir empresas que se encargan de las últimas fases de un proceso (canales de distribución, clientes), fabricantes de productos complementarios, proveedores de infraestructura especializada, así como instituciones (inclusive las instituciones del gobierno) que ofrecen capacitación, educación, información, investigación y apoyo técnico especializado, tales

¹¹⁰ Ver, por ejemplo, Porter, Michael. Op. Cit., p. 131. 8
Sobre el desarrollo del concepto de *cluster*, puede consultarse Porter, Michael. Op. Cit., p. 131-154.

como universidades, centros de investigación, proveedores de educación vocacional y organismos normalizadores.

Se puede considerar que las entidades del gobierno que influyen, significativamente, en un *cluster* forman parte del mismo. También incluyen asociaciones gremiales y otras organizaciones que inciden en su desempeño.

El fenómeno de los *clusters* competitivos se presenta en todo el mundo y todas las industrias por ejemplo:

- Dinamarca en insulina
- Holanda en flores
- Portugal en productos de corcho
- Inglaterra en carros de carrera
- El norte de Italia en calzado y prendas de vestir de alta moda, etc.

Lo anterior muestra la importancia a nivel empresarial de este modelo.

Condiciones básicas para la formación de *clusters*.¹¹¹

Se destacan cuatro aspectos básicos en el clima de negocios que determinan las ventajas competitivas de las empresas, al operar de forma

¹¹¹ Acerca de este tema, puede consultarse Porter, Michael. Op. Cit., p. 71-129.

simultánea en el tiempo y en el espacio, estos crean las condiciones para la formación y el desarrollo de los *clusters* en determinados lugares siendo los siguientes:

- Las condiciones de los factores.
- La estructura de la industria a la cual pertenecen las empresas, incluyendo el esquema de las rivalidades que tienen entre sí.
- Las condiciones de la demanda; y
- La situación de las industrias relacionadas y de apoyo.

La forma como se manifiestan esas fuentes de competitividad y como interactúan entre sí, permite explicar cómo hacen las empresas para generar, mantener, o perder sus ventajas competitivas.

Al poner la atención en estos aspectos, se está reconociendo que las empresas no existen en una especie de vacío social, sino que operan en entornos geográficos, económicos, sociales y culturales específicos, y que el análisis de sus estrategias de competitividad actuales o potenciales, debe considerar ciertas características esenciales de esos entornos, para que tenga un verdadero poder explicativo.

2.8.5 LAS OPERACIONES Y LA ESTRATEGIA DE LA EMPRESA Y LA VENTAJA COMPETITIVA.

Anteriormente, se dijo que el estudio de la ventaja competitiva de las empresas y los sectores industriales, pasa por el análisis de los determinantes de la competitividad en los climas de negocios en los cuales se encuentran esas empresas y esos sectores.

Ahora se hace referencia al otro tipo de análisis que es necesario en los estudios profundos de competitividad empresarial: el de los procesos que existen dentro de las empresas, y más específicamente, de las operaciones y la estrategia de la empresa.

La sofisticación con la cual las empresas compiten establece al fin de cuentas la productividad nacional. A menos que las compañías se hagan más productivas, una economía no puede hacerse más productiva. Ciertamente, la forma como las empresas compiten está fuertemente influenciada por la calidad del clima de negocios nacional en el cual operan y además tiene mucho que ver con los tipos de estrategias que son factibles y la eficiencia con la cual las firmas pueden operar.

Dentro de su contexto empresarial particular, cada empresa tienen un ámbito de decisión propio para trazar estrategias y definir procesos

productivos que sean capaces de concretar y ensanchar las ventajas potenciales competitivas que tiene ante ella.

Es por ello que, si se trata de estudiar a profundidad la competitividad de empresas específicas, los análisis de climas de negocios deben ser complementados con aquellos otros que se centran en el estudio detallado de las formas como las empresas logran elevar la productividad en el uso de los factores.

La cadena de valor: un método para estudiar la ventaja competitiva en la empresa.

Michael Porter ha desarrollado un instrumento conceptual que resulta muy útil para comprender el comportamiento de los costos de una empresa y sus fuentes de diferenciación existentes y potenciales. Se trata de la cadena de valor, la cual disgrega a la empresa en sus actividades estratégicas relevantes.

Una empresa obtiene ventaja competitiva si realiza estas actividades de una mejor forma o más barato que la competencia.

Ambiente y teoría de la competitividad.

Durante décadas, la importancia de los asuntos ambientales ha sido reconocida como una parte importante de las elaboraciones conceptuales y las estrategias sobre el desarrollo económico.

Recientemente, la teoría de la competitividad ha empezado a incorporar esta dimensión en su trabajo teórico y empírico. Se ha buscado interpretar conceptualmente una realidad que es en extremo evidente: que el ambiente juega un papel determinante en la posición competitiva de empresas y naciones. En esta sección, se expone sobre las interrelaciones entre estrategia competitiva y ambiente, desde la óptica de los países en desarrollo.

Los vínculos entre ambiente y competitividad.

Los vínculos entre ambiente y estrategia de competitividad pueden ser entendidos mejor al examinar las preocupaciones y necesidades ambientales en el mundo, los países, las industrias y las empresas.

El nivel global:

Los niveles de consumo de insumos y de generación de desechos de producción que son propios del patrón productivo actual, sumados al

crecimiento de la población mundial, muestran un camino insostenible en las próximas décadas.

Se están viendo los daños irreparables a los sistemas del clima mundial y a las redes biológicas, los que se agravarán rápidamente en los próximos años. Las áreas de pesca están críticamente empobrecidas, muchas áreas en el mundo están experimentando desertificación, y otras pierden productividad en sus suelos debido a prácticas insostenibles de uso del suelo.

Mientras todo esto ocurre, también se puede percibir las grandes oportunidades comerciales asociadas con cambios hacia patrones productivos más sostenibles, materializadas en nuevos productos, servicios y procesos. Estas oportunidades se estiman en varios millones de dólares, en las próximas décadas representaran la tendencia comercial más importante de todas las que actualmente se pueden proyectar en el futuro.

El nivel nacional.

Una mayor preocupación sobre el actual enfoque de las sociedades humanas acerca de la relación con el ambiente está conduciendo hacia acciones a nivel nacional principalmente en los países desarrollados, pero cada vez más en los países en desarrollo.

Originalmente, estas acciones tomaron forma en marcos regulatorios para reducir la contaminación y otros efectos negativos de las actuales tecnologías de manufactura.

El desempeño de los países en su trato del ambiente y la reputación ganada por ellos en este ámbito constituyen actualmente un aspecto importante de las relaciones comerciales bilaterales. Los Estados Unidos y la Unión Europea, por ejemplo, ponen en cuestión la sostenibilidad ambiental de otros países que son sus socios comerciales, con base en su reputación ambiental.

Este fue un asunto crítico para la entrada de México en el NAFTA, el cual requirió de complicados y caros esfuerzos de ambas partes para avanzar en las negociaciones.

El nivel de las industrias.

Las industrias, en el mundo y las regiones, están crecientemente influenciadas por los asuntos ambientales. Muchas industrias están creando cadenas de valor ambientalmente responsables, en respuesta a las demandas de los consumidores y las regulaciones ambientales. Hay ejemplos notables que incluyen la industria de la computación que se han desplazado agresivamente hacia la producción ambientalmente responsable.

Las estrategias industriales a escala nacional pueden ser críticas para su éxito global. En general, aquellas industrias que adoptan estrategias ambientales más agresivas tienden a capitalizar a nivel mundial los beneficios derivados de esas estrategias.

Numerosos ejemplos en docenas de industrias tan variadas como las de los automóviles, las máquinas herramientas, los productos electrónicos de consumo, y el turismo, muestran características similares.

El nivel de la empresa.

En el nivel de la empresa individual, se ha encontrado que la búsqueda de un mejor desempeño ambiental conduce a una mayor eficiencia en el uso de materias primas y energía, en las innovaciones en procesos, en la creación de nuevos productos, en la reducción de los desechos, en menores costos financieros, en la reducción de los riesgos de accidentes, y en otras mejoras competitivas.

El refuerzo de estos diferentes tipos de acción ambiental muestra una tendencia muy estable. Ningún observador serio de esta dinámica predice que será una moda pasajera. Se da por un hecho que los penetrantes fundamentos de las necesidades mundiales profundizarán esta tendencia.

La discusión entre los especialistas se centra más bien en cuanto a la velocidad de las innovaciones empresariales, y en si estas pueden ocurrir con la suficiente prontitud como para responder a las necesidades de la sociedad.

Estas tendencias ofrecen el marco general dentro del cual han de evolucionar las estrategias competitivas de las empresas, las industrias y las naciones.

Los países en desarrollo y las tendencias ambientales en el comercio internacional.

Las tendencias mencionadas anteriormente podrían dejar algunas dudas sobre la conveniencia o la necesidad de que los países en desarrollo adopten normas ambientales crecientemente estrictas para sus procesos de producción, distribución y consumo. En tiempos recientes, algunos especialistas en comercio exterior afirmaban que la mejora de las normas ambientales en los países en desarrollo puede constituirse en un obstáculo para la competitividad y en un desestímulo para la inversión extranjera.

Sin embargo, investigaciones recientes muestran que esa afirmación no es correcta. Actualmente, se sabe con certeza que adoptar requisitos ambientales estrictos y estables puede ser un estímulo para mejorar significativamente el clima de negocios, y atraer mejor la inversión extranjera capaz de mejorar el perfil competitivo de la región.

Hay tres razones básicas que sustentan esta afirmación:

- Los países más competitivos del mundo son los que tienen las normas ambientales más estrictas. Las reglas estrictas que son flexibles en sus medios para alcanzar resultados parecen ser las que más aumentan la competitividad.
- Las empresas líderes del mundo esperan normas estrictas que deben cumplirse como parte de un clima de negocios deseable.
- Las empresas más competitivas de en Latinoamérica están mejorando el desempeño y manejo ambiental en respuesta a la demanda de los clientes, reglas de importación de países extranjeros y expectativas a nivel internacional en lo referente a la responsabilidad ambiental de las empresas, a continuación, se exponen estos tres argumentos:

Los países competitivos tienen requisitos ambientales estrictos

Algunos de los hallazgos más relevantes sobre el ambiente y el clima de negocios del Informe de Competitividad Global del Foro Económico Global (WEF) se pueden resumir así:¹¹²

¹¹² WARNER, Andrew, MOORE, Chris y TAVARES, Jose. (1999). *Central American Competitiveness Report*. Harvard University. (traducción del Instituto de Competitividad de Centroamérica)

Las empresas de los países más competitivos, incluyendo Singapur, Irlanda, Finlandia, Dinamarca y Hong Kong, creen que las regulaciones ambientales de sus países aumentan su rentabilidad. En general, los líderes empresariales de 34 de los 59 países encuestados consideraron que las reglas ambientales de sus naciones impulsan la eficiencia de los procesos. Más de la mitad de estos 59 países otorgan una ventaja de mercado a productos "amigables con el ambiente". Y algo importante es que muchos de ellos son clientes de exportación actuales o potenciales de los productos turísticos y agrícolas de la región.

Las normas ambientales serias estimulan la inversión extranjera de alta calidad.

Las estrictas normas ambientales son un freno para las empresas de bajo valor interesadas en explotar los valiosos recursos de la región americana. Pero no desestimularán a empresas más deseables que ven valor en un uso más productivo y responsable de los recursos naturales y ambientales, y que probablemente se vean atraídas por normas estrictas que se apliquen de modo justo y que brinden flexibilidad en los medios para cumplirlas.

Lo que las empresas de alto valor desean son:

- Normas ambientales transparentes, estables y equitativas, y
- La disponibilidad de infraestructura especializada e industrias afines y de apoyo que ofrezcan servicios ambientales básicos consistentes con las políticas y programas de las compañías.

Dicho lo anterior, puedo establecer que el estudio de la competitividad a nivel empresarial es fundamental para el desarrollo de la empresa, y si el empresario moderno quiere sobrevivir en el mundo actual, tiene que establecer este punto como uno de los más importantes en su actividad.

2.9 MERCADOS REGIONALES.

2.9.1 CONCEPTO DE MERCADO.¹¹³

Es conveniente hacer una conceptualización de algunos elementos más importantes para la economía de mercado regional como lo son:

Mercado.- Defino al mercado como un conjunto de ofertas y demandas que se dan en un encuentro de centros de intereses distintos puestos en

¹¹³Cfr. KOTIER, PHILIP. "Análisis, planeación y control"; 4a edición. Traducido por R Quijano R. Edit. Diana, México, 1985. Pág. 256

comunicación por intercambios económicos efectuados con un mínimo de libertad.

Demandantes-. Es el conjunto de personas físicas y/o morales que requieren de satisfactores para cubrir deseos y necesidades.

Oferentes-. Entendido como el conjunto de personas físicas y/o morales que producen bienes y servicios y facilitan el flujo de los mismos hacia los demandantes.

Intercambio-. Proceso por el cual oferentes y demandantes, cubren las expectativas que los llevan a acudir a los mercados nacionales o internacionales.

Contexto social-. Es el elemento del mercado regional es la situación donde intervienen personas, regida por variables de diferente orden, tales como valores, cultura, leyes, economía, entre otras.

Definiendo los conceptos anteriores, se podrá entender de una mejor manera lo referente al mercado regional.

2.9.2 EVOLUCIÓN DE LOS MERCADOS.¹¹⁴

El análisis de la evolución de los mercados ha incluido diversos ámbitos, como el geográfico y el demográfico, es decir, los mercados no son homogéneos con relación a un territorio o una población y a las empresas les interesaría conocer las diferencias que existen entre las distintas subdivisiones del propio mercado.

Mediante este procedimiento se pueden detectar las partes que son de interés para la empresa y eventualmente, aquellas que tienen una importancia menor desde el punto de vista comercial.

Dentro de los análisis de mercados, los estudios que tienen este tipo de finalidad son conocidos como análisis de segmentación. Si la compañía puede distinguir diversos segmentos en un mercado, está en posibilidad de diseñar una estrategia distinta para cada uno de ellos, En realidad, de acuerdo a algunos autores, la segmentación de mercado ofrece a las empresas cuando menos tres beneficios.

En un primer cotejo, los vendedores pueden determinar y establecer comparaciones acerca de las oportunidades de mercado. A su vez, el conocimiento de cada segmento permite determinar el grado de satisfacción de cada uno de ellos. Finalmente, si existen niveles de satisfacción

¹¹⁴ Idem.

relativamente bajos en ciertos segmentos, los mismos representan excelentes oportunidades de mercado para una empresa en particular.

2.9.3 SEGMENTACIÓN DE LOS MERCADOS.¹¹⁵

Los segmentos de mercado se definen en términos de combinaciones ideales de determinados atributos para los compradores, lo que permite a los gerentes, cuando logran aislar los criterios claves de selección que se utilizan en diversos segmentos, diseñar diversos tipos de ofertas de mercado.

Existen diversas formas por medio de las cuales se puede llevar a cabo la segmentación de un mercado. En términos generales se puede decir que existe un criterio demográfico, otro con relación al nivel de ingreso y, finalmente, uno relativo al ámbito geográfico. En la práctica puede suceder que la empresa tenga que identificar cual va a ser su principal objetivo.

SEGMENTACIÓN DEMOGRÁFICA.¹¹⁶

¹¹⁵ GUILTINAN Y GORDON W. Paul "Administración de Marketing" Quinta edición, Traducido por Gada E. Rosas. Edit. McGraw Hill México 1994 Pág. 89.

¹¹⁶ Idem.

La segmentación demográfica consiste en determinar las características de la población de cada uno, lo que permitiría indicar cuales son los productos que los mismos estarán en posibilidades de comprar.

Hay que tomar en consideración que los pronósticos demográficos tienen un carácter condicional, pues las variables de este tipo no se comportan de una manera determinada, y además la población de un país o de una región cambia con el paso del tiempo.

Las características demográficas a menudo modifican el comportamiento del consumidor con relación al mercado. Se ha mencionado, por ejemplo, que el consumo de maquillaje es mayor entre las mujeres jóvenes, educadas y que trabajan. Asimismo, al menos en Estados Unidos, el uso de manteca se concentra en aquellas familias mayores de edad y con un gran número de hijos. También, las familias con un gran número de hijos tienden a comprar más juguetes que aquellas que tienen pocos.¹¹⁷

Los cambios demográficos que se presentan al paso del tiempo influyen en el consumo de ciertos productos. La edad promedio, que es un factor de segmentación importante, tiende a modificarse como consecuencia del proceso de desarrollo. Las poblaciones tienden a estar caracterizadas primeramente, por un predominio de los grupos de edad jóvenes, y a medida

¹¹⁷ Cfr. STANTON, W. ETZEL Y BRUCE J. WELKER, *Fundamentos del marketing*, Décima edición. Traducido por Rosa María Sánchez Edit. Mc Graw Hill, México 1996, p. 160.

que el tiempo transcurre los grupos humanos tienden a envejecer y esto altera los patrones de consumo.

Por tal motivo es importante conocer la etapa de desarrollo demográfico en que se encuentra la sociedad de un país o una región, sin embargo, no sólo es trascendental conocer las tendencias demográficas. A menudo hay interrelaciones entre las variables demográficas y algunos factores socioeconómicos. Por ejemplo, la edad e ingreso se encuentran relacionados entre sí, mientras que el ingreso depende de la escolaridad y de la ocupación. El estudio de estas otras variables es una indicación más clara con relación a las oportunidades de mercado que tiene una empresa, que el estudio exclusivo de las variables demográficas.

También se pueden detectar varios tipos de etapas familiares, considerando la edad, el hecho de que las personas se encuentren casadas o no, y si hay hijos dependientes o no. Los patrones de consumo de una familia joven con niños pequeños serán muy distintos a los de un soltero o un divorciado, o a los de una familia que se encuentra entre los cincuenta y los sesenta años, que a menudo no tiene ya hijos dependientes.¹¹⁸

La demografía de una región o de una ciudad cambia como consecuencia del mismo proceso de desarrollo. Las regiones cuya economía se encuentra en franca expansión tienden a caracterizarse por poblaciones

¹¹⁸ Idem.

crecientes y relativamente jóvenes, debido a que estos grupos de población son los que tienen la mayor predisposición a migrar. Justamente lo contrario sucede en regiones o ciudades sujetas a una fuerte emigración. La estructura de edades en este caso tiende a caracterizarse por una participación importante de los grupos de edad avanzada.

Es importante conocer este tipo de tendencias que dan lugar a conocer la estructura de los mercados y sus distintos comportamientos.

2.9.4 SEGMENTACIÓN POR INGRESO.¹¹⁹

No sólo la segmentación demográfica es importante en los estudios de mercado, es un elemento clave en la estrategia de mercado de una empresa. Los mercadólogos de una empresa de bienes de lujo buscarán en donde se encuentran localizados los grupos de población de elevados ingresos para concentrar sus esfuerzos en ellos. Si el producto está dirigido a grupos de población de niveles medios y bajos de ingresos, la empresa considerará apropiado estar en las cercanías de estos grupos de población.

Con cierta regularidad se han estudiado los patrones de consumo de los grupos con diferentes niveles de ingreso y se han encontrado algunos hallazgos importantes. La proporción gastada en alimentos por las familias se

¹¹⁹ Cfr. KOTIER, PHILIP. Op. cit. Pág. 255

reduce conforme aumentan los niveles de ingreso. Por el contrario, el porcentaje de los gastos totales dedicados al total de vivienda, servicios públicos y mantenimiento de la casa permanece relativamente constante en los grupos de ingresos medianos y altos.

Es importante destacar que es necesario hacer una distinción entre el tamaño de mercado según las estadísticas de población y el poder de compra de la propia población, que se ve reflejado por su nivel de ingreso. Por lo tanto, la segmentación de mercado de acuerdo a los niveles de ingreso constituye uno de los criterios más comunes para estudiar los patrones de consumo de una población.

2.9.5 SEGMENTACIÓN GEOGRÁFICA¹²⁰

Además de la población o el ingreso, existe también una base geográfica para segmentar los mercados. En este sentido, se pueden hacer subdivisiones tomando como base países, estados, municipios o ciudades pues el uso de los productos puede variar entre compradores de acuerdo a estas dimensiones. Las empresas, por lo tanto, pueden diseñar planes de mercadotecnia regionales tomando en consideración que existen estaciones de televisión, difusoras de radio y periódicos de cobertura regional o local.

¹²⁰ Cfr. PRIDE Y O FERRELL, "Marketing conceptos y estrategias". Traducido por Gloria E Rosas Lopetegul Edit, Mc Graw Hill, México 1997 P.167.

Para lograr una segmentación geográfica adecuada se debe partir de que las características de esta índole sean mensurables y accesibles, requisito que generalmente se cumple y que es indispensable para una buena segmentación. En algunos países, como E. U., se ha empezado a utilizar lo que se conoce como segmentación geodemográfica, la cual agrupa a personas de acuerdo al código postal y con la cual se obtienen generalmente datos como ingreso, educación, ocupación, tipo de vivienda, aspectos étnicos, ciclo de vida de la familia y nivel de urbanización. Esto permite a los comercializadores conocer donde existe la demanda más fuerte de determinados productos.

La posibilidad de demandar determinados productos también se ve influida por lo que podríamos denominar identificación regional, esto es, la población de una cierta región tiende a tener los mismos valores, actitudes y preferencias de estilo lo cual puede originar una mayor demanda de ciertos tipos de productos, aun cuando se puede llegar a exagerar en la influencia de este tipo de patrones de identificación.

Lo que si es un hecho con relación a la dimensión regional es que los potenciales de mercado y los costos varían de acuerdo a la ubicación del mercado. Estas cuestiones deben ser tomadas en cuenta por una empresa cuando trata de determinar los mercados a los que se puede servir mejor.

Las empresas podrían seguir estrategias de localización de unidades productivas para explotar las ventajas de localización que existen en todo un territorio; por lo que toca al comercio al menudeo, el conocimiento de la localización de los consumidores puede ser un dato especialmente útil para dirigir campañas publicitarias y promocionales. La información de este tipo permite conocer la distribución geográfica de los consumidores y, por lo tanto, dirigir los esfuerzos del personal de ventas, distribuidores y publicidad hacia las regiones de mayor concentración.

La facilidad con la que un producto se encuentra disponible puede llevar a un aumento en el consumo del propio bien. Por lo tanto, es conveniente por parte de las empresas mejorar el acceso de productos que son de bajo valor y cuyo consumo puede posponerse, con el uso de métodos que permitan detectar el incremento de las ventas en los diferentes mercados.

2.9.6 OBJETIVOS DE LA INTEGRACIÓN DE MERCADOS REGIONALES.¹²¹

A diferencia de los años 60 y 70, cuando el objetivo era ampliar los mercados internos y se trataba esencialmente de una integración defensiva para la protección frente a terceros, hoy es definida, cada vez más, en medio de profundos cambios en el patrón de acumulación del capitalismo global.

¹²¹ PRIDE Y FERRELL, Op Cit. Pág. 500

La globalización¹²² determinada por la revolución tecnológica y por la transnacionalización, que impulsa y expresa sus resultados, influye directamente en este proceso de mercados regionales.

En este contexto, se muestra un como objetivo de la integración, el logro de una competitividad que permita la reinserción en el sistema de economía mundial tratando de disminuir la tendencia a la marginación de la participación regional, en los flujos mundiales de comercio e inversión.

El acceso preferencial a los mercados regionales, puede implicar cierto sacrificio de la competitividad en pro de que los beneficios de tales procesos puedan ser extendidos a todos los países miembros.

Un ejemplo de lo anterior se da en los productos que inician su carrera exportadora en mercados regionales, y no logran penetrar en los mercados extraregionales, quedando solo como posibilidad seguir comercializando el producto en el mercado primario, estando a expensas de que llegue una mejor oferta del mismo producto.

Otro punto esencial es la definición del ámbito en el que pretende lograrse la competitividad en los siguientes niveles:

¹²² Entendida como el desarrollo de procesos productivos, mercados, servicios financieros, etcétera.

- A nivel empresarial.
- A nivel de la economía nacional.
- A nivel de la economía regional.
- A nivel internacional.

La participación en un esquema de integración puede implicar costos que entrañen el sacrificio de la competitividad de empresas nacionales, cuyos insumos productivos y bienes de capital, proceden de mercados extraregionales, como resultado de la desviación de comercio.

2.9.7 ETAPAS PARA LA INTEGRACIÓN AL MERCADO REGIONAL.¹²³

DISTRIBUCIÓN FÍSICA.

Las empresas no sólo deben preocuparse por conocer los diversos segmentos en los que está constituido su mercado, sino que deben tomar en consideración la forma en que van a realizar la distribución de su producto. La planeación de un sistema eficaz de esta índole es fundamental para el desarrollo de una estrategia comercial de la región de que se trate.

Las empresas deben procurar tener los bienes requeridos en el lugar, el momento y la cantidad precisos y con los servicios apropiados para estar en

¹²³ Ibidem. Pag., 508

capacidad de vender un mayor volumen que los competidores que carecen de estos elementos. La distribución física es una variable determinante dentro de las estrategias comerciales, pues disminuye los costos e incrementa la satisfacción del cliente.

Dentro de los sistemas de distribución física, el objetivo es disminuir los costos a la vez que se aumenta el servicio, lo cual en múltiples ocasiones es difícil de lograr. Por ejemplo, los inventarios abundantes y el transporte rápido, son indispensables para un buen servicio, tienden a generar costos más altos. Por otra parte, si se reducen los inventarios y se escogen medios de transporte lentos se produce insatisfacción en los consumidores.

Para alcanzar los objetivos de los sistemas de distribución física, en países como E. U., se ha desarrollado la idea de los centros de distribución como elementos intermedios entre la fábrica y el comerciante minorista, siendo el objetivo mantener bien dotado a un mercado de los productos de una empresa.

Uno de los puntos clave es el número de centros que deben tener las empresas y en donde deben estar ubicados. Para ello, se debe tomar en consideración el nivel de servicios al cliente y los costos de distribución.

Dentro del esquema de los centros de distribución, la administración de inventarios juega un papel relevante. En dicho contexto, esta administración

que entre otras cosas significa el mantenimiento de surtidos adecuados de los bienes para hacer frente a la demanda que generan los consumidores. En general, la participación relativa de los inventarios dentro de los activos totales de una empresa es relativamente alta. Por tal motivo, las decisiones con relación a los inventarios tienen un impacto significativo sobre los costos de distribución física y en la calidad de servicio al cliente.

Para lograr la satisfacción de los clientes dentro de un sistema de distribución física hay que toma en cuenta varios factores como son la geografía, el tamaño del área de mercado, la localización de las fábricas y la concentración de la población.

La administración de inventarios, punto básico en los mercados, toma en consideración los canales de distribución existentes, está sujeta a dos tipos de costos:

- Mantenimiento de inventarios.
- Procesamiento de pedidos.

Con base a lo anterior se puede afirmar que la existencia de estos costos tiende a favorecer la concentración de la producción en los mercados más grandes. Por una parte, los costos de almacenaje, la obsolescencia e interés se verán reducidos en pedidos que impliquen grandes volúmenes y los pedidos tenderán a ser mayores, lo que reduce el costo de procesamiento. Por

estas razones que las empresas dan una mayor importancia a los mercados más grandes.

En el caso de Estados Unidos de América ¹²⁴, los fabricantes pueden lograr ahorros de cierta consideración en los costos de transporte. Los centros de distribución pueden ser utilizados para concentrar los productos de una empresa, enviándolos en unidades de transporte grandes y por lo tanto obteniendo reducciones en los costos de distribución. Por su parte, los productos pueden ser embarcados posteriormente a los minoristas en volúmenes relativamente menores, pero recorrerán distancias más cortas. De esta manera no sólo se puede ahorrar en los costos de distribución, sino además se pueden realizar entregas más rápidas, punto que podríamos aplicar en nuestro país.

SELECCIÓN DE NUEVAS ÁREAS DE MERCADO.

El trabajo de la técnica que estudia el mercado, la llamada mercadotecnia no sólo es atender las áreas de mercado tradicionales de una empresa, sino también elegir nuevas regiones que puedan ser de interés para la misma.

¹²⁴ Ibidem. Pág. 509

En este caso hay que conocer bien cuales son las opciones que tiene la compañía, a qué competidores se va a enfrentar y tratar de determinar las características de los mercados que se van a atender.

Los análisis de segmentación proporcionan gran utilidad pues, se puede conocer y evaluar las características de las posibles áreas de mercado a servir.

De esta manera la empresa puede seguir una estrategia que le permita dar atención a un mayor número de segmentos, consolidando su posición dentro de un sector de actividad económica. Se espera también que a la que los consumidores se identificarán con la compañía en una cierta categoría de productos. Con esto se inicia un proceso en el que los clientes se verán más estrechamente relacionados con la empresa, permitiendo un mayor crecimiento en el futuro.

De esta manera la empresa puede seguir una estrategia que le permita dar atención a un mayor número de segmentos, consolidando su posición dentro de un sector de actividad económica. Se espera también que a la larga los consumidores se identificarán con la compañía en una cierta categoría de productos. Con esto se inicia un proceso en el que los clientes se verán más estrechamente relacionados con la empresa, permitiendo un mayor crecimiento en el futuro.

Lo anterior puede darse con dos elementos :

- La satisfacción del cliente.
- Que el producto tenga otra función o beneficio al que originalmente tiene, conocido lo anterior como un plus.

2.9.8 ANÁLISIS DE LOS MERCADOS REGIONALES NACIONALES.¹²⁵

A continuación analizaré los mercados regionales del estado de Veracruz, con lo cual se pretende dar a conocer los elementos que interactúan en el mercado regional, para realizar este análisis, se ha tomado como base la regionalización propuesta por la Secretaría de Desarrollo Regional del Gobierno del Estado, la cual divide a la entidad en siete regiones. Aún cuando se intenta hacer la regionalización en base a las áreas de influencia de las ciudades, los resultados no son totalmente satisfactorios.

Existen algunas regiones bastante pequeñas, tanto en términos de población como de extensión, mientras que otras se caracterizan por ser considerablemente mayores.

¹²⁵ KOTLER Y AMSTRONG. Op cit. Pág. 235.

Por otra parte, hay que señalar que existe una heterogeneidad marcada al interior de las regiones, lo cual desde luego indica la existencia del fenómeno de la polarización, caracterizado por diferentes dinámicas entre la población rural y urbana.

El Cuadro 1 muestra los niveles de población para las siete distintas regiones del Estado durante los años de 1980, 1990 y 1995, al mencionar los niveles de población se busca saber cuanta población económicamente activa tiene la región para hacer una planeación de proyectos.

Como es posible observar dos regiones del norte, la totonaca y la centro norte tienen tamaños de población inferiores al resto de las regiones.

Asimismo, aun cuando la región localizada en el extremo norte del Estado, la región de la huasteca, tiene un nivel de población apreciable, las regiones con mayor población tienden a ubicarse hacia el sur de la entidad: del sotavento, de las grandes montañas y de las selvas.

CUADRO 1**POBLACION DE LAS REGIONES DEL ESTADO DE VERACRUZ**

	1980	1990	1995
REGIÓN	POBLACIÓN ABSOLUTA%	POBLACIÓN ABSOLUTA%	POBLACIÓN ABSOLUTA%
DE LA HUASTECA	933102 (17.35%)	962345 (15.50%)	991730 (14.75%)
TOTONACA	590817 (10.99%)	592555 (9.54%)	621908 (9.25%)
CENTRO NORTE	308901 (5.74%)	324847 (5.23%)	340917 (5.07%)
CENTRAL	639998 (11.90%)	787563 (12.69%)	894880 (13.31%)
DEL SOTAVENTO	839330 (15.61%)	975154 (15.71%)	10078589 (16.05%)
DE LAS GRANDES MONTAÑAS	989155 (18.39%)	1174678 (18.92%)	1278766 (19.02%)
DE LAS SELVAS	1078106 (20.01%)	1390960 (22.41%)	1514845 (22.54%)
TOTAL DEL ESTADO	5377409 (100%)	6208102 (100%)	6721635 (100%)

El crecimiento de la población de las distintas regiones se caracteriza, asimismo, por un dinamismo diferente. Para tal efecto hay que señalar que Veracruz durante 1980-1990 tiene un crecimiento promedio anual de 1.45 por ciento y que las regiones de la huasteca, totonaca y centro norte tienen un crecimiento de población inferior al promedio, mientras que las regiones central, del sotavento, de las grandes montañas y de las selvas tienen un dinamismo superior al promedio estatal.

La debilidad de las áreas urbanas que se encuentran ubicadas en las regiones del Norte puede ser señalada como causante de esta dinámica diferente, aun cuando en la región Totonaca se encuentra localizada la importante ciudad de Poza Rica la cual, sin embargo, ha manifestado una tendencia hacia el estancamiento en fechas recientes.

En realidad, debe mencionarse que el Estado de Veracruz no está creciendo en forma muy vigorosa, con relación al país, en lo que a población se refiere. La participación relativa de la población del Estado en el total nacional pasó de 8.04 por ciento en 1980 a 7.64 en 1990.

Las tres regiones del Norte de la entidad están expulsando población, pues sus respectivas tasas de crecimiento son bastante inferiores al promedio estatal, por otra parte, las regiones que tienen una tasa de crecimiento más elevada son la de las selvas, con un crecimiento promedio anual de 2.60 y la central, cuya tasa de crecimiento es de 2.10 por ciento.

En este ejemplo encuentro como el desarrollo de un mercado local puede influir directamente en la población, por lo que se deben tomar estos datos para una mejor interpretación de los potenciales consumidores.

La siguiente tabla muestra el ingreso en esta región:

CUADRO 2

INGRESO REGIONAL E INGRESO PERCAPITA PARA LAS REGIONES DE VERACRUZ(1980)

I	INGRESO REGIONAL	POBLACIÓN	INGRESO PER CAPITA
REGIÓN			
HUASTECA	583251498	933102	625.07
TOTONACA	475927659	590817	805.54
CENTRO NORTE	197326455	308901	638
CENTRAL	642556345	639998	1004.00
DE SOTAVENTO	1148563077	839330	1368.43
DE LAS GRANDES			
MONTAÑAS	863021650	989155	872.48
DE LAS SELVAS	1262342523	1076106	1173.07
TOTAL DEL ESTADO	5172989207	5377409	961.99

Los datos que aparecen en este cuadro indican la estrecha relación que existe entre la información relativa al crecimiento de la población y los niveles de ingreso para 1980. Es decir, nuevamente las regiones del norte del estado son las que tienen los niveles de ingreso per capita más bajo en 1980,

cuestión que seguramente influye en el estancamiento que se observa en relación con el crecimiento de la población¹²⁶.

2.9.9. MERCADOS REGIONALES A NIVEL INTERNACIONAL¹²⁷

La combinación de los procesos de globalización han favorecido la configuración de un nuevo régimen de acumulación del capital caracterizado por:

- La movilidad creciente de los factores de producción (principalmente el capital);
- La generación de la riqueza a partir de la concepción, fabricación y comercialización de bienes y servicios con un alto valor agregado;
- El continuo reemplazo de los factores de producción para acortar el ciclo de reproducción del capital (reducción temporal del ciclo invención-innovación-comercialización).

En este contexto, bajo nuevas y renovadas exigencias de la competencia internacional, que surgen las iniciativas de integración tendientes a conformar los mercados regionales.

¹²⁶ Datos extraídos de la página Web del Gobierno de Veracruz.

¹²⁷ Idem.

Estas áreas donde se acuerdan mayores facilidades para la liberalización de los intercambios comerciales entre los países miembros, permitiendo a sus promotores la realización de las siguientes puntos:

- Disponer de un acceso privilegiado al espacio económico integrado;
- Atraer inversiones;
- Recuperar competitividad internacional acelerando el proceso de reestructuración del aparato productivo, utilizando para ello las ventajas que supone la ampliación del mercado;
- Buscar (en otros casos, conservar) una posición privilegiada en materia de desarrollo tecnológico.

A lo largo de la última década, ha existido un aumento notable en la cooperación entre países en el hemisferio y una tendencia hacia la integración subregional y regional en áreas de mercado específicas. Entre las zonas de comercio ampliadas entre las más actuales se encuentran el Tratado de Libre Comercio de Norteamérica, el Mercado del Cono Sur y el Pacto Andino.

Los objetivos eventuales son integrar los mercados de forma bilateral, subregional y hemisférica hasta tal punto que estos esfuerzos promueven la paz y la estabilidad política, el crecimiento económico, el desarrollo social y otros beneficios, incluyendo una mejor conservación de los recursos naturales y el medio ambiente.

2.9.10. VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE MÉXICO AL FORMAR MERCADOS REGIONALES CON OTROS PAISES.

El papel del Estado en guiar el desarrollo económico y social ha sido minado por la liberalización de la economía y el crecimiento de la empresa privada. Gran parte del mundo avanza hacia una economía de mercado, incluyendo los antiguos países socialistas de Europa. Las nuevas tecnologías informáticas, como la Internet, están borrando las fronteras entre países, ofreciendo a las empresas nuevos medios para acceder a los consumidores.

La liberalización del comercio ha abierto oportunidades de consumo nunca antes vistas para muchos, creando nuevas posibilidades y problemas. La competencia salvaje en un mercado globalizado lleva a fusiones y adquisiciones de empresas, precedentes en la variedad y cobertura de los servicios financieros.

El entorno sobre los servicios básicos y de utilidad pública, antes en manos del Estado, son privatizados, y México es un ejemplo de lo anterior.

El año de 1986 es clave para la economía de México, para la mercadotecnia y el comercio internacional, En ese año, México se agrega al Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT). La economía, hasta ese momento cerrada, se abre al mundo. Un aspecto a resaltar es que la demanda

era mayor que la oferta, de modo que el país consumía lo que se produjera en México, de buena o mala calidad.

Después de ese año, los consumidores empezaron a considerar opciones. Los empresarios, acostumbrados a ver hacia dentro de la empresa, se centraban en el cómo producir más, y violentamente se enfrentaron a una mayor competencia y con una visión más empresarial; ahora el demandante tiene de dónde seleccionar, y el empresario enfrenta problemas desconocidos; el mercado mexicano pasó de mercado de oferentes a mercado de demandantes.

Por otra parte el año de 1994 es otro tiempo crucial para la economía mexicana, toda vez que México se incorpora al Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), y una de las consecuencias es que los aranceles con los países miembros del acuerdo empiezan a disminuir y varias naciones ven en México la puerta de entrada al mercado más grande del mundo y también, desafortunadamente, mano de obra barata y mal aprovechada.

La industria de la maquila empieza a crecer y el sector externo, a desarrollarse, pasando México de monoexportador, petrolero, a sextuplicar sus exportaciones no petroleras, principalmente con productos manufacturados.

Desafortunadamente, el 95% de los insumos requeridos por estas industrias son de importación, así que la derrama económica que representan las maquiladoras se limita al pago de mano de obra semicalificada, la contribución de pocos impuestos y la compra de algunos servicios.

Siendo a partir del primero de enero del año 2001, que las importaciones de las empresas maquiladoras pagan impuestos por la importación de los insumos, lo que provoca, por un lado, que dichas empresas dejen el país, porque sus costos se elevan y dejan de ser competitivas.

Una solución podría gestarse en las denominadas cadenas productivas, donde los empresarios nacionales de este sector estructuren su producción, obtengan certificaciones internacionales de calidad y bajen sus costos.

PRINCIPIOS QUE DEBEN OBSERVAR LAS EMPRESAS PARA AFIANZAR SU PRESENCIA EN LOS MERCADOS REGIONALES.

A continuación mencionaré algunos principios básicos aplicables a la mayoría de las empresas:

- La rentabilidad como premisa máxima.

Esto tiene como referencia la obtención de la mayor ganancia.

- Cuesta mucho ganar nuevos clientes.
La gran competencia para ganar el mercado genera que los clientes tengan hasta diez ofertas de un mismo producto, lo cual genera esta complejidad.
- La conservación de los clientes de las empresas es fundamental.
Esto también es conocido como seguimiento de compra.
- Actitud de la empresa
Siempre se debe buscar la mejora continua de todos los integrantes.
- Certificar su organización a través de estándares internacionales.
Las certificaciones internacionales de calidad han venido en crecimiento en el sector empresarial, y el hecho de obtenerlas significa que la empresa ingresa a un catálogo internacional que dan confianza al consumidor o sus clientes.

2.10 LEGISLACIÓN DE EMPRESA EN OTROS PAISES.¹²⁸

2.10.1 ECUADOR.

En Ecuador sus operaciones comerciales se rigen tanto por la legislación comercial, de empresas y la civil; aunque estas normas no precisan un concepto de empresa, si determinan los tipos de empresa que pueden constituirse instituciones o entidades muy parecidas con las que se

¹²⁸ Información recabada de las páginas de cada Gobierno.

cuenta en la economía mexicana-; entre las principales, la legislación Ecuatoriana menciona:

Las corporaciones; que es una compañía cuyo capital se encuentra dividido en acciones que pueden ser negociadas públicamente. Su capital deberá estar dividido por lo menos en dos accionistas, a no ser que esta se dedique a un servicio público, para lo cual podrá contar con un solo accionista.

Compañía de Responsabilidad limitada; quien deberá obtener la aprobación de su constitución de manera oficial y esta resolución será publicada, tiene una junta general (parecida a la asamblea de nuestras sociedades). Esta se podrá constituir por cualquier tipo de negocio o profesión, con excepción de la banca, los seguros y las finanzas.

Sucursal de una corporación extranjera; para que una compañía extranjera pueda establecer alguna empresa en Ecuador, deberá cumplir con una serie de requisitos, como probar que esta constituida como tal en su país de origen y que sus estatutos le permitan realizar operaciones en el exterior.

Compañías en nombre colectivo; empresa que puede estar constituida por lo menos por dos personas, y los socios asumen las obligaciones de manera solidaria y mancomunada.

Compañía en comandita simple; esta empresa cuenta con dos tipos de socios; los colectivos y los comandites o limitados. Los primeros proveen el capital y son responsables de la dirección; los socios comanditarios no deben inmiscuirse en la administración, por que de lo contrario pierden su carácter de socios comanditarios y pierden su responsabilidad limitada.

Compañías de economía mixta; son una combinación de empresas privadas con empresas públicas y por lo general se organizan de esta manera para prestar algún servicio público o un proyecto de desarrollo.

Compañía Holding o tenedora de acciones; la cual tiene por objeto la compra de acciones o participaciones de otras compañías, con el fin de vincularlas y formar un bloque o grupo empresarial.

De lo anterior, puedo desprender que en Ecuador, las empresas tienen formas de organización parecidas a las que existen en la legislación mercantil mexicana.

2.10.2 COMENTARIO RESPECTO AL CONCEPTO DE EMPRESA PLASMADO EN EL CÓDIGO DE COMERCIO DE EL SALVADOR.¹²⁹

CONCEPTO DE EMPRESA.

En el Código de Comercio del Salvadoreño se incluye un apartado para regular a la empresa el cual explicaremos a continuación.

Art. 553.- La empresa mercantil está constituida por un conjunto coordinado de trabajo, de elementos materiales y de valores incorpóreos, con objeto de ofrecer al público, con propósito de lucro y de manera sistemática, bienes o servicios

Este concepto establece que la empresa mercantil tendrá en todo momento una finalidad lucrativa, como prioridad, tomando en cuenta que la empresa se constituye por una o más personas físicas, las cuales son consideradas una sociedad.

¹²⁹ <http://www.asamblea.gob.sv/leyes/19700671.htm>

Los elementos materiales pueden entenderse como aquellos bienes muebles o inmuebles susceptibles de apropiación física constituidos por el activo y pasivo de la misma empresa.

Como segunda prioridad es ofrecer bienes y servicios, es decir, mercancías, crédito a los proveedores y particulares para el desarrollo de su objeto que es el mercado.

De lo anterior, considero que en todo país al crear una empresa de carácter mercantil lo que se busca es un lucro, y el concepto salvadoreño contiene los elementos necesarios para su explicación dotando a la empresa de personalidad jurídica propia.

Art. 554.- La empresa mercantil no pierde su carácter por la variación de sus elementos, ni por la falta de establecimiento o de asiento permanente.

Este artículo dota al empresario de que su desarrollo como ente productivo siendo esto garantizado aun cuando no tenga un asiento físico o establecimiento.

Art. 555.- La empresa mercantil es un bien mueble. La transmisión y gravamen de sus elementos inmuebles se rige por las normas del derecho común.

Es importante establecer el criterio de distinción de las empresas conforme a sus bienes, donde la empresa es un bien mueble, y los inmuebles que tenga en su propiedad se van a regir conforme al derecho civil.

Art. 556.- La unidad de destino de los elementos esenciales que integran una empresa mercantil, no podrá disgregarse por persecuciones individuales promovidas por los acreedores del titular.

No se podrá practicar un embargo aislado de los mismos, sino que el secuestro deberá abarcar la empresa en conjunto, siendo el depositario un interventor con cargo a la caja.

No obstante, podrá practicarse el embargo aislado de dinero, mercancías o créditos en la medida en que ello no impida la continuación de la actividad de la empresa.

Se exceptúan de lo dispuesto en este artículo los acreedores hipotecarios y los prendarios.

El anterior precepto es una muestra del profundo respeto de la ley hacia la empresa, no permitiendo la separación de los bienes de la misma por alguna deuda y como consecuencia la protección que se da es fundamental a tal grado de que el acreedor solo podrá hacer una intervención a la caja, o embargar de manera aislada algún bien de la empresa siempre y cuando no se impida su funcionamiento.

Art. 557.- Todo contrato celebrado sobre una empresa mercantil, que no exprese los elementos que de ella se han tenido en cuenta, comprende:

- I.- El establecimiento, si lo tuviere.**
- II.- La clientela y la fama mercantil, en los términos del Art. 563 de este Código.**
- III.- El nombre comercial y los distintivos comerciales.**
- IV.- Los contratos de arrendamiento, en los términos del Art. 569 de este Código.**
- V.- El mobiliario y maquinaria.**
- VI.- Los contratos de trabajo, en los términos establecidos en las leyes aplicables a la materia.**
- VII.- Las mercancías, créditos y los demás bienes y valores similares.**

Sólo por pacto expreso se comprenden, en los contratos a que este artículo se refiere, las patentes de invención, secretos de fabricación y del negocio, exclusivas y concesiones.

A mi juicio, el código de comercio salvadoreño es de avanzada no solo por dotar a la empresa de personalidad jurídica, sino que además hace un enlistado de los elementos jurídicos de la misma, siendo los mas destacables los siguientes:

El establecimiento, si lo tuviere.

La clientela y la fama mercantil (prestigio)

El nombre comercial y los distintivos comerciales.

Los contratos de arrendamiento.

El mobiliario, maquinaria, las mercancías, créditos y los demás bienes y valores similares.

Los contratos de trabajo, (en el entendido de que los pueden traspasar a otras empresas).

Art. 558.- La transmisión de una empresa implica la de las deudas contraídas por el anterior titular en la explotación de la misma, las cuales quedan a cargo del adquirente, sin perjuicio de los derechos del acreedor a perseguir al deudor original y salvo pacto en contrario.

La transmisión de una empresa se hará de acuerdo con las formalidades establecidas para la fusión y transformación de sociedades, si su titular es una sociedad; y mediante escritura pública que se inscribirá en el Registro de Comercio, si se tratare de una comerciante individual.

La transmisión de los patrimonios de las empresas en el Salvador, esta contemplada de manera integral porque el adquirente no solo adquiere el activo, sino también el pasivo de la empresa, y además establece los requisitos para la transmisión de derechos de sociedades mercantiles y lo mas destacable es el aspecto de los comerciantes individuales que tendrán que realizar el acto jurídico de la venta teniendo la participación de un fedatario

publico.

Art. 559.- Salvo pacto en contrario, quien adquiere una empresa se subroga en los contratos que no tengan carácter personal, celebrados para el ejercicio de las actividades propias de aquélla.

El tercero contratante puede, sin embargo, dar por concluido el contrato dentro de los tres meses siguientes a la publicación de la transmisión si hubiere justa causa para ello, quedando a salvo la responsabilidad del enajenante.

Las mismas disposiciones se aplican al usufructuario y arrendatario de una empresa, por el tiempo que dure el usufructo o el arrendamiento.

El artículo 559 establece que los que adquieran una empresa se subrogan en los derechos con los terceros contratantes, situación que apoya de manera irrestricta lo referente a la personalidad jurídica de la empresa.

Art. 560.- La cesión de los créditos relativos a la empresa enajenada, aunque no se notifique al deudor, tendrá efecto frente a terceros desde el momento de la inscripción de la transmisión en el Registro de Comercio. El deudor quedará liberado si paga de buena fe al enajenante.

Art. 561.- La cesión del usufructo de la empresa comprende la de los créditos activos de la misma, salvo pacto en contrario. Las relaciones

entre el constituyente, el usufructuario y los deudores u otros terceros, se rigen por lo dispuesto en el artículo anterior.

Los dos artículos anteriores muestran los efectos de la transitorios de la empresa en caso de que transmitir la propiedad generando efectos tácitos respecto a los deudores de la empresa al momento de registrar la venta. Y como consecuencia al ceder la propiedad de la empresa se incluyen todos los derechos, como lo establece el artículo 561.

Art. 562.- Cuando una empresa mercantil deje de ser explotada por más de seis meses consecutivos, sin que su naturaleza justifique la suspensión, perderá el carácter de tal y sus elementos dejarán de constituir la unidad jurídica que este Código reconoce.

Es importante resaltar que la empresa es una unidad económica en esencia, pero al reconocerle personalidad jurídica se integra como un ente jurídico, y como consecuencia los elementos que la integran están vinculados, y la sanción por no explotar estos elementos es que pierden su carácter de unidad.

Art. 563.- Quien enajena una empresa debe abstenerse, durante los dos años siguientes a la transmisión, de iniciar una nueva empresa que por su objeto, ubicación y demás circunstancias pueda desviar la clientela de la empresa transmitida.

En el caso de usufructo o de arrendamiento de una empresa, la prohibición de concurrencia es válida con respecto al propietario o al arrendador, por el tiempo que dure el usufructo o el arrendamiento.

La protección del prestigio de la empresa o como también se hace llamar la fama de la empresa es importante, debido a que el vendedor de la empresa puede aprovecharse de su posición para poner una nueva empresa con similares características a la que vendió y como consecuencia afectar al comprador. Y la ley del Salvador impide este tipo de competencia desleal.

2.10.3 COLOMBIA.¹³⁰

En este país hay dos disposiciones que regulan la figura de la empresa, siendo la primera el código de comercio de Colombia y la ley 590 publicada el 10 de julio del 2000.

El código de comercio en sus artículos 2 y 25 señala:

Art. 2.- Son comerciantes:

- I- Las personas naturales titulares de una empresa mercantil, que se llaman comerciantes individuales.**

¹³⁰ Cfr <http://www.leyesnet.com/Classic/Codigos3.asp?NombreCodigoID=3&CodigoID=114>

II.- Las sociedades, que se llaman comerciantes sociales.

Lo anterior muestra que en esta legislación se dota de personalidad jurídica a la empresa de manera indirecta llamando al comerciante empresario, en la fracción uno al decir, " las personas naturales de una empresa mercantil"

Art. 25.- Se entenderá por empresa toda actividad económica organizada para la producción, transformación, circulación, administración o custodia de bienes, o para la prestación de servicios. Dicha actividad se realizará a través de uno o más establecimientos de comercio.

La definición de Colombia es una de las mas completa de las que hemos estudiado en el presente trabajo al completar la definición con la enunciación de todos los momentos que puede tener un producto o servicio como son la producción, transformación, circulación, administración o custodia de bienes, además reconoce que una empresa puede desarrollar su actividad en una o varias sucursales.

Ahora, analizaré la LEY 590.

Artículo 2º. Definiciones. Para todos los efectos, se entiende por micro, pequeña y mediana empresa, toda unidad de explotación económica, realizada por persona natural o jurídica, en actividades empresariales,

agropecuarias, industriales, comerciales o de servicios, rural o urbana, que responda a los siguientes parámetros:

1. Mediana Empresa:

a) Planta de personal entre cincuenta y uno (51) y doscientos (200) trabajadores;

b) Activos totales por valor entre cinco mil uno (5.001) y quince mil (15.000) salarios mínimos mensuales legales vigentes.

2. Pequeña Empresa:

a) Planta de personal entre once (11) y cincuenta (50) trabajadores;

b) Activos totales por valor entre quinientos uno (501) y menos de cinco mil (5.001) salarios mínimos mensuales legales vigentes.

3. Microempresa:

a) Planta de personal no superior a los diez (10) trabajadores;

b) Activos totales por valor inferior a quinientos uno (501) salarios mínimos mensuales legales vigentes.

Parágrafo 1°. Para la clasificación de aquellas micro, pequeñas y medianas empresas que presenten combinaciones de parámetros de planta de personal y activos totales diferentes a los indicados, el factor determinante para dicho efecto, será el de activos totales.

Parágrafo 2°. Los estímulos beneficios, planes y programas consagrados en la presente ley, se aplicarán igualmente a los artesanos colombianos, y favorecerán el cumplimiento de los preceptos del plan nacional de igualdad de oportunidades para la mujer.

No cabe duda que los legisladores colombianos tienen un importante desarrollo en la materia mercantil, muestra de lo anterior es la regulación adecuada del desarrollo de identificación de las pequeñas y medianas empresas, además de generar las soluciones a los problemas de identificación en los denominados "Parágrafos".

2.10.4 ARGENTINA

La legislación Argentina en materia de empresa observó que solo existe a nivel ley de pequeña y mediana empresa de Argentina, la cual señala entorno a la empresa lo siguiente:

LEY DE PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA DE ARGENTINA

TITULO 1. DISPOSICIONES GENERALES

Artículo 1.º La presente ley tiene por objeto promover el crecimiento y desarrollo de las pequeñas y medianas empresas impulsando para ello políticas de alcance general a través de la creación de nuevos instrumentos de apoyo y la consolidación de los ya existentes.

TITULO III. RELACIONES DE TRABAJO

Sección I. Definición de pequeña empresa

Art. 83. El contrato de trabajo y las relaciones laborales en la pequeña empresa (P.E.) se regularán por el régimen especial de la presente ley.

A los efectos de este capítulo, pequeña empresa es aquella que reúna las dos condiciones siguientes:

- *a) su plantel no supere los 40 trabajadores;**
- b) tengan una facturación anual inferior a la cantidad que para cada actividad o sector fije la Comisión Especial de Seguimiento del artículo**

104 de esta ley.

Para las empresas que a la fecha de vigencia de esta ley vinieran funcionando, el cómputo de trabajadores se realizará sobre el plantel existente al 1.º de enero de 1995.

La negociación colectiva de ámbito superior al de empresa podrá modificar la condición referida al número de trabajadores definida en el segundo párrafo, punto a) de este artículo.

Las pequeñas empresas que superen alguna o ambas condiciones anteriores podrán permanecer en el régimen especial de esta ley por un plazo de tres años, siempre y cuando no dupliquen el plantel o la facturación indicados en el párrafo segundo de este artículo.

La legislación argentina muestra la importancia de apoyar a la microempresa identificándola sobre la base de criterios de trabajadores y facturación (ventas) además de contemplar las diversas variantes de las mismas, así mismo dotándola de las suficientes herramientas jurídicas para que se desarrolle en un ámbito de sana competencia, dando la pauta con las anteriores disposiciones.

2.10.5 VENEZUELA.

CONCEPTO DE EMPRESA EN VENEZUELA.

El documento que fue estudiado fue el decreto de exoneración del impuesto sobre la renta a la pequeña y mediana empresa (PYME) N° 963 de fecha 27 de agosto de dos mil, se desprende lo siguiente:

Artículo 1°: Se exoneran del pago de impuesto sobre la renta los enriquecimientos netos de fuente venezolana, obtenidos por:

- 1. Las personas jurídicas constituidas o por constituirse e instaladas o por instalarse en los Estados: Amazonas, Apure, Delta Amacuro, Sucre y Trujillo,**
- 2. Las Pequeñas y Medianas Empresas (Pymes) comerciales, de servicios y manufactureras, constituidas o por constituirse e instaladas o por instalarse en los Parques Industriales, que se identifican a continuación:**

Por lo tanto, a efecto de lograr su objetivo, es menester, dilucidar respecto a que se considera empresa en Venezuela, razón por la cual estudio la importancia de dicho documento, ya que si bien es cierto no existe concepto alguno de la empresa en algún ordenamiento legal venezolano, puedo apoyarme en la siguientes normas:

Artículo 2°: A los efectos de este Decreto se entenderá por:

PYME* MANUFACTURERA: aquella empresa cuya nómina no supere a los ciento cincuenta trabajadores (150) y cuyos ingresos brutos anuales sean inferiores a cien mil Unidades Tributarias (100.000 U.T.)

PYME COMERCIAL O DE SERVICIOS: aquella empresa cuya nómina sea inferior a cincuenta (50) trabajadores y cuyos ingresos brutos anuales sean inferiores a cien mil Unidades Tributaria (100.000 U.T.)

Por tanto de las definiciones expuestas puedo concluir que la tendencia de la legislación Venezolana sigue los mismos pasos que México, ya que no se crea un concepto preciso de la empresa, mas sino se limitan a dar sus características y con ellas identificar a los entes llamados Empresas,- tomándose en cuenta Únicamente aspectos económicos o fiscales.

2.10.6 BOLIVIA.

En este país la regulación sobre empresa la encontramos en el código de comercio que señala:

Art. 448.- (CONCEPTO DE EMPRESA Y ESTABLECIMIENTO). Se entiende por empresa mercantil a la organización de elementos materiales e inmateriales para la producción e intercambio de bienes o servicios.

Una empresa podrá realizar su actividad a través de uno o más establecimientos de comercio. Se entiende por establecimiento el

conjunto de bienes organizados por el empresario para realizar los fines de la empresa.

De la definición de empresa que proporciona el artículo 448 del Código de Comercio de Bolivia se puede resaltar lo siguiente:

1.- Como ha quedado establecido en el primer párrafo de esta opinión y como se desprende de la definición que establece el artículo en comento, el elemento importante, es la organización, que para algunos se sobrepone al capital y es la razón del éxito de la misma.

Sin embargo, jurídicamente la organización no puede conceptualizarse, pero resaltó que por lo menos los Bolivianos si dotaron a la empresa de personalidad jurídica.

La definición de empresa en Bolivia es muy similar a la que se da en el Salvador, solo que no lo delimita de la misma manera.

Art. 449.- (ELEMENTOS DE LA EMPRESA). Los elementos componentes de la empresa son los siguientes:

- 1) Los bienes inmuebles, instalaciones o mobiliario, maquinaria, herramientas e implementos de trabajo;**
- 2) El derecho a impedir la desviación de la clientela y la fama comercial;**
- 3) El nombre comercial, marcas y signos distintivos;**
- 4) La cesión de los contratos de arrendamiento del local, con**

autorización del propietario si éste fuera alquilado;

5) Los contratos de trabajo de empleados y obreros en los términos establecidos en los respectivos contratos y la ley;

6) Las mercaderías en almacén o en proceso de elaboración y los demás bienes en depósito, tránsito y prenda;

7) Las patentes de invención y secretos de fabricación, así como los dibujos y modelos industriales; y

8) Los derechos y obligaciones mercantiles derivados de las actividades propias, excluyendo los personales del titular.

Todo contrato celebrado sobre una empresa mercantil que no expresa los elementos que la componen presupone todos los elementos antes enumerados.

Sobre los elementos de la empresa sigue los criterios de el Salvador, señalándolos de manera precisa y conforme a la capacidad empresarial de ese país.

2.10. 7 UNION EUROPEA.

DEFINICIÓN DE PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS ADOPTADA POR LA COMISIÓN

DEFINICIONES

Artículo 1

Se considerará empresa toda entidad, independientemente de su forma jurídica, que ejerza una actividad económica. En particular, se

considerarán empresas las entidades que ejerzan una actividad artesanal u otras actividades a título individual o familiar, las sociedades de personas y las asociaciones que ejerzan una actividad económica de forma regular.

No cabe duda que la Unión Europea es pilar en la legislación comercial en la actualidad, muestra de lo anterior es el reconocimiento a la personalidad jurídica de la empresa tomando como único parámetro que ejerza una actividad económica. Como consecuencia de lo anterior prácticamente esta definición debería ser el pilar para que en México reconozcamos a este ente básico en el comercio.

Artículo 2 - Número de empleados y umbrales financieros que definen las categorías de empresas.

- 1. La categoría de pequeñas y medianas empresas (PYME) está constituida por las empresas que ocupan a menos de 250 personas y cuyo volumen de negocio anual no excede de 50 millones de euros o cuyo balance general anual no excede de 43 millones de euros.**
- 2. Cuando sea preciso diferenciar las empresas pequeñas de las medianas, se entenderá por «pequeña empresa» la que ocupa a menos de 50 personas y cuyo volumen de negocio anual o balance general anual no excede de 10 millones de euros.**
- 3. Cuando sea necesario diferenciar las microempresas de las pequeñas empresas, se entenderá por «microempresa» la que ocupa a**

menos de 10 personas y cuyo volumen de negocio anual o balance general anual no excede de 2 millones de euros.

4. Los artículos 4, 5 y 6 describen el procedimiento para calcular el número de empleados y los montantes financieros, que permite verificar la pertenencia a dichas categorías.

Artículo 3 - Tipos de empresas considerados para el cálculo del número de empleados y los montantes financieros.

1. Es una «empresa autónoma» la que no puede calificarse ni como empresa asociada según el apartado 2 ni como empresa vinculada según el apartado 3.

2. Son «empresas asociadas» las empresas que no pueden calificarse como empresas vinculadas según el apartado 3 y entre las cuales existe la siguiente relación: una empresa (empresa anterior) posee, de forma directa o conjuntamente con una o varias empresas vinculadas con arreglo al apartado 3, el 25 % o más del capital o los derechos de voto de otra empresa (empresa posterior)

Sin embargo, una empresa puede calificarse como autónoma, aunque alcance o supere el umbral del 25 %, si dicho porcentaje pertenece a sociedades públicas de participación, a empresas de capital riesgo o personas que realicen una actividad habitual de inversión en capital riesgo (*business angels*) o bien a inversores institucionales, incluidos fondos de desarrollo regional; universidades o centros privados de investigación con fines no lucrativos con la condición de que

no estén vinculados, a título individual o conjuntamente, a la empresa en cuestión según el apartado 3.

Si una entidad pública controla un porcentaje del 25 % o superior del capital o derechos de voto de una empresa, ésta no se considerará PYME, excepto en las situaciones previstas en el segundo párrafo.

3. Son «empresas vinculadas» las empresas entre las cuales existe alguna de las siguientes relaciones:

- a) una empresa posee la mayoría de los derechos de voto de los accionistas o socios de otra empresa; o
- b) una empresa tiene derecho a nombrar o revocar a la mayoría de los miembros del órgano de administración, dirección o control de otra empresa; o
- c) una empresa tiene derecho a ejercer una influencia dominante sobre otra, en virtud de un contrato celebrado con ella o una cláusula estatutaria de la segunda empresa; o
- d) una empresa, accionista o asociada de otra, controla sola, en virtud de un acuerdo celebrado con otros accionistas o socios de la segunda empresa, la mayoría de los derechos de voto de sus accionistas.

Se considerarán también empresas vinculadas las que mantengan alguna de dichas relaciones a través de una persona física o un grupo de personas físicas que actúen de común acuerdo, si dichas empresas ejercen su actividad o parte de la misma en el mismo mercado o en mercados contiguos.

Se considerará «mercado contiguo» el mercado de un producto o servicio situado en una posición inmediatamente anterior o posterior al del mercado en cuestión.

Las empresas pueden presentar declaraciones relativas a su calificación como empresa autónoma, asociada o vinculada. Esta declaración puede presentarse, aún en el caso de que la dispersión del capital no permita saber exactamente quien lo posee, si la empresa declara de buena fe que puede legítimamente suponer que el 25 % o más de su capital no es propiedad de una misma empresa o de empresas vinculadas entre sí.

CAPÍTULO III

3.1 CONCEPTO DEL ACTO DE COMERCIO

Antes de entrar al análisis específico del acto de comercio, estudiado en el derecho mercantil lo mismo que la empresa y de aquí se deriva la relación tan estrecha que existe de ambos aspectos, derivado de lo anterior se puede encontrar una definición jurídica de la empresa, razón por la cual considero importante partir de la base de dar una definición de lo que es el derecho mercantil para así poder comprender de manera más fácil la importancia que tienen ambos conceptos y el origen de los mismos dentro del mundo jurídico.

La expresión acto de comercio aparece por vez primera en el Código de Comercio Francés de 1807, por aplicación del principio revolucionario de desaparición de las corporaciones y gremios y de un derecho privativo de la profesión mercantil que podría seguir apareciendo como un derecho de clase.¹³¹

Por ello, el derecho mercantil debía convertirse en un "derecho de actos," es pues de gran trascendencia destacar que el derecho mercantil es una rama del derecho privado y como tal ha quedado condicionado a las variables circunstancias, no sólo de los grandes periodos de la vida,

¹³¹ DIAZ BRAVO Arturo. *Derecho Mercantil* Edit. IURE México 2002. Pág. 24.

históricamente considerada, sino a las diferentes valoraciones económico-sociales, dentro de cada época legislativa hasta los tiempos modernos.

El derecho mercantil ha sido antes que una legislación y una doctrina jurídica, una experiencia y actividad normada por los propios comerciantes y en sus orígenes, era esencialmente un derecho de los comerciantes, posteriormente se convirtió en una reglamentación jurídica de los actos de comercio, independientemente de la calidad de las personas; de ahí que la noción del acto de comercio constituya el concepto fundamental de esta disciplina jurídica.

Eduardo García Máynez define al derecho mercantil como "el conjunto de normas que se aplican a los actos de comercio sin consideración de las personas que los realizan." ¹³²

De lo anterior señala Maynez que "el derecho mercantil es un derecho de tipo individualista, peculiar del sistema económico capitalista; utilitario y finalista; con fondo consuetudinario, al que debe sus tendencias a la adaptación a las circunstancias mutables de la vida económica; flexible y equitativo; progresista y con gran fuerza de expansión, por lo que tiende a la universalidad, aunque desde el punto de vista doctrinal, precisamente como consecuencia de estas notas se haya anotado también su insuficiencia, por lo

¹³² GARCÍA MÁYNEZ, Eduardo. "Introducción al estudio del derecho", 48ª ed., México 1996, p.147.

que en muchas materias tiene que apoyarse en las doctrinas y construcciones civilistas y se advierte que pueda afirmarse su propia identidad y autonomía".¹³³

Alfredo Rocco, identifica al derecho mercantil como la rama del derecho que estudian los preceptos que regulan el comercio y las actividades asimiladas a él, y a las relaciones jurídicas que se derivan de esas normas, y adicionalmente la característica de interposición al cambio como elemento detonante.¹³⁴

3.2 DEFINICIÓN DE COMERCIO.

Es definido como: "la actividad humana que tiene por objeto mediar entre la oferta y la demanda para promover, realizar o facilitar los cambios y obtener con ello una ganancia calculada sobre la diferencia de los valores de cambio".¹³⁵

Así puedo confirmar que el derecho mercantil es un derecho de tipo económico enfocado primordialmente al estudio de la regulación normativa dirigida a la actividad industrial, productiva y distributiva, por lo que encuentro

¹³³ Idem.

¹³⁴ cfr. DIAZ BRAVO, Arturo. Op. Cit. Pág 24.

¹³⁵ Cfr MARTÍNEZ VAL, José María. "Derecho Mercantil", edit Bosch, España 1979. p. 9

que los actos de comercio derivan de relaciones que se llevan a cabo con un animo de obtener un lucro o ganancia que es el principal objetivo de los comerciantes.

3.3 DEFINICIÓN DE ACTO DE COMERCIO.

Es importante definir o tratar de encontrar una definición de acto de comercio para poder desarrollar el estudio que llevo a cabo, para ello vale la pena mencionar la definición que nos da el Maestro Guillermo Cabanellas respecto del tema en análisis, dice que el acto de comercio es: "El regido por las leyes mercantiles, y juzgado por los tribunales con arreglo a ellas. El de índole jurídica específica cuando lo realiza un comerciante."¹³⁶

Se aprecia que los actos de comercio van enfocados meramente a la relación comercial, es decir, que cuando se habla de un acto de comercio se tiene la plena seguridad de que este acto lleva aparejada una actividad que busca obtener un lucro o ganancia derivada de la misma practica comercial que realiza un sujeto llamado comerciante con otro que no necesariamente debe de serlo, existen otras definiciones como la que da Zavala Rodríguez

¹³⁶ CABBANELLAS, Guillermo, "Diccionario enciclopedia de Derecho Usual" .Editorial Hellasta, 20^o ed.. Argentina 1981. p 136.

quien dice que: " *los actos de comercio son los que realiza una persona no para satisfacer una necesidad propia, sino como un intermediario, persiguiendo habitualmente un fin de especulación*". ¹³⁷

Mantilla Molina argumenta que tradicionalmente el acto de comercio ha sido considerado como la clave del sistema mercantil, de aquí se puede partir para explicar la relación que existe entre la empresa y el acto de comercio, siendo éste último la naturaleza de los actos que desarrolla la empresa como persona jurídica.

Una vez hechos los estudios anteriores y razonamientos convenientes puedo llegar a la conclusión de que comercio es la actividad de cambio por la que se aproximan los bienes del productor al consumidor, y los actos de comercio se caracterizan por ir dirigidos al valor intercambiable de las cosas, por ejercerse habitualmente y por su carácter oneroso.

La separación entre el acto industrial y el acto comercial no siempre es clara, siendo tan variadas y enfocadas a diversos campos del comercio ya que como se sabe el derecho mercantil o comercial como los llaman algunos no solo se limita al estudio del intercambio de mercancías sino, que se amplía a otros aspectos como la producción, distribución etcétera.

¹³⁷ ZAVALA RODRÍGUEZ en ETCHEVERRY Raúl. "Derecho Comercial y Económico". Edit. Astrea Argentina 1987. Pág. 2

La siguiente tesis jurisprudencia muestra lo siguiente:

Octava Época
Instancia: SEGUNDO TRIBUNAL COLEGIADO DEL SEGUNDO CIRCUITO
Fuente: Semanario Judicial de la Federación
Tomo: XIII, Mayo de 1994
Tesis: II.2o.188 C
Página: 388

ACTO DE COMERCIO. LO CONSTITUYE UN HECHO AISLADO DE INTERMEDIACION EN EL CAMBIO, Y SE RIGE POR LAS LEYES MERCANTILES. Cuando se encuentra que la conducta desplegada de una persona resulta una intermediación en el cambio al haber participado en la transmisión de mercancías procedentes del fabricante o distribuidor, haciéndolas llegar al consumidor final, aun cuando ninguna de las partes tenga el carácter de comerciante, ni la intermediaria haya procedido con afán especulativo, las operaciones de mediación de negocios mercantiles, son actos de comercio por disponerlo así el artículo 75, fracción XIII del Código de Comercio, no obstante que se trate de un acto aislado; en virtud de que en términos de lo previsto por el artículo 4o. del ordenamiento legal citado, "las personas que accidentalmente, con o sin establecimiento fijo, hagan alguna operación de comercio, aunque no son en derecho comerciantes, quedan, sin embargo, sujetas por ella a las leyes mercantiles".

SEGUNDO TRIBUNAL COLEGIADO DEL SEGUNDO CIRCUITO.

Amparo directo 195/94. Ofelia Gutiérrez. 13 de abril de 1994. Unanimidad de votos. Ponente: Raúl Solís Solís. Secretario: Joel A. Sierra Palacios.

Con este criterio señalo que el acto de comercio constituye una de los conceptos básicos en la ampliación de las normas civiles o mercantiles a situaciones reguladas por ambas ramas jurídicas. Tal sucede con la compraventa, donde uno de los comerciantes es contratante tal contrato se regulará por las leyes mercantiles. Los llamados contratos unilateralmente mercantiles o contratos mixtos mercantiles son aquellos en que participa un comerciante frente a un no comerciante, regulándose totalmente por las normas mercantiles, que se aplican también al contratante no comerciante.¹³⁸

¹³⁸ RIBÓN DURAN, L. et, al. " Diccionario de derecho empresarial" Editorial Bosch, España 1998. p. 34.

Debe advertirse que el concepto jurídico de acto de comercio no se confunde con el económico, pues hay actos que no corresponden a éste último, y tienen, desde el punto de vista jurídico, naturaleza comercial. Los de comercio, en sentido jurídico, son en consecuencia todos aquellos a que el legislador por consideraciones económicas o de cualquier otra índole otorga ese carácter.

El código de comercio no define los actos de comercio que señalamos, sino que se limita a enumerarlos. Dicha enumeración es de carácter exclusivamente ejemplificativo y abierto, pues en la fracción XXIV del artículo 75 del Código de Comercio, se indica que son mercantiles todos los actos de naturaleza análoga a la de los enumerados en las precedentes fracciones del mismo precepto.¹³³

Teoría jurídica de los actos de comercio.

Diversos autores se han esforzado por dar un concepto jurídico del acto de comercio, prueba de ello son las conocidas definiciones de Rocco y Cabanellas; Ribom Duran señala: "la nota esencial que encontramos en las XXIII fracciones primeras del artículo 75,¹³⁹ y que nos ha de dar el criterio de

¹³⁹ Artículo 75.- La ley reputa actos de comercio:

I.- Todas las adquisiciones, enajenaciones y alquileres verificados con propósito de especulación comercial, de mantenimientos, artículos, muebles o mercaderías, sea en estado natural, sea después de trabajados o labrados;

II.- Las compras y ventas de bienes inmuebles, cuando se hagan con dicho propósito de especulación comercial;

III.- Las compras y ventas de porciones, acciones y obligaciones de las sociedades mercantiles;

distinción empresa informador de la fracción XXIV, es que todas ellas presuponen actos que se realizan en masa. Estos actos que se realizan repetidamente y de un modo igual, las compraventas en una tienda, los contratos de suministro, las construcciones, las operaciones de depósito, todos, en suma, suponen actos que se repiten del mismo modo una y mil veces. Y lo mismo que la repetición de un acto produce modificaciones psicológicas en el sujeto que los realiza (hábito), así también la repetición en masa de determinadas operaciones jurídicas produce una adaptación, una acomodación de las normas que los regulan"¹⁴⁰.

El derecho tiene que tener presentes las necesidades vitales que regula y acomodarse al influjo de estas. La nota común de todos los actos de

-
- IV - Los contratos relativos y obligaciones del estado u otros títulos de crédito corrientes en el comercio;
 - V - Las empresas de abastecimientos y suministros;
 - VI - Las empresas de construcciones, y trabajos públicos y privados;
 - VII - Las empresas de fabricas y manufacturas;
 - VIII - Las empresas de trasportes de personas o cosas, por tierra o por agua; y las empresas de turismo;
 - IX - Las librerías, y las empresas editoriales y tipográficas;
 - X - Las empresas de comisiones, de agencias, de oficinas de negocios comerciales y establecimientos de ventas en pública almoneda,
 - XI - Las empresas de espectáculos públicos;
 - XII - Las operaciones de comisión mercantil;
 - XIII - Las operaciones de mediación de negocios mercantiles;
 - XIV - Las operaciones de bancos;
 - XV - Todos los contratos relativos al comercio marítimo y a la navegación interior y exterior;
 - XVI - Los contratos de seguros de toda especie, siempre que sean hechos por empresas;
 - XVII - Los depósitos por causa de comercio;
 - XVIII - Los depósitos en los almacenes generales y todas las operaciones hechas sobre los certificados de depósito y bonos de prenda librados por los mismos;
 - XIX - Los cheques, letras de cambio o remesas de dinero de una plaza a otra, entre toda clase de personas;
 - XX - Los vales u otros títulos a la orden o al portador, y las obligaciones de los comerciantes, a no ser que se pruebe que se derivan de una causa extraña al comercio;
 - XXI - Las obligaciones entre comerciantes y banqueros, si no son de naturaleza esencialmente civil;
 - XXII - Los contratos y obligaciones de los empleados de los comerciantes en lo que concierne al comercio del negociante que los tiene a su servicio;
 - XXIII - La enajenación que el propietario o el cultivador hagan de los productos de su finca o de su cultivo;
 - XXIV - Las operaciones contenidas en la ley general de títulos y operaciones de crédito;
 - XXV - Cualesquiera otros actos de naturaleza análoga a los expresados en este código.
- En caso de duda, la naturaleza comercial del acto será fijada por arbitrio judicial

¹⁴⁰ Idem.

comercio considerados en el artículo 75 es la de ser actos que se realizan en masa. Las operaciones mercantiles, por ser operaciones en volumen tienden a ser típicas, y esta característica se pone de relieve en el desarrollo de los contratos mercantiles.

Los actos enumerados en el artículo 75 se realizan en masa, pero no puede olvidarse que hay actos en masa no mercantiles (arrendamientos, ejercicio de algunas profesiones liberales, etc.); por lo que García Máynez establece que los actos de comercio que se realizan en masa, pero falta como nota diferenciadora la del sujeto que los realiza: la empresa; de este modo, con la presencia de un sujeto económico típico puedo decir que son actos de comercio los actos en masa realizados por empresas. La existencia de la empresa esta explícita o implícita en todas y cada una de las fracciones del artículo 75.¹⁴¹

En doctrina, los actos de comercio pueden ser definidos como "aquellos hechos que producen efecto en el ámbito jurídico-mercantil, comprendiéndose tanto los que dependen de la voluntad de los hombres (actos propiamente dichos), como también todos aquellos acontecimientos independientes de la voluntad humana que tienen realidad en el mundo exterior, pero que de alguna manera producen tales efectos (v.gr. un naufragio)¹⁴².

¹⁴¹ Cfr GARCIA MAYNEZ. Op. Cct., Pág. 147.

¹⁴² Cfr MARTÍNEZ VAL. Op. cit. pp. 22-23.

Jorge Barrera Graf hace referencia a lo siguiente: "La regulación del derecho mercantil comprende en primer lugar, a los actos de comercio, en segundo lugar y con los caracteres de importancia subordinada, a la situación del comerciante, así como ciertas actividades de éste, enseguida la situación jurídica de la empresa mercantil y por último las cosas mercantiles"¹⁴³

Los actos de comercio han tenido un desarrollo básico respecto del derecho mercantil. Desde el punto de vista legal en el Código de Comercio (art.2 párrafo segundo) proporciona con una fórmula bastante original respecto al modelo francés; un definición de referencia sería: "serán reputados actos de comercio los comprendidos en este Código y cualesquiera otros de naturaleza análoga".

En este doble criterio, objetivo y legal, de determinación del "acto de comercio", resulta que así ha sido siempre, desde su origen; pues ni aún en el momento inicial del derecho mercantil se atuvieron sólo a la condición de las personas (comerciantes) sino también a la naturaleza de los actos (mercantiles o no), por lo que se sustrajeron a sus jurisdicciones privativas los *"negotia extra mercaturae"*. Y por el contrario, más tarde fueron atraídas a los tribunales consulares o corporativos ciertas personas aforadas (clérigo, militares, nobles) en tanto en cuanto ejercían actos de comercio, en lo que se relacionaba con estos. La jurisdicción se hizo "real" y no "personal".

¹⁴³ BARRERA GRAF, Jorge Op. Cit. P.228.

Por eso fue relativamente fácil pasar al concepto de "acto de comercio objetivo", además de mantener su vigencia y su importancia aún en el sistema legal subjetivista, aunque ésta traslade el núcleo del derecho mercantil al empresario.¹⁴⁴

El acto de comercio es la parte fundamental de derecho mercantil tan es así que, en 1892 en Segovia el acto de comercio era la célula madre de todas la legislación mercantil, porque es el elemento esencial de la noción del comerciante; muy grande es para éste jurista la importancia de definirlo, pero reconoce la dificultad de establecer reglas absolutas para ello. Castillo dice que la caracterización del acto de comercio ofrece dificultades insalvables: porque los actos de comercio son múltiples y complejos.¹⁴⁵

Tradicionalmente se ha considerado al acto de comercio dentro de la teoría jurídica como la clave del sistema mercantil, pues a más de que su celebración determina la aplicabilidad de esta rama del derecho, la figura misma del comerciante no existe, según la opinión dominante, solo en función del acto de comercio.

Inspirado en esta concepción, nuestro vigente código de comercio comienza (art. 1º) con la solemne declaración de que sus disposiciones "son aplicables solo a los actos de comercio"; sin embargo pocas líneas más

¹⁴⁴ Idem.

¹⁴⁵ ETCHEVERRY. Op. cit. pp. 231-232.

adelante, en el artículo tercero, se contradice, iniciando una serie de preceptos sobre el comerciante y sus obligaciones, con lo cual se pone en evidencia la palmaria verdad de que el código no es aplicable "solo a los actos de comercio".

Cierto es que, conforme a la interpretación que comúnmente se ha dado, el concepto de comerciante individual, que se perfila en el artículo tercero, tiene como fundamento el acto de comercio; pero a más de que ésta tesis no es inacabable, sin duda los comerciantes colectivos (las sociedades mercantiles) tienen tal carácter, con total independencia de la realización de actos de comercio.¹⁴⁶

Si, por otra parte, se toman en consideración las modernas tendencias para restituir su carácter subjetivo o profesional al derecho mercantil, que a su vez se apoyan en el hecho de que los actos aislados de comercio (con excepción de los relativos a títulos valor) no tienen existencia real y carecen en absoluto de existencia económica, se comprenderá el interés por conocer al acto de comercio.¹⁴⁷

¹⁴⁶ cfr MANTILLA MOLINA, Roberto, "Derecho mercantil", edit. Porrúa, 29ª ed., México 1993. p. 57.

¹⁴⁷ Idem.

3.3.1 CONCEPTO OBJETIVO Y SUBJETIVO¹⁴⁸.

En la fijación del concepto de acto de comercio, aprecio dos criterios aparentemente dispares: el subjetivo y el objetivo. El subjetivo define el acto de comercio en consideración al sujeto que lo realiza: el comerciante; el objetivo elimina esa definición en consideración a ciertos actos calificados de mercantiles por sí con absoluta independencia del sujeto que los efectúa.

Cabe mencionar que en la doctrina se ha llegado a calificar de subjetivo el sistema que se apoya en la calidad del comerciante para definir la mercantilidad de un acto; mientras se conceptúa objetivo el criterio que determina las operaciones o negocios que ofrecen en sí; la escuela alemana prefiere denominar a los segundos actos absolutos; y actos relativos a los primeros.

Dentro de las divergencias la opinión general ve en el acto de comercio estas características:

- a) la habitualidad;
- b) la profesionalidad;
- c) el ánimo de lucro;
- d) la finalidad del cambio o circulación de la riqueza.

¹⁴⁸ Cfr. RODRÍGUEZ Y RODRÍGUEZ, Joaquín. Derecho Mercantil. Porrúa México P.27

Por su naturaleza, los actos de comercio se distinguen, además:

- 1.- Por la sencillez de las formas;
- 2.- por la rigidez y universalidad de ciertas formulas documentales;
- 3.- por la rapidez;
- 4.- por la seguridad;
- 5.- por el rigor procesal y fuerza ejecutiva, sin términos de gracia y con productividad de intereses.

3.3.2 DIFERENCIA DE ACTO DE COMERCIO Y ACTO CIVIL.¹⁴⁹

Es importante establecer la diferencia que existe entre un acto civil y el mercantil, ya que suele confundirse en diversos casos, por ejemplo cuando la relación se da entre un comerciante y un particular; en tal caso no se sabe a ciencia cierta y de un análisis muy somero, en caso de presentarse una controversia entre ambos que régimen es el que va a regular el procedimiento que va a dar solución al mismo.

Puedo partir para establecer la diferencia buscada, que frente al acto civil, el mercantil ofrece estas peculiaridades: el primero atiende al valor del uso de las cosas; y el segundo el valor del cambio. El civil tiende a la producción de la riqueza; y el mercantil, a la circulación de la misma (y a formarla aceleradamente para el titular).

¹⁴⁹ cfr CABANELLAS. Op. cit. p. 137.

Los actos de comercio son siempre onerosos; mientras los civiles pueden ser gratuitos. Por la habitualidad de los de comercio, y por la naturaleza aislada que suelen presentar los de índole civil. Por otro lado se dejan a un lado los actos de comercio los deberes profesionales de los comerciantes como la inscripción en su registro o en su matrícula, al llevar los libros de comercio, el pago de impuestos por el ejercicio, que son hechos relacionados con el comercio; pero que no crean, modifican ni perfeccionan relaciones jurídicas mercantiles.

Hay actos esencialmente civiles, donde en ninguna circunstancia son regidos por el derecho mercantil: puede reducirse a los relativos a los derechos de familia y al derecho sucesorio, pues aun la donación, según autorizadas y numerosas opiniones doctrinales se realiza como consecuencia de una actividad mercantil.

Pero también hay actos absolutamente mercantiles es decir, que siempre y necesariamente están regidos por el derecho mercantil entre los cuales encontramos un buen número de actos de comercio.¹⁵⁰

¹⁵⁰ - Este tipo de actos son de naturaleza esencialmente civil y que en algunas ocasiones se pueden llegar a relacionar con actos mercantiles pero esto es distinto de los actos de comercio que como se mencionado en variadas ocasiones, van a adquirir esta naturaleza de acuerdo a diversos criterio tales como tomando en cuenta: a los sujetos que los realicen, al objeto que persigan (el lucro), por su forma o por su finalidad. Aunque los actos de naturaleza civil los lleve a vano un comerciante, por ejemplo, que éste deje su testamento eso no implica que el acto se a de naturaleza mercantil. MANTILLA MOLINA. Op. Cit. pp. 59-60.

3.4 CLASIFICACIONES

Para entrar al análisis de las diferentes clasificaciones de los actos de comercio es necesario aclarar que de acuerdo a la complejidad que existe doctrinalmente para determinar cuando estamos en presencia de un acto de comercio y cuando en uno de naturaleza civil se han tomado diversos puntos de vista para poder ubicar de manera más certera a los actos de comercio en sus diversas modalidades.

Partimos tomando en cuenta la clasificación que hace Jorge Barrera Graf¹⁵¹ en su libro instituciones de Derecho Mercantil en donde afirma que existe una imposibilidad de dar un concepto único y propio de acto de comercio por lo tanto lo más que se puede lograr y que se debe hacer para obtener métodos y guías de examen y valoración de los múltiples actos de comercio, es clasificarlos en grupos y acudir para ello, como criterios de clasificación, en primer lugar (actos principales), a los elementos propios del acto o negocio jurídico en general: consentimiento y capacidad del sujeto objeto del acto, su fin o causa, y la forma de manifestarse la voluntad de las partes; y en segundo lugar predicar la mercantilidad de otros actos por su conexión o por ser accesorio de otro y otros principales.

¹⁵¹ BARRERA GRAF, Jorge, "Instituciones de Derecho Mercantil", edill. Porrúa, México 1989, p.69.

De acuerdo a lo antes mencionado la clasificación que propone Barrera Graf se basa en la distinción entre actos principales de comercio y actos sucesorios, los primeros los subdivide en cuatro clases. El segundo grupo lo subdivide en actos accesorios y los actos realizados por empleados de comerciantes. De tal forma que podríamos realizar el siguiente esquema;¹⁵²

Así pues desde el primer punto de vista, son cuatros los grupos de categorías de actos de comercio:

- **Primero**, por el sujetos o sujetos que intervienen en su celebración (comerciantes profesionales o accidentales; empresarios);
- **Segundo**, por el objeto es decir, por que el bien sobre el que recaiga el acto o el negocio, sea una cosa mercantil (los buques o los títulos valor);
- **Tercero**, por que su finalidad sea comercial (intención lucrativa, organización y explotación de una empresa);
- **Cuarto**, por que se asume la suma o el tipo de un acto o de un negocio comercial (sociedades mercantiles).

A lado de estos cuatro grupos, de actos de comercio principales, debe considerarse la otra categoría de actos de comercio por conexión (con otro principal) por acesión (accesorios) a actos principales, tales serian los casos de asamblea y acuerdos de sociedades mercantiles, los actos (la actividad) de

¹⁵² .Ibidem. p 62.

la empresa, el derecho al consumo, así como de los contratos accesorios entre otros la prenda y la fianza.¹⁵³

3.4.1 ACTOS DE COMERCIO POR EL SUJETO:

El comerciante o el empresario que realiza el acto o que interviene en el contrato, puede ser determinante para calificar ciertos actos de comercio por ejemplo:

- a) Las operaciones de bancos;
- b) Las obligaciones entre comerciantes;
- c) Los depósitos de almacenes generales.¹⁵⁴

3.4.2 ACTOS DE COMERCIO POR EL OBJETO:

Son los siguientes:

- a) Los que recaigan o se consignen en un título valor o título de crédito (Art. 75 frs. III, IV, XVIII parte segunda, XIX y XX parte primera. Código de Comercio), y
- b) Los que se relacionan con la explotación de buques. En cuanto a la explotación de buques su carácter comercial deriva del destino propio y normal del navío, y de una tradición

¹⁵³ Ibidem. p. 75.

¹⁵⁴ Ibidem. p. 76.

milenario de considerar al buque como instrumento y vehículo del tráfico marítimo.

3.4.3 ACTOS DE COMERCIO POR SU FINALIDAD:

Los actos de comercio determinados por el fin o causa, siendo esta la categoría más amplia, propia y característica del derecho mercantil, los cuales comprenden:

- a) Los relacionados con el tráfico y la intermediación especulativa comercial estricto sensu (Arts. 75 frs. I y II Código de Comercio), y
- b) Los relativos a la industria, o sea los actos de empresa (Arts. 75 frs. V a IX).

3.4.4 ACTOS DE COMERCIO POR SU FORMA O POR EL TIPO SOCIAL QUE ADOPTAN.

Se encuentran en el artículo 1° de la Ley General de Sociedades Mercantiles, atribuyéndoles la posibilidad de ejercitar actos de comercio por la propia naturaleza de los mismos, además los referentes al funcionamiento de los órganos sociales, como los acuerdos de las asambleas o de las juntas de consejo de sociedades comerciales.

Respecto a esta misma clasificación de los actos de comercio principales, Barrera Graf menciona otra clasificación que se integra por dos clases más, la primera clasificación de actos de comercio en masa, los actos comerciales a la organización y explotación de las empresas, que se suceden iguales, en continuidad, y que constituyen la conducta, el quehacer dentro de la negociación o empresa de su titular (empresario) y de su personal.

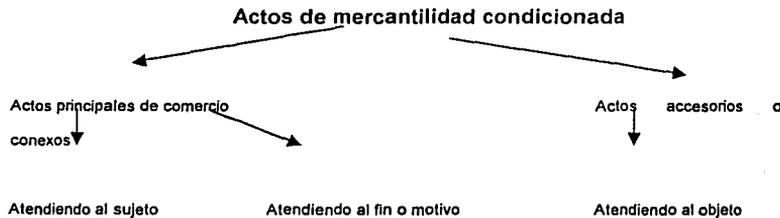
La segunda es la de actos individuales o aislados son esporádicos y adquieren naturaleza mercantil por alguna nota que les sea propia y que los distingue de los actos civiles.

En la primera categoría encontramos una gran importancia para efectos de nuestro tema ya que este tipo de actos son los que van a ubicarse dentro de su actividad empresarial cuestión primordial para la materia, además de que considero que esta clasificación de Barrera Graf, es una de las más completas dentro del derecho mercantil y por ende mayor relevancia para la materia empresarial, sin embargo, no se puede pasar por alto la importancia que tiene la clasificación realizada desde el punto de vista de los actos principales ya que de ahí surge realmente la naturaleza del acto mercantil o de comercio.

También Mantilla Molina, hace su propia clasificación de los actos de comercio y dice que existen actos esencialmente civiles, los cuales por

ninguna circunstancia son regidos por el derecho mercantil, por ejemplo los relativos al derecho familiar y al derecho sucesorio.

También existen actos absolutamente mercantiles son los que siempre y necesariamente están regidos por el derecho mercantil, en ellos encontramos la primera clase de actos de comercio, de acuerdo con el citado autor ésta clase es la de los citados actos de mercantilidad condicionada que a su vez pueden ser divididos en dos grupos: los actos principales de comercio y los actos accesorios o conexos. De los cuales se deriva el siguiente esquema:



Mantilla Molina realiza una clasificación de los actos de comercio muy similar a la del Jurista Barrera Graf quien considero es mas explícito para realizar la clasificación de los mismos, y que además establece más categorías probables de ser materia del derecho mercantil lo cual es de gran importancia para los estudiosos de esta materia, en razón de que al realizar un estudio se puede percatar uno que la numeración que realiza el Código de Comercio vigente a la fecha es un poco imprecisa de tal suerte que nos deje con muchísimas dudas al momento de consultarse.

Cabe aclarar que por conexión con la actividad mercantil puede adquirir este carácter la responsabilidad proveniente de un hecho ilícito, pues no se le considera esencialmente civil. Además de que se niega el carácter mercantil a la controversia para reclamar indemnización por actos ilícitos.

Boistel clasifica a los actos de comercio de acuerdo a tres criterios distintos, clasificándolos en:

- Actos mercantiles por naturaleza, nacidos en el comercio (por ejemplo la compraventa de mercancías para revenderlas);
- Por accesión, cuando se producen en concurrencia con otros actos mercantiles (un ejemplo son ciertos depósitos o afianzamiento) y
- Por determinación de la ley, un ejemplo claro de este último es la letra de cambio.

a) Actos de comercio por su naturaleza:

"son el grupo de los actos que se han formado como constitutivos del comercio (intermediación de bienes o servicios, constitución de compañías mercantiles, operaciones bancarias, operaciones, actos y servicios relativos a la navegación, etc.)"¹⁵⁵

b) Actos de comercio por determinación legal: " son aquellos a los que les atribuye tal carácter una determinación legal expresa, desvinculándolos de la cualidad de las personas."

¹⁵⁵ BOISTEL en MARTINEZ VAL. Op Cit. P.27.

c) **Actos de comercio por accesión:** son aquellos que se producen en concurrencia con otros actos mercantiles, es decir, son consecuencia de un acto principal.

A diferencia de las otras clasificaciones mencionadas por los otros autores, no se había hecho alusión a los actos de comercio por disposición legal, siendo un criterio mas sobresaliente ya que además de la opinión doctrinal, en la práctica, se toman más en cuenta los actos establecidos por la ley.

En el derecho mexicano como es de saberse, se regulan los actos de comercio en citado Código de Comercio y en especial en el artículo 75, se enumeran todos los actos que la contempla y les da el carácter de actos de comercio, aunque esta lista proporcionada por el legislador es obsoleta para la época actual y por lo tanto considero que deja fuera de esta enumeración muchos actos que tienen ese carácter mercantil y que no se regulan dando lugar a los llamados actos atípicos que son aquellos que tienen el carácter mercantil pero no se encuentran regulados por la ley.

3.5 NATURALEZA DEL ACTO DE COMERCIO.

Partiendo del artículo 75 del código, dicho precepto solo enumera a los actos de comercio cabe hacer un estudio de la naturaleza que puede tener el

acto de comercio y de acuerdo con esto la nota común de todos estos actos es la de ser actos que se realizan en masa.

Las operaciones mercantiles por ser operaciones que se realizan en masa, tienden a ser típicas, la tipicidad de los actos de comercio se ponen en relieve en el desarrollo fabuloso de los contratos tipo en la esfera mercantil. Sin embargo para completar lo anterior cabe mencionar que falta como nota diferenciadora la del que los realiza: la empresa. De este modo conectando la realización en masa con la presencia de un sujeto económico típico como la empresa; se puede decir que con actos de comercio los actos en masa realizados en masa.

Respecto a la naturaleza del acto de comercio el maestro Mantilla dice que "en contra de creencia muy generalizada, entendemos que el artículo 75 no establece una lista de actos jurídicos, sino que exclusivamente se refiere a grupos de actividad social de carácter económico." Por lo tanto podemos afirmar que cuando hablamos de actos de comercio encontramos un acto de naturaleza eminentemente económica y esto es totalmente cierto ya que el mismo adjetivo comercio que lleva aparejado el acto en análisis determina de cierta forma la naturaleza del mismo.¹⁵⁶

Análisis de los llamados actos mixtos.

¹⁵⁶ GARCÍA MÁYNEZ. Op. Cit. pp. 149, 151.

De acuerdo con lo planteado por el autor Joaquín Rodríguez y Rodríguez, los actos mixtos, son aquellos que, para una de las partes que en ellos intervienen, pero no para la otra; puede decirse que todos los actos de comercio son en este sentido actos mixtos, puesto que el seguro, el transporte, la fianza, la compraventa, el contrato editorial, los negocios de librería las operaciones de banca, etc., se realizan habitualmente entre una empresa y el público, que no ve en ellos sino actos de su vida civil ordinaria, empresa incluso termina afirmando que si los actos mixtos debieran de regirse, según casos y circunstancias, por el derecho civil y por el derecho mercantil, el caso más absoluto imperaría en esta materia.¹⁵⁷

Otros autores han llegado a afirmar que la mayoría de los actos son sinalagmáticos, y más concretamente contratos. Es frecuente que las dos parte que intervengan en ellos, una realice un acto de comercio, en cuanto a su intención especulativa (por ejemplo comprar con la intención de revender posteriormente el bien que se adquiere), y la otra efectúe un acto civil, no mercantil (por ejemplo la adquisición de un automóvil para uso personal), esos actos son actos mixtos que de acuerdo con el nuevo texto del artículo 1050 del Código de Comercio , siempre estarán regulados por el derecho mercantil.¹⁵⁸

Cabe mencionar que antes de esta reforma se dependía de la posición que tuviera la parte demandada en un litigio que se ocasionara en relación con

¹⁵⁰ RODRÍGUEZ y RODRÍGUEZ. Op. Cit. Pág. 29.

¹⁵⁸ BARRERA GRAF. Op. Cit. Pág. 71.

dicho acto, de naturaleza mercantil para alguna de las partes, y de naturaleza civil para la otra parte.

Tanto la solución anterior que, por cierto, se basaba en un principio tradicional, actor sequitur forum rei, como la actual, resultan muy criticables, en cuanto que no predicán ni establecen la naturaleza civil o mercantil del acto mismo ello se deja en el limbo, y solo se precisa con ocasión y al momento en que surge un litigio, acontecimiento eventual excepcional empresa indeseable.

En buena hora, pues el cambio, que determina que el procedimiento sea mercantil; lástima que la nueva disposición tampoco fije la naturaleza intrínseca mercantil (o civil) del acto visto, por ejemplo el juicio especial hipotecario.

Después de todo lo estudiado en el presente capítulo podemos concluir que la dificultad de la noción referente al acto de comercio, se revela en la disparidad legislativa. Así, el Código de Comercio especial enumera vagamente lo que se considera acto empresa comercio y agrega que serán cualesquiera otros de naturaleza análoga.

CAPITULO IV

PROPUESTAS PARA ENCUADRAR LA EMPRESA EN UN SOLO CUERPO NORMATIVO

4.1 HACIA UN CODIGO DE OBLIGACIONES EMPRESARIALES.

Los empresarios organizados en nuestro país han venido levantado su voz en relación de la complejidad de cumplir con la ley, debido a que en incontables ordenamientos existen obligaciones que tienen que practicar y en muchos casos ni siquiera sabían que existían. Esto lo puedo calificar como exceso de regulación.

Es importante establecer que cada año se generan nuevas obligaciones, que vuelven complejo aun más el problema de la regulación, lo que ha generado que empresarios constituidos conforme a la ley tengan una subsidiaria en la economía informal, para así no cumplir con la norma.

Las obligaciones en la empresa son tan amplias que, considerar un código de empresa, no es tan descabellado, aunque sea de manera enunciativa, lo cual generaría claridad en las relaciones de la empresa con terceros y certeza jurídica para instalar en nuestro país más unidades productivas.

Así analizaré los inconvenientes por el exceso de regulación:

- 1) Actividades informales.
- 2) Perdida de competencia en el ámbito internacional.
- 3) Baja productividad empresarial
- 4) Falta de reconocimiento laboral
- 5) Falta de cultura de la calidad en las empresas.
- 6) Limitaciones a la contratación de personal
- 7) Inseguridad jurídica y patrimonial
- 8) Resentimientos sociales
- 9) Distracción de recursos
- 10) Perjuicios del sector oficial
- 11) Falta de confianza en las autoridades.

1) ACTIVIDADES INFORMALES.

Desgraciadamente en nuestro país es más fácil ingresar al comercio por la vía informal que por la formal, debido a que no se requieren mayores tramites para operar, no se pagan impuestos locales, federales, y estatales, además de que un gran porcentaje de las mercancías que se venden provienen de la ilegalidad.

Se genera competencia desleal, toda vez que el costo del producto es inferior en la economía informal comparado con el comercio establecido, y mientras no exista un reconocimiento y control de estos comerciantes, la

situación va a empeorar derivado de los problemas económicos que padece México.

2) PERDIDA DE COMPETENCIA INTERNACIONAL.

La economía nacional ha sufrido transformaciones económicas que han cambiado el perfil de la empresa nacional, antes, el empresario nacional sabía que su competencia tenía casi la misma dimensión que el y por consiguiente el mercado estaba asegurado; a raíz de los fenómenos globales, México abre su economía sin preparar al empresario nacional generando que no sea competitivo con el exterior, y como consecuencia desaparezca.

Y si a lo anterior se le suma el exceso de regulación para el nacional contra la búsqueda de regulación CERO para el extranjero, la situación empeora, alguna posible solución sería en el ámbito legal, encuadrar en un solo cuerpo normativo las obligaciones de la empresa.

Lo anterior generaría un conocimiento por lo menos de carácter informativo para que los empresarios sepan que obligaciones deben cumplir.

3) BAJA PRODUCTIVIDAD EMPRESARIAL.

La empresa dentro de sus fines encontramos el relativo a la productividad, que defino como el arte de hacer mas y mejor con un menor

costo, esto puede darse debido a la excesiva regulación del empresario que tiene que desviar su atención en asuntos como el cumplimiento de la ley, dejando en un segundo termino este tema.

Es importante comentar que al momento de desarrollar el presente trabajo, los legisladores están trabajando en la reforma a la Ley Federal del Trabajo y uno de los puntos básicos que trata es el de cambiar la tradicional relación patrón- trabajador convirtiéndola en una relación de productividad.

4) FALTA DE RECONOCIMIENTO LABORAL.

La cultura de calidad en la empresa nacional apenas empieza a permear a este sector, la realidad es que en la mayoría de las empresas hay una profunda desmotivación para el trabajador por la falta de reconocimiento por parte del patrón. Este reconocimiento no siempre debe ser en el ámbito económico, sino fundamentalmente en el terreno afectivo.

Todo esto genera que se desvíe el esfuerzo de la organización en cumplir con la normatividad empresarial aplicable desatendiendo este rubro, y como consecuencia una desmotivación en el trabajador.

5) FALTA DE CULTURA DE CALIDAD EN LAS EMPRESAS.

El resultado de querer cumplir con las disposiciones aplicables en la empresa ha dejado en un plano secundario la certificación de calidad en las empresas nacionales, siendo que nuestro país es de los últimos lugares en certificaciones ISO en el mundo, lo cual provoca que en el extranjero se vea a un gran número de empresas nacionales como de segunda categoría, alejando la inversión extranjera directa.

6) LIMITACIÓN A LA CONTRATACIÓN DEL PERSONAL.

La legislación laboral en México es sumamente rígida en este punto, dándole preferencia en las relaciones obrero patronales al trabajador, con las implicaciones accesorias tales como el pago de obligaciones sociales, y fiscales, produciendo que los empresarios piensen más de una vez ampliar su plantilla laboral por lo anteriormente descrito.

Es por todos conocido las diversas exigencias que ha hecho el sector empresarial de reformar la Ley Federal del Trabajo para reactivar la producción de empleos.

7) INSEGURIDAD JURIDICA Y PATRIMONIAL.

La falta de reglas claras genera inseguridad en las empresas, todo esto debido a la profunda discrecionalidad de las autoridades para aplicar la ley, esto lo puedo representar en el supuesto de que un empresario contablemente tenga utilidades, estas pueden desaparecer en el momento de la visita de algún funcionario que por medio de alguna multa, créditos fiscales o alguna sanción económica y deje en números rojos al empresario.

El grado de corrupción que hay en algunas autoridades es grande, esto genera una inseguridad jurídica y económica para el empresario, esto solo acabara con una profunda depuración de los cuerpos administrativos, así como simplificar las reglas que tienen que cumplir las empresas.

8) RESENTIMIENTOS SOCIALES

La excesiva regulación en México no solo afecta el sector productivo, sino a toda la población, y ejemplo de ello son las inconformidades de algunos grupos sociales que ha generado la preocupación de todos los sectores por la falta de empleo, lo cual es una bomba de tiempo que sino se atiende, las consecuencias serán tristes para la nación.

Una propuesta seria que durante un periodo de tiempo (posiblemente dos años) las empresas que generen un numero importante de empleos no

paguen impuestos locales o federales dependiendo del sector, esto crearía más empleos.

9) DISTRACCION DE RECURSOS.

La excesiva regulación para la empresa produce la distracción de recursos que en lugar de ser canalizados en áreas estratégicas del este ente económico, se emplean con el objetivo de cumplir con la ley y no producir mas riqueza, como ejemplos puedo mencionar la capacitación y las "dádivas" que se otorgan a los funcionarios públicos para que de esta manera en sus revisiones las empresas salgan limpias.

Los efectos de la distracción de recursos se materializan en una menor ganancia, y como consecuencia el crecimiento de las empresas prácticamente no existe, lo que proponemos es un mayor castigo para los servidores públicos que incurran en actos de corrupción.

10)PERJUICIOS DEL SECTOR OFICIAL.

En este punto manifiesto que al ser el sistema jurídico económico referente a las empresas complejo, y si a esto le sumamos la deshonestidad de algunos funcionarios y autoridades, se vuelve prácticamente imposible cumplir con la ley, además de aprovechar esas inconsistencias jurídicas para obtener un beneficio económico de las empresas.

Estos perjuicios se pueden combatir por la vía legal (por medio de algún recurso), lo cual genera un costo extra para la empresa, por lo que en algunas ocasiones prefiere el empresario pagar alguna dádiva en lugar de enfrentarse a la autoridad en los tribunales respectivos.

11) FALTA DE CONFIANZA EN LAS AUTORIDADES.

Este punto tiene una relación estrecha con el anterior, porque el empresario cumplido no tiene la certeza de que a la autoridad le quede de manifiesto su cumplimiento, lo anterior lo podemos ejemplificar con la situación fiscal donde se le mandan requerimientos al contribuyente por sorteo sin cerciorarse si cumple con las obligaciones o no.

La falta de confianza en las autoridades genera que la empresa tenga que contratar a mas personal para verificar que a cumplido con sus obligaciones y como consecuencia desviar recursos que no producen riqueza.

4.2 MEDIDAS PARA GENERAR UN CODIGO DE OBLIGACIONES EMPRESARIALES.

La creación de leyes en materia comercial es compleja, debido a la diversificación de las materias donde se incluyen las mismas, lo cual da la

impresión de que un gran número de ellas son injustas, irrealistas, oscuras e incompletas.

El gobierno federal ha creado el organismo llamado COFEMER (Comisión Federal de Mejora Regulatoria), el cual desarrolla actividades legislativas, contraponiendo al espíritu de la constitución, además de que la autoridad legisla su actividad por medio de circulares, acuerdos, normatividades careciendo de todo requisito legislativo para que sea un ordenamiento legal vigente, pero sin embargo lo es.

Para sentar las bases de un posible cuerpo normativo de leyes de empresa, se debe contemplar los siguientes puntos en materia legislativa¹⁵⁹:

- 1) Razón suficiente.
- 2) Maduración de proyectos.
- 3) Actitud realista
- 4) Eficacia en las regulaciones
- 5) Fomento a las pequeñas empresas
- 6) Costo beneficio
- 7) Claridad legal.
- 8) Uso de una adecuada técnica legislativa.
- 9) Promoción y publicidad para el conocimiento de las leyes.
- 10) Estabilidad legislativa.

¹⁵⁹ Cfr. RUEDA HEUDAN Y Otros, "Marco Jurídico Empresarial", Edit. ISEF, México, DF, 2001 Pág. 24

11) Creación de un código administrativo.

12) Esparcimiento de obligaciones.

13) Unificación de claves de registro.

14) Fomentar al empleo.

15) Fomento de la aceptación tácita

16) Derogación expresa

1) Razón suficiente.

Para mantener un equilibrio entre los particulares y el gobierno, éste debe abstenerse de promover obligaciones que afecten a aquellos, cuando no exista una razón válida que las justifique plenamente.

Si con la debida sustentación es procedente prever en ley algunas regulaciones para controlar las actividades productivas, esto se debe hacer bajo el principio de causar el mínimo de molestias y distracciones a los destinatarios de la norma jurídica.

Basta repasar cualquier disposición en materia comercial para precisar que muchas de las mismas no satisfacen estos requisitos esenciales, pues no tienen la deseable justificación o bien resultan abusivas y exageradas, alterando de esta manera el equilibrio que debe existir entre el interés público y el privado.

2) Maduración de proyectos.

Cuando el estado o los legisladores deciden establecer nuevas obligaciones a los empresarios, debe hacerlo previa maduración de las ideas que tenga al respecto, con lo cual se logrará un marco de certidumbre y permanencia.

Las conductas de los comerciantes deben quedar plasmadas en el propio cuerpo de la norma legal en la mayor medida posible, evitando así normatividades reglamentarias y administrativas posteriores que puedan distorsionar, y hasta contravenir las leyes vigentes, dicho de otra manera, evitar la actuación de la autoridad escondida en la discrecionalidad de la ley.

Para estos efectos es recomendable que las dependencias del ejecutivo, encargadas en la práctica de elaborar las iniciativas de leyes, desarrollaran con amplitud y precisión, las iniciativas de ley, antes de remitir los proyectos a los órganos legislativos, con lo que se consolidaría mejores normas.

Lamentablemente, estos aspectos se han descuidado en la actualidad, pues las leyes se decretan con impresionante precipitación, sufren reformas casi habituales, son omisas en los aspectos sustanciales de las obligaciones y por lo mismo dejan a las "reglas generales", "resoluciones misceláneas" y otras regulaciones meramente administrativas la normatividad de fondo, la cual se ha hecho últimamente en forma por demás errática.

Las recientes medidas sobre "mejora regulatoria" que contiene la Ley Federal de Procedimiento Administrativo, encomendadas a una Comisión Federal Especializada en esa materia, se deben de aplicar con eficacia y buen criterio, pues su finalidad básica es precisamente la de procurar la maduración de los proyectos de nuevas leyes o de sus reformas, antes de ser enviados como iniciativas formales al Congreso de la Unión, propiciando para ello, dada su conformación mixta, la injerencia de todos los sectores interesados y no como se ha manejado esta comisión de análisis posterior a la vigencia de la ley.

3) Actitud realista.

Es de suma importancia que los poderes participantes en el proceso de formación de leyes actúen con veracidad al establecer cualquier carga administrativa o tributaria a los particulares, acordemente a la situación económica de cada sector y con la posibilidad en que éstos se encuentran de acatar los mandatos legales según su preparación y capacidades.

Lo contrario, genera el incumplimiento de las obligaciones, la economía informal y la deshonestidad de los funcionarios públicos y de los administrados, que es imperativo erradicar en el medio empresarial.

Hay casos en los que el gobierno ha actuado con despego a este principio, con todas las consecuencias que de ello se derivan, porque se ha

visto en la necesidad de cambiar constantemente requisitos, plazos y procedimientos, creando incertidumbre entre los gobernados.

Dentro de esa sana política de creación realista de obligaciones, tendría que haber reducción del número de cargas legales dirigidas al empresariado, hasta la medida en que puedan ser acatadas sin mayores sacrificios. Cuando ese número de obligaciones rebasa en su conjunto límites de racionalidad, se crea una "presión múltiple" sobre la empresa dando pauta a reacciones negativas o a respuestas colectivas de inconformidad y resistencia.

4) Eficacia de las regulaciones.

Muchos de los ordenamientos legales y reglamentarios que rigen en el ámbito empresarial, especialmente los de corte contributivo, están atestados de controles y enlaces, con la inexacta idea de que el número elevado de esos "cerrojos" debe conducir por sí mismo a un mayor grado de cumplimiento de los dispositivos, siendo lo totalmente contrario.

Se ha probado que no todas las medias aplicadas por el estado son eficaces y operantes; en cambio lo único que se logra es una perturbación de las actividades productivas de aquellas personas físicas o morales destinatarias de tan excedidas medidas, que causan irritación e inconformidad colectiva.

Este es uno de los vicios preocupantes de que adolece la actual legislación; se requiere, por lo tanto, una revisión urgente y sistematizada para eliminar los controles que estén creando este problema.

5) Pequeñas empresas.

El caso de las micro, pequeñas y medianas empresas que en nuestro país son de gran importancia económica, y constituyen una fuente de trabajo primordial, lo cual analizó desde el punto de vista legal, reglamentario y administrativo, atendiéndose a las capacidades y grado de preparación de quienes manejan este tipo de negociaciones industriales o comerciales, como propietarios o a nivel gerencial.

Una muestra de la importancia de estas entidades es la creación de la **SUBSECRETARIA DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (SPYME)** dependiente de la Secretaría de Economía, donde se dan asesorías a estas entidades siendo las principales actividades las siguientes:

- a) Indicadores de competitividad para las empresas.
- b) Subvenciones para certificar a las empresas con normas de calidad internacionales.
- c) Catálogo de proveedores
- d) Asesoría para generar compras en común, etcétera.

En el terreno fiscal se han dado algunos pasos para aminorar las exigencias legales a pequeños contribuyentes, permitiéndoles contribuir al gasto público mediante mecanismos abreviados de causación, con un mínimo de requisitos, formalidades y declaraciones.

Las facilidades otorgadas a este sector incluyen ciertas liberalidades cuando mantienen a su servicio pocos trabajadores cuyas percepciones no rebasan el salario mínimo general.

Aunque tal tipo de regímenes pueden sembrar desigualdad entre los gobernados y pueden prestarse para realizar abusos, son justificables desde el punto de vista socio-económico.

En torno a esta situación es oportuno hacer referencia al Acuerdo Oficial publicado el 30 de marzo de 1999 bajo el título "Estratificación de Empresas Micro, Pequeñas y Medianas", en el que se clasifica a las mismas, para efecto de brindarles estímulos, en función del giro general (industria, comercio y servicios) y del número de trabajadores. Así, las micros son las que tienen 5/30 trabajadores, las pequeñas 20/100 trabajadores y las medianas 101 /500 trabajadores.

En función de ese mismo criterio, diseñado con simplicidad, podría adoptarse medidas más recomendables y pertinentes para disminuir la carga jurídica y administrativa que implica para esos entes productivos el exceso

regulatorio que padece nuestro país y embiste a todas las negociaciones por igual, con independencia de sus capacidades, como por ejemplo las Normas Oficiales Mexicanas, que son de cumplimiento obligatorio y el desconocimiento de la esfera de cumplimiento es casi ignorado por todos los sectores.

6) Costo-beneficio.

La fijación de nuevas obligaciones jurídicas debe dejar de ser absolutamente discrecional, para no seguir agravando la situación de la ciudadanía en general y de los empresarios en lo particular. Para ese efecto debe hacerse una evaluación del "impacto regulatorio"¹⁶⁰ que acompaña forzosamente a cada disposición decretada para fijar nuevas cargas legales, operativas, administrativas, económicas, etc, siendo menester para eso comparar con objetividad la relación del costo ocasionado con el beneficio perseguido, respecto a lo cual por fortuna ya contamos con las primeras regulaciones en México, contenidas en la Ley Federal de Metrología y Normalización y en la Ley Federal de Procedimiento Administrativo.

El primer ordenamiento de los citados, inclusive tiene prevista la revisión periódica, cada 5 años, de las NOM para evaluar la justificación de su subsistencia o bien de su derogación no debe perderse de vista que el costo implícito en cada nueva obligación que afecta a los entes industriales y comerciales, también repercute negativamente, por pérdida de productividad,

¹⁶⁰ Mecanismo que evalúa el impacto de una ley en el sector que se aplica. Este mecanismo se usa al momento de generar una Norma Oficial Mexicana (NOM), cuestionado a todos los interesados para que emitan su opinión.

en la economía nacional, de tal suerte que una apropiada evaluación del costo-beneficio debe hacerse con un enfoque general y para bien de todos.

7) Claridad legal.

Desde las iniciativas de nuevas leyes, hasta su aprobación, los entes oficiales están obligados a realizar un esfuerzo para que los ordenamientos sean claros, precisos y sencillos, siendo estas características por sí mismas generadoras de un mayor grado de cumplimiento y evitan que a posteriori las autoridades administrativas abusen de sus facultades reguladoras, las cuales en ocasiones confunden a sus destinatarios mas que allanarles el camino de la obediencia.

El Congreso de la Unión debe contar con una comisión de redacción y estilo que se ocupe de dar adecuada forma gramatical a las leyes, haciéndolas comprensibles para la población, finalidad para la cual debe evitarse el uso de terminología compleja y de tecnicismos exagerados, como también es necesario que se cree alguna comisión jurídica para adecuar las nuevas leyes al marco jurídico general y fundamentar la esta actividad en la aplicación de las técnicas legislativas para cada caso.

Son muchas las leyes vigentes que se encuentran pésimamente redactadas, que carecen de una adecuada sistematización o que utilizan un lenguaje tecnificado, todo lo cual las hace incomprensibles y por consecuencia

ineficaces. Destacan por su complejidad las leyes fiscales y las de seguridad social.

Es una verdadera lástima que al haberse decretado una nueva Ley Orgánica del Congreso de la Unión, publicada el 3 de septiembre de 1999, se haya desperdiciado la oportunidad de crear comisiones especializadas en las cuestiones que acaban de mencionarse.

8) Técnica legislativa.

En muchos aspectos la técnica legislativa empleada por el Congreso de la Unión para decretar reformas o adiciones a las leyes vigentes no resulta ser la más adecuada, precisamente por la falta de asesoría que a diputados y senadores podrían prestarles las comisiones aludidas en el apartado inmediato anterior. Sobre este aspecto a continuación se comentan, para ejemplificar, sólo algunos casos que denotan los defectos técnicos que ahora ocupan nuestra atención.

Es común, sobre todo en lo que a leyes contributivas se refiere, el empleo de un "Decreto Misceláneo" para reformar o adicionar a la vez dos o más ordenamientos, lo cual complica la labor de compilación para los editores (públicos o privados) y, aún más, la comprensión directa de los particulares, sobre todo cuando los nuevos cambios que se introducen a la legislación comprenden normas transitorias o de vigencia anual para cada caso.

En este supuesto, la cita de cualquier reforma o adición debe iniciarse por el "Decreto Misceláneo", el artículo del mismo que contiene los aspectos principales motivo de la modificación o el que contiene las regulaciones transitorias o de vigencia anual. Todo esto se podría obviar si, con mucha mayor claridad y transparencia, se empleará un solo decreto por cada ley modificada.

Hay casos en que son tantas las reformas dirigidas a una misma ley que se vuelve un verdadero problema insertar en su texto original todos los cambios decretados, artículo por artículo, párrafo por párrafo o fracción por fracción, lo que inclusive puede provocar confusiones o inexacta apreciación por parte de editores y particulares, como muchas veces ha acontecido de hecho, atento a lo cual sería obviamente preferible aprobar un nuevo texto íntegro del ordenamiento de que se trate.

Lo mismo puede comentarse en cuanto a las reformas parciales o adiciones que se efectúan a un artículo o precepto de determinada ley que contiene diversos párrafos y fracciones. Lo más práctico sería aprobar un nuevo texto integral de la norma de que se trate en vez de mutilarla con el empleo de puntos suspensivos, no siempre bien colocados, para denotar lo que queda intocado del precepto.

Precisamente para no inducir a errores por mala técnica legislativa es recomendable, que el Poder Legislativo cuente orgánicamente con cuerpos de asesoría, como se comentó con anterioridad.

9) Vacatio legis adecuada.

Cuando se pretende la debida observancia de las normas jurídicas, resulta indispensable conceder un plazo razonable a la ciudadanía entre la fecha de su publicación oficial y aquella en que las disposiciones entren en vigor, para que sin precipitaciones se compenetre de su contenido, lo cual ha dejado de atenderse en nuestro medio.

Efectivamente, la mayoría de las nuevas disposiciones de alcance general cobran vigencia y resultan plenamente aplicables a partir del día siguiente al de su publicación en los órganos gubernamentales de difusión, sin que ello resulte siempre justificable.

Debe mencionarse que en el Título Tercero "A" de la Ley Federal de Procedimiento Administrativo, relativo a la Mejoría Regulatoria, cuyo texto fue publicado oficialmente el 19 de abril de 2000, aparte de otros avances sobre esa materia, ya establece como regla general que los ordenamientos federales deben entrar en vigor un mes después de su publicación.

Por otra parte, el Reglamento de la Ley Federal de Metrología y Normalización establece que las Normas Oficiales Mexicanas (NOM), que constituyen disposiciones generales de carácter obligatorio, deben entrar en vigor, salvo casos de excepción, 60 días después de publicadas en el Diario Oficial de la Federación.

Las dos regulaciones anteriores tienden a dar oportunidad a los destinatarios de las normas aprobadas de conocer su contenido con el tiempo suficiente y necesario, para un mejor cumplimiento de las mismas y a mi juicio debería tomarse en cuenta para la creación de otras leyes.

10) Estabilidad legislativa.

Cuando las normas de observancia general se decretan con la debida maduración de los propósitos y finalidades que se persiguen, su vigencia temporal debe prolongarse al máximo posible, lo cual también contribuye a obtener mejores índices de cumplimiento en los sectores a las que van dirigidas.

En cambio, cuando se reforman los textos legales, se produce un marcado desconcierto entre los destinatarios de las disposiciones jurídicas y, por consiguiente, un mayor grado de incumplimiento, con todas las negativas consecuencias que vienen aparejadas, tanto para los particulares como para los entes de gobierno.

Por lo que sería adecuado generar mejores proyectos de ley para que tengan una vigencia mayor para dar una mayor certeza, en términos generales hacer mejores leyes con la participación de el sector productivo.

11) Código administrativo.

Resultaría saludable que en un ordenamiento empresarial se unificaran los trámites, actuaciones, términos, aspectos probatorios, medios defensivos e instancias en general para regular, con características comunes, las relaciones entre entidades públicas y las empresas.

Sobre este aspecto, se ha dado un significativo paso al haberse decretado la Ley Federal de Procedimiento Administrativo, y otra semejante de aplicación en el Distrito Federal, las cuales tienen por finalidad uniformar las cuestiones mencionadas, armonizar en lo posible las relaciones de la autoridad con los gobernados y dotar a éstos de mayor seguridad jurídica, siendo deseable que los Estados de la República adopten para si y sus respectivos Municipios una normatividad semejante.

Por otra parte, muchas de las modalidades introducidas en dicha Ley Federal de Procedimiento Administrativo son susceptibles de perfeccionamiento y vigorización en su tendencia de proteger mayormente a la ciudadanía y asegurarle una posición jurídica más sólida en sus relaciones con la autoridad.

12) Cumplimiento de obligaciones.

Por elemental consideración a los particulares y a efecto de evitar congestionamientos en las oficinas públicas, es imperante espaciar al máximo posible las obligaciones de cumplimiento regular o periódico, así como prolongar la vigencia de las licencias, autorizaciones y permisos, en caso de no ser factible atribuirles un carácter permanente.

Desafortunadamente, a diario se forman aglomeraciones en casi todas las dependencias oficiales, lo cual implica pérdida de tiempo valioso para otras actividades y enfado de la población, además de revelar ineptitud, falta de organización e ineficiencia de quienes atienden al público.

Contrariamente a lo sugerido, existe en el medio empresarial la marcada tendencia de abreviar los plazos para el cumplimiento de obligaciones regulares, muy especialmente las relativas a pago de impuestos, derechos, cuotas, etc., reflejando un condenable nerviosismo recaudatorio de los órganos de gobierno, sin la más mínima comprensión de las consecuencias negativas que tal precipitación produce entre quienes integran el sector privado.

13) Unificación de claves de registro.

Los particulares deberían contar ya con un documento oficial de identificación en el que aparecieran sus datos generales, fotografía y además

una clave única de registro válida ante cualquier dependencia del gobierno y utilizable para todos los efectos de control y trámite. Lo propio debería acontecer respecto a las personas morales, excepción hecha de la fotografía.

Con la clave única de registro poblacional se está intentando esa unificación en diversas áreas de la administración pública, teniéndose el inconveniente de que carecer de la fotografía del interesado, de tal suerte que con otros documentos es con los que debe precederse a la identificación física del particular en distintas tramitaciones oficiales y privadas.

Dicha unificación también es deseable en cuanto a otros procedimientos, trámites y requisitos, como los de tipo estadístico, construcción de edificaciones para establecimientos mercantiles, control de vehículos de las empresas, descarga de aguas y eliminación de desechos industriales, que en la actualidad están confiados a muy variadas dependencias oficiales y cada una otorga distinta numeración para cada empresa.

14) Fomento al empleo.

Ante el problema de desocupación, es imperioso simplificar en lo posible la normatividad que existe en torno a las relaciones obrero-patronales, con sus correspondientes repercusiones al terreno tributario, debiéndose empezar por una conceptualización homogénea de lo que debe entenderse por "salario

integrado", pues esta figura tiene un alcance extenso en lo que se refiere a indemnizaciones a trabajadores y al pago de impuestos, contribuciones de seguridad social, cargas habitacionales y constitución de fondos de ahorro para el retiro.

Si bien es cierto que las partidas que integran salario ya se homologaron en lo referente al campo competencial del IMSS y del INFONAVIT, como también se han homologado bases de cálculo de cuotas y aportaciones, topes mínimos y máximos, procedimientos de revisión, claves de control, etc., esa unificación no ha tenido alcances en materia propiamente laboral, del Impuesto sobre la Renta y del Impuesto sobre Nóminas que rige en diversos Estados de la República y en el Distrito Federal, como sería deseable.

No pasa desapercibido que debe revisarse en su generalidad el sistema y las mecánicas para calcular y determinar el Impuesto sobre la Renta, los subsidios fiscales y el crédito al salario, todo lo cual reviste en la actualidad una elevada problemática, con altos costos contables y administrativos que las empresas tienen que soportar innecesariamente.

Una posible solución se puede encontrar en clarificar las reglas en materia fiscal para que sean más sencillas y su cumplimiento no sea tan complicado, y como anexo, una mayor producción de empleos

Por otra parte, la carga contributiva que acumulativamente recae sobre los salarios, compartida entre patrones y trabajadores, resulta demasiado elevada en su conjunto, inhibiendo la creación de más fuentes de empleo o el pago de contraprestaciones más razonables.

En el momento de la presente investigación se discute de manera seria la reforma a la Ley Federal del Trabajo, que busca fortalecer y fomentar el empleo, donde una de las propuestas más interesantes es la aplicación de la flexibilidad laboral, como la función de banco de horas, los contratos de prueba etcétera.

15) Aceptación tácita.

Para forzar a las autoridades administrativas a resolver oportunamente las peticiones formuladas por los gobernados, es prudente extender a todas las áreas del Ejecutivo la figura jurídica de la "aceptación tácita" o "presuntiva" cuando la respuesta oficial no se produzca dentro de los plazos establecidos, en vez de la "negativa ficta", que, aun cuando está establecida en beneficio de los particulares, ofrece muchos problemas de instrumentación, pues al presumirse que el silencio de la autoridad implica una denegación de los planteamientos hechos por el administrado, éste debe acudir a los tribunales competentes para defender sus pretensiones, con lo cual se le revierten las consecuencias de la negligencia oficial.

La figura de la "aceptación tácita" está acogida en diversas leyes del área administrativa (aduanas, protección al consumidor, inversiones), y se ha venido adoptando a nivel administrativo por diversas dependencias públicas en acuerdos y programas publicados en el Diario Oficial de la Federación, tendientes al mejoramiento de las funciones que tienen encomendadas, como una medida de aceleración de trámites y procedimientos que favorece a la ciudadanía.

Es obligado reconocer que la mencionada aceptación tácita tiene inconveniencias técnico-jurídicas y puede prestarse a abusos de los particulares, por lo que la solución a esta problemática consistiría en sancionar a los empleados y funcionarios del sector oficial que demoren injustificadamente las gestiones realizadas por las empresas.

16) Derogación expresa.

Por razones de transparencia y certidumbre es recomendable que la derogación de las normas legales y reglamentarias que contengan obligaciones a cargo de particulares, cuando entran en vigor nuevas disposiciones, se decrete en forma expresa, no así en forma tácita como acontece muy frecuentemente, ni mediante el empleo de algunas fórmulas que dejan duda, como la muy usual de que "se derogan las disposiciones que se opongan" a la nueva normatividad.

En variados foros coordinados por organismos representativos de la iniciativa privada, ha quedado de manifiesto este gran problema, que impide a los empresarios saber con exactitud cuáles leyes y reglamentos federales y locales se encuentran vigentes en un momento dado, habiéndose propuesto como solución que las autoridades competentes en cada esfera de gobierno publiquen con regularidad un listado de todos los ordenamientos en vigor.

Mientras esa incertidumbre no se despeja por las autoridades, los únicos beneficiados resultan ser aquellos malos inspectores que aprovechan la confusión para efectuar requerimientos indebidos, basados en textos legales o reglamentarios caducos o de vigencia dudosa, para después ofrecer sus favores.

En lo que se refiere a este tema, afortunadamente se han dado algunos pasos por el titular del Poder Ejecutivo Federal con la elaboración de un amplio listado de reglamentos y decretos cuya vigencia ha cesado, que se ordenó publicar oficialmente para conocimiento de las autoridades y seguridad jurídica de los gobernados.

Visto lo anterior, estoy en posibilidad de establecer una serie de medidas para destrabar la regulación de manera genérica en las empresas, aplicando criterios generales y un orden lógico para su estructura.

Las dependencias oficiales han modificado la estrategia para llegar a las finalidades propuestas, al haber concedido preferencia a las cuestiones de simplificación respecto a las de desregulación, cuando lo acertado hubiera sido retroceder en forma contraria.

Resulta más lógico que deba hacerse en primer término una compilación de todas las obligaciones que recaen sobre los entes productivos de carácter mercantil para seleccionar las que sean justificables y por lo mismo deban subsistir. Las demás sugiero, deben derogarse por no corresponder a una realidad operativa, estar duplicadas, ser reiterativas, implicar considerables costos, resultar imprecisas, entrañar problemas serios para su supervisión, existir desproporción en cuanto a su contenido y finalidad o crear un impacto regulatorio descabellado.

Para este efecto deberán tomarse en cuenta su aplicación en los distintos sectores de la población a los que van destinadas las referidas regulaciones, pues es impropio que empresarios pequeños, medianos y grandes tengan que cumplir exactamente con la misma normatividad, como desafortunadamente acontece hoy en día, por regla general.

Después de depurar el inventario de obligaciones empresariales, lo cual equivale a una auténtica desregulación, resultaría oportuno instrumentar las medidas adecuadas para propiciar el debido cumplimiento de las que quedaren subsistentes, como serían las ventanillas únicas de atención al

público; la aprobación de formatos oficiales prácticos, la elaboración de folletos ilustrativos y otras semejantes.

Esta es la línea correcta a seguir; de no atenderse continuarán las críticas negativas y los serios problemas que propicia el marco de regulación tan complicado que prevalece en México.

Algunos puntos que se deberían aplicar en el gobierno serían:

Cambio de mentalidad.

Quienes forman parte de la Administración Pública deben experimentar un cambio de mentalidad, sobre todo cuando su actividad está relacionada con la de las empresas industriales y comerciales cualquiera que sea su tamaño, pues debido a la globalización y las altas presiones que produce la competencia internacional, en el ámbito doméstico todos deben formar un solo equipo de apoyos recíprocos, con total independencia del sector al que se pertenezca.

Debido a esta nueva circunstancia, la burocracia debe actuar positivamente para promover e incentivar cualquier tarea productiva de los particulares, dejando atrás actitudes de oposición a los libres procesos industriales y de comercialización.

Hay que hacer un gran esfuerzo para que se armonicen y complementen las posturas de todos los sectores que conforman a la nación, olvidando confrontaciones e interferencias características de otros tiempos que deben quedar superados.

Apertura.

El personal de las oficinas federales debiera ser receptivo y sensible para comprender y resolver la problemática de los comerciantes, siendo menester que asuma para ese propósito una postura abierta, captar las cuestiones que le afectan y ayudarlo positivamente a solucionarlas.

En nuestro medio algunas oficinas ya no son "públicas" pues los gobernados definitivamente no pueden tener acceso a ellas; el ingreso a otras está condicionado a registros y revisiones ofensivas; una vez logrado el internamiento del particular a dichos locales, es casi imposible que lo atiendan los empleados o funcionarios del nivel adecuado, por mil razones que se aducen; sólo por suerte puede lograrse una solución idónea al asunto oficial planteado, siendo lo común dar varias vueltas por requisitos y otras exigencias, de forma o fondo, todo lo cual refleja que el cambio aquí propuesto se debe instrumentarse con verdadera urgencia.

Organización.

Las aglomeraciones en las dependencias del sector oficial, la desatención al público, el extravío de expedientes y el ausentismo de funcionarios, tan característicos de los países subdesarrollados, denotan una clara falta de organización y crean innumerables problemas. Las personas interesadas frecuentemente tienen que acudir dos y tres veces a la misma oficina Gubernamental para que su asunto quede resuelto, con la consecuente pérdida de horas-trabajo traducido en un menoscabo económico para el empresario.

Facilidades.

Deben concederse las facilidades que sea posibles para que cumplan con las obligaciones por parte de los empresarios, por ejemplo módulos de orientación a cargo de personal calificado, instructivos oficiales, publicación de leyes y reglamentos en forma oportuna, entrega gratuita de formatos, avisos y declaraciones, seminarios o talleres de capacitación, etc.

En algunas áreas de la administración pública las cuestiones mencionadas se encuentran abandonadas, en detrimento de la ubicación de los particulares dentro del marco legal. Por otra parte, en nuestro país es un verdadero problema mantener la legislación al día, a pesar de que algunas dependencias están a cargo de ello y de que varias empresas privadas se han

especializado en tal materia, por lo que el gobierno debe preocuparse por esta cuestión, en la medida en que desee incrementar el grado de cumplimiento de las obligaciones legales.

En cambio, tratándose de otras "facilidades" que sistemática e institucionalmente otorgan variadas autoridades del orden federal, local y municipal a los administrados que no cumplieron en tiempo con las obligaciones a su cargo, como es el caso de la dispensa de trámites, condonación de multas, quita de recargos y otro tipo de regularizaciones administrativas, deberían erradicarse definitivamente para no desmotivar a los contribuyentes cumplidos.

Clasificación de obligaciones.

Es tan variado el esquema jurídico en cuyo marco se desenvuelven las actividades empresariales (leyes, reglamentos, circulares, reglas generales, instructivos, "misceláneas", normas oficiales) que valdría la pena que las autoridades competentes en los distintos niveles de gobierno, coordinadamente con las cámaras de industriales y comerciantes, se dieran a la tarea de sistematizar las obligaciones establecidas para cada rama o giro de actividad empresarial de especial importancia, de tal manera que quienes se encuentren colocados en una misma situación general cuenten con un instructivo global que garantice su debido comportamiento legal para todos los

efectos correspondientes, siendo esta situación uno de los principales objetivos de la presente investigación.

Contraloría.

Las medidas de supervisión por parte de contralores, síndicos y otros agentes de la administración pública son saludables siempre que no resulten intimidatorios para los funcionarios y empleados del sector oficial, o limitantes en cuanto al desarrollo de sus actividades con agilidad y eficacia.

Actualmente, los integrantes de la administración pública, por el temor a que se les finque alguna responsabilidad, se abstienen de resolver algunos asuntos a su criterio, cuando no existe normatividad previa o acuerdo expreso de sus superiores, alterándose de esta forma el buen desempeño de la función que tienen encomendada, por lo que es recomendable que las labores de supervisión o contraloría se lleven a cabo con el debido equilibrio.

4.3 CRITERIOS PARA LA ELABORACION DEL CODIGO DE OBLIGACIONES EMPRESARIALES

Los criterios para la realización son:

a) Aspectos generales entre el empresario.

b) Solo se contemplan normas jurídicas creadas conforme al procedimiento legislativo, por lo que no se incluyen circulares, reglas generales etcétera.

c) Se contemplaron por materia y al principio de cada una de nombran las leyes utilizadas y sus abreviaturas.

d) Se toma como forma de organización el índice alfabético.

- 1) Aguas
- 2) Auto transportes
- 3) Comercio exterior
- 4) Derecho ambiental
- 5) Derecho Fiscal
- 6) Infonavit
- 7) Inversiones.
- 8) Derecho Laboral.
- 9) Derecho Mercantil
- 10) Metrología y Normalización.
- 11) Protección al Consumidor
- 12) Salud.
- 13) Seguro Social
- 14) Diversas obligaciones en materia federal.
- 15) Obligaciones en materia local.

AUTO TRANSPORTE

- auto transporte federal de pasajeros y turismo
- aviso de cambio o modalidad en servicio federal de auto transporte.
- aviso de modificaciones a los permisionarios* bitácora de conductores.
- capacitación de conductores de auto transporte federal.
- cartas de porte debidamente documentadas.
- circulación en carreteras autorizadas.
- clasificación de auto transporte de carga.
- condiciones de funcionamiento de vehículos.
- constancia de control técnico de los vehículos de tránsito federal.
- contratación de fletes por carro entero.
- embalaje y rotulación de bultos.
- exámenes médicos en el ramo de auto transporte federal.
- identificación de vehículos.
- licencia para conducción de vehículos.
- permiso para el transporte privado federal de personas y carga.
- permiso para el transporte público federal de personas y carga.
- permiso para excedentes de peso o dimensiones de vehículos de tránsito federal.
- permiso para operación de terminales.
- permiso especial para maniobras en caminos federales.
- peso y dimensiones de tránsito federal.

- placas de circulación y otros vehículos.
- prohibición específica para transportación de personas.
- responsabilidad de los permisionarios de auto transporte federal.
- responsabilidad el expedidor.
- tarifas de auto transporte.
- transportación de carga peligrosa.
- valor de las mercancías transportadas.
- verificación de mecánica de vehículos.

COMERCIO EXTERIOR.

- acreditamiento de la legal estancia en el país de mercancías extranjeras.
- activación del mecanismo de selección automático.
- actualización de multas y cantidades señaladas en la ley aduanera
- agentes y apoderados aduanales
- aplicación del valor de aduana contra la declaración de pedimentos.
- autorización de apoderado aduanal.
- autorización de tránsito interno de bienes de consumo final.
- autorización para manejo, almacenaje y custodia de mercancías de comercio exterior.
- autorización para microfilmar documentación.

- autorización para prestar servicios relacionados con operaciones aduaneras.
- aviso de destrucción de desperdicios.
- aviso de destrucción de mercancías.
- certificado de cumplimiento de normas mexicanas
- certificado de origen.
- código de barras en pedimentos
- comprobación de origen de mercancías importadas.
- condiciones especiales de tipo aduanal.
- cuotas compensatorias.
- declaración anual de efectivo.
- declaración de retorno de mercancías.
- depósitos en cuentas aduaneras de garantías
- derechos de tramite aduanero
- descargas de mercancías previamente relacionadas.
- destino de mercancías importadas.
- destino de mercancías sujetas a régimen de importación temporal
- embargo precautorio de mercancías.
- exhibición de mercancías extranjeras.
- identificación de mercancías de comercio exterior.
- importación integral de bienes.
- importación temporal de mercancías
- importaciones masivas prohibidas.

- impuestos al comercio exterior.
- información requerida por autoridad
- inscripción en el padrón de importadores
- inscripción en el registro de transportistas
- inscripción en el registro del despacho de mercancías de las empresas.
- lista de pasajeros en el tráfico aéreo.
- lista de pasajeros en tráfico marítimo.
- manejo adecuado de información confidencial.
- manifiesto de mercancías en tráfico marítimo.
- manifestación de valor.
- observancia de las regulaciones no arancelarias.
- operaciones y maniobras aduaneras.
- otorgamiento de garantía aduanal.
- pedimento de importación
- pedimento de exportación consolidado
- pedimento de tránsito internacional de mercancías
- pedimento de tránsito interno de mercancías
- pedimento para transferencias de mercancías entre maquiladoras
- permiso previo automático en operaciones de importación y exportación.
- permiso previo en operaciones de importación y exportación.
- portación de mercancías de comercio exterior.
- responsabilidad solidaria.

- rectificación de pedimentos
- retorno de mercancías importadas temporalmente.
- Sistema de control de inventarios.
- tiendas libres de impuesto
- Uso limitado de vehículos de interacción temporal.

DERECHO AMBIENTAL

- actividades altamente riesgosas.
- auditorias ambientales.
- autorización de impacto ambiental.
- autorización en materia atmosférica
- Autorización para el tratamiento y disposición final de residuos peligrosos.
- aviso de descargas accidentales de residuos peligrosos.
- avisos de modificación de proyectos
- avisos sobre peligrosidad del ruido.
- bitácora y controles en materia de contaminación atmosférica
- bitácora para el control de residuos peligrosos
- Condiciones particulares de descarga de aguas residuales.
- control de ruidos, vibraciones, energía térmica, energía - lumínica y contaminación visual
- descarga de contaminantes al suelo..

- **determinación de la peligrosidad de los residuos**
- **documentación para el transporte de materiales peligrosos.**
- **empaques y envases degradables**
- **envasado especial de residuos peligrosos**
- **-equipos y ductos para evitar la contaminación atmosférica**
- **estudio de impacto ambiental para pesca.**
- **estudio de riesgo ambiental.**
- **etiquetado de envases y embalajes de materiales y residuos peligrosos**
- **importación y exportación de residuos peligrosos.**
- **informe preventivo conexo a la solicitud de impacto ambiental**
- **inscripción en el registro oficial de residuos peligrosos. -- inspección de unidades de transporte de materiales peligrosos**
- **manejo de materiales y residuos peligrosos.**
- **manejo independiente de residuos peligrosos.**
- **manifestación de impacto ambiental**
- **normas oficiales mexicanas en materia de ecología.**
- **otorgamiento de garantías.**
- **permiso para transportación de materiales y residuos peligrosos**
- **productos caducos.**
- **registro de cargas de aguas residuales**
- **registro de vehículos destinados al transporte de residuos peligrosos.**
- **responsabilidad de información en materia de impacto ambiental.**
- **reuso de aguas tratadas**

- ruido originado por vehículos.
- seguro para cubrir daños ambientales.
- seguros para la transportación de materiales y residuos peligrosos.
- transportación de materiales de residuos peligrosos.
- tratamiento de aguas residuales..
- verificación ecológica de vehículos

METROLOGÍA Y NORMALIZACION

- acreditación de laboratorios y unidades de prueba, certificación y calibración.
- aprobación de instrumentos y patrones.
- autorización para cumplimiento alternativo de normas oficiales mexicanas.
- calibración de patrones.
- constancia de verificación de instrumentos de medir.
- contraseñas en materia de normalización.
- datos en recipientes de mercancías.
- engaño o inducción al error en materia de normalización.
- excepciones al sistema general de pesas y medidas.
- impresión de marcas y contraseñas de normas oficiales.
- información sobre normas oficiales.
- inmovilización de instrumentos y patrones de medición.

- **marcaje de contenidos.**
- **normas mexicanas.**
- **normas oficiales mexicanas.**
- **normas oficiales mexicanas comerciales.**
- **normas oficiales mexicanas de transporte.**
- **normas oficiales mexicanas ecológicas.**
- **normas oficiales mexicanas en materia de metrología.**
- **normas oficiales mexicanas en materia energética.**
- **normas oficiales mexicanas forestales.**
- **normas oficiales mexicanas industriales.**
- **normas oficiales mexicanas laborales.**
- **normas oficiales mexicanas sanitarias.**
- **normas oficiales mexicanas turísticas.**
- **operación de basculas por personal capacitado.**
- **respecto al sistema general de unidades de medida.**
- **sistema de control de calidad.**
- **validez de las normas oficiales mexicanas.**
- **verificación de los instrumentos de medición.**
- **verificaciones obligatorias.**
- **uso de instrumentos de medición.**
- **vigencia limitada de las normas oficiales mexicanas.**

OBLIGACIONES DIVERSAS EN MATERIA FEDERAL

- acaparamiento u obstaculización de venta de productos de primera necesidad.
- anuncios y publicidad en vías generales de comunicación.
- aportaciones para obras específicas de energía eléctrica
- aprovechamiento indebido de patentes.
- aseguramiento aeronáutico obligatorio.
- asignación de números de identificación vehicular
- atención especial de los medios de comunicación a menores de edad.
- atención turística a discapacitados.
- autorización de los autores de obras intelectuales para su explotación comercial
- autorización de uso y destino del suelo
- autorización para aprovechar recursos forestales.
- aviso de funcionamiento de negocios que utilizan productos forestales.
- avisos al sistema de información empresarial mexicano.
- avisos al registro nacional de vehículos por comercializadoras.
- avisos al registro nacional de vehículos por operaciones diversas.
- cedula de identificación estadística.
- clave única de registro de población (curp).
- cohecho en operaciones internacionales:
- comercialización de reproducciones monetarias:

- comercio indebido de armas de fuego, municiones y explosivos;
- concentraciones prohibidas.
- concesión para red pública de telefonía.
- condiciones de comercialización de gas licuado de petróleo.
- constancia de inscripción en el registro nacional de vehículos.
- contratación de obras públicas.
- contrataciones nulas con dependencias públicas.
- contratos de adhesión en materia de servicios financieros.
- control de lavado de dinero.
- control migratorio de las empresas transportistas.
- cuotas para la protección del ahorro bancario.
- derechos de autor en obras cinematográficas.
- empaquetado engañoso de productos.
- equipos e instalaciones eléctricas.
- fabricación ilegal de armas de fuego, municiones y explosivos.
- falsificación de marcas protegidas.
- falsificación de tarifas aeronáuticas.
- garantía para el suministro de energía eléctrica.
- ilícitos en materia de informática.
- incumplimiento de contratos de obras públicas.
- información a cargo de instituciones financieras.
- información de tipo empresarial.
- informes en materia de protección al ahorro bancario.

- inscripción en el registro forestal nacional.
- inscripción en el registro nacional de ciudadanos.
- inscripción en el registro público del derecho de autor.
- inscripción en el registro público marítimo nacional.
- inscripción en registros estadísticos
- inscripción en el registro aeronáutico mexicano.
- legal procedencia y tenencia de materias primas forestales.
- lucro inmoderado en operaciones mercantiles.
- matriculación y abanderamiento de embarcaciones navales.
- medidas de seguridad en aeronaves.-
- medidas de seguridad en embarcaciones navales.
- normatividad para la industria cinematográfica.
- omisión del precio en etiquetas o envases.
- operaciones aeronáuticas.
- operaciones auxiliares del crédito.
- operaciones bancarias.
- operaciones con recursos de procedencia ilícita.
- operaciones de telecomunicación.
- operaciones ferroviarias.
- operaciones caseras.
- ostentación indebida de patentes o marcas.
- pago de cuotas al sistema de información empresarial
- pagos en efectivo.

- permisos para comercializar la telefonía pública.
- poder liberatorio de las monedas.
- practicas desleales en materia de propiedad industrial.
- prácticas discriminatorias prohibidas.
- practicas monopolizas.
- precios oficiales máximos a bienes y servicios.
- privación de la libertad por particulares.
- promoción de pornografía infantil.
- proveeduría de bienes y servicios al gobierno.
- quebrantamiento de sellos.
- registro de existencias de materias forestales.
- registro de prestadores de servicios financieros.
- regulaciones sobre la industria cinematográfica.
- reintegros a cargo de constructores de obra pública.
- reintegros a cargo de proveedores del gobierno.
- rendimiento de información estadística.
- reproducción de emblemas patrios.
- reproducción de monedas y billetes.
- requisitos de los contratos de publicidad basados en derechos autorales.
- respecto a los procesos de competencia y libre concurrencia.
- responsabilidad de ejecutivos en materia estadística.
- revelación de secretos industriales.

- seguro de viajero en embarcaciones navales.
- sustracción o aprovechamiento indebido de hidrocarburos.
- terminología de operaciones bancarias.
- terminología relacionada con cámaras de comercio e industria.
- trafico comercial con objetos o vehículos robados.
- transmisión indebida de bienes en prenda.
- unidades de inversión (udis).
- uso de derechos de autorales en grado de confusión.
- uso de marcas en grado de confusión.
- uso de patentes y marcas sin consentimiento de su titular.
- uso indebido de derechos autorales.
- uso indebido de nombre comercial.
- uso indebido de una denominación de origen.
- ventajas usuarias.
- violaciones diversas en materia de propiedad industrial.

OBLIGACIONES EN MATERIA LOCAL

- atención a minusválidos.
- avisos a registros y padrones locales.
- colaboración con el servicio de limpia.
- contribuciones sobre la propiedad inmobiliaria.
- cooperación par a obras públicas.

- cuotas cobradas en puentes de peaje.
- delitos del orden común.
- derechos sobre servicios públicos locales.
- descarga de aguas residuales
- erradicación de medidas discriminatorias.
- impuesto sobre automóviles nuevos.
- impuestos sobre nominas.
- impuesto predial.
- impuesto sobre adquisición de inmuebles.
- impuesto sobre hospedaje.
- impuesto sobre tenencia o uso de automóviles, camiones y otras unidades de transporte.
- impuesto sobre juegos, loterías, rifas y sorteos.
- licencias por anuncios y publicidad.
- licencias por venta de bebidas alcohólicas.
- licencias relacionadas con giros mercantiles..
- regulaciones de transito local.
- programas de protección civil.
- protección a no fumadores.
- protección a menores de edad.
- primeros auxilios.
- publicidad de precios y tarifas..
- regulaciones ecológicas.

- regulaciones en materia de inmuebles.
- seguros obligatorios..
- uso del suelo.
- visto bueno del cuerpo de bomberos.

SALUD

- aceites y grasas comestibles.
- alimentos preparados.
- archivo especial en sanatorios y giros similares.
- autenticidad de productos sujetos a control sanitario.
- autorización sanitaria.
- avisos sanitarios por variantes de operación.
- avisos sobre prohibiciones de fumar.
- bebidas no alcohólicas y similares.
- carne y sus productos.
- catalogo de medicamentos genéricos intercambiables.
- certificado fitosanitario.
- certificado fitosanitario en importaciones y exportaciones.
- certificado zoosanitario.
- comercio de órganos, tejidos y células.
- comercio con sangre humana y similares.
- contra etiquetado de productos de importación.

- aguas de pozo.
- autorización para transmisión de derechos sobre aguas..
- aparatos de registro y medición hidráulica.
- aviso de cambio de titular de concesiones.
- aviso de cambio de uso de aguas del subsuelo..
- avisos para evitar configuración de caducidad.
- aprovechamiento de aguas de pozo.
- descarga de aguas residuales.
- extracción de aguas hasta los límites autorizados. I
- inscripción en el registro público de derechos del agua.
- normas oficiales mexicanas en materia de aguas.
- obras específicas para extracción de aguas del subsuelo.
- permiso para descarga de aguas residuales.
- permisos para pozos.
- prevención de la contaminación de aguas
- programas de crecimiento y expansión de las empresas.
- responsabilidad por contaminación de aguas.
- solicitud de concesiones respecto a aguas nacionales.
- solicitud de permiso de descargas de agua.
- transmisión de derechos concesionados.
- tratamiento de lodos.
- uso de aguas residuales de control federal.
- uso eficiente de las aguas nacionales

- control sanitario de productos derivados de plantas medicinales.
- denominación genérica de medicamentos.
- depósito de desechos.
- descarga de aguas en establecimientos de control sanitario específico.
- documentación de sanitarios y giros similares.
- edulcorantes, condimentos y suplementos alimenticios.
- enfermedades transmisibles.
- envasado de insumos para la salud.
- envasado de productos de control sanitario específico.
- equipos contra gases, humos y similares.
- especificaciones de identidad sanitaria de productos.
- estadísticas sanitarias.
- etiquetado de bebidas alcohólicas.
- etiquetado de plaguicidas, fertilizantes y sustancias tóxicas.
- etiquetado de productos de perfumería, aseo y belleza.
- etiquetado de productos sujetos a control sanitario.
- facilidades para la práctica de inspecciones fitosanitarias.
- frutas, hortalizas, cereales y sus derivados.
- gafetes de identificación sanitaria del personal de sanatorios y giros similares.
- higiene en establecimientos.
- huevo y sus productos.
- información a clientes de sanatorios y giros similares.

- información relativa a maquinas para procesar cápsulas, tabletas y comprimidos.
- información sanitaria.
- informes para el manejo de animales y sus productos.
- leche y sus derivados.
- libro de formulas magistrales..
- licencia sanitaria a establecimientos de control específico.
- licencia sanitaria de vehículos.
- manejo ordenado de insumos para la salud.
- medidas contra fauna nociva.
- mención ostensible de requisitos fitosanitarios.
- normas oficiales mexicanas de control sanitario
- permiso para construcción y obras de sanatorios y giros similares:
- permiso sanitario de libros:
- permisos y autorizaciones sanitarias de importación:
- prestación gratuita de servicios hospitalarios:
- proceso de medicamentos:
- producción de estupefacientes y psicotropicos
- productos de la pesca y sus derivados:
- productos de perfumería, belleza y aseo:
- prohibición de venta informal de medicinas y productos semejantes:
- prohibiciones de fumar: publicidad de formulas para lactantes
- publicidad de medicamentos:

- publicidad de productos sujetos a control sanitario:;
- publicidad dirigida a profesionales de la medicina:
- publicidad sanitaria:
- publicidad sanitaria controlada:
- publicidad sanitaria prohibida:
- publicidad sujeta a control especial:
- reexportación o destrucción de productos animales:
- registro fitosanitario:
- registro sanitario:
- registro sanitario para exportación:
- registros relacionados con productos básicos para la elaboración de narcóticos:
- responsables de sanatorios y giros similares:
- separación física de medicamentos e insumos :
- tarifas de precios de sanatorios y giros similares:.
- trasplantes de órganos y tejidos:
- transportación de medicamentos e insumos para la salud:
- uso de agua potable:
- uso obligatorio de la farmacopea
- venta de bebidas alcohólicas a menores de edad:
- venta de estupefacientes y psicotrópicos.
- venta de medicinas con receta médica.
- venta de productos caducos.

- venta de tabaco a menores de edad..
- venta libre de remedios y medicamentos herbolarios.
- venta prohibida de bebidas alcohólicas.
- ventas prohibidas de tabaco.
- verificación de efectividad biológica.

OBLIGACIONES MERCANTILES

- actos nulos..
- asamblea general ordinaria de accionistas.
- autorización a personas morales extranjeras para operar en el país.
- conservación de documentos mercantiles.
- entrega de libros de contabilidad y conexos.
- expedición de acciones.
- libros de actas de asamblea.
- libro de actas de consejo de administración.
- libro de capital social.
- presentación de dictámenes contables, balance e inventarios.
- realización de actos indebidos para efectos concursales.
- registro de acciones.
- registro de escritura constitutiva, reformas y otros documentos.
- registro de poderes generales y su revocación.
- registro de sociedades extranjeras.

- registro público de comercio.
- registro público de comercio I.
- registro público de comercio ii.
- registro público de comercio iii.
- regulaciones de comercio electrónico.
- sistema de contabilidad.
- sometimiento a concurso mercantil.

PROTECCIÓN AL CONSUMIDOR.

- advertencia de peligrosidad de productos
- advertencia sobre comercialización de productos usados, reconstruidos o defectuosos.
- autorización oficial para señalización de promociones comerciales..
- condiciones de garantías de bienes y servicios.
- condiciones de promociones y ofertas comerciales.
- devolución de depósitos por envases.
- empleo de partes y refacciones nuevas.
- equidad en las contrataciones con los consumidores.
- exhibición de tarifas relativas a servicios mercantiles..
- expedición de facturas, recibos y comprobantes.
- facturación de servicios mercantiles.
- fijación de precios en moneda nacional.

- información al consumidor en español.
- información clara y veraz sobre productos y servicios.
- información sobre productos importados.
- informaciones especiales en operaciones a crédito.
- intereses en operaciones a crédito.
- observancia de las normas oficiales mexicanas en materia de protección al consumidor.
- ofertas comerciales.
- precio de los productos.
- presupuesto escrito para la prestación de servicios mercantiles.
- prohibición de acciones directas contra consumidores que cometan ilícitos.-
- prohibición de avisos a consumidores para cobranza individualizada.
- promociones comerciales prohibidas
- registro de contratos de adhesión..
- regulaciones sobre comercio electrónico.
- requisitos de los contratos de adhesión.
- respecto a la vida, salud, seguridad, libertad y dignidad del consumidor.
- respecto a garantías, calidad, plazos, y condiciones de contratación con consumidores.
- respecto a precios y tarifas oficiales.
- sorteos promocionales.
- suministro de refacciones.

- **tratamiento especial a discapacitados.**
- **tratamiento igualitario a la clientela.**
- **uso del termino "garantizado".**
- **venta de productos en existencia**
- **venta de tiempos compartidos**
- **ventas a domicilio.**

DERECHO DEL TRABAJO

- **adopción de medidas ergonómicas.**
- **aguinaldo**
- **autorización oficial de planes y programas para capacitación y adiestramiento de trabajadores.**
- **autorizaciones para equipos y maquinaria.**
- **aviso de accidentes de trabajo.**
- **botiquín de primeros auxilios.**
- **capacitación laboral en materia de riesgos.**
- **capacitación y adiestramiento a trabajadores.**
- **colocación de avisos preventivos en centros de trabajo.**
- **comisión de antigüedades.**
- **comisión de capacitación y adiestramiento.**
- **comisión de reglamento interior de trabajo.**
- **comisiones de seguridad e higiene del trabajo**

- comisión interna para efectos de la participación a los trabajadores en utilidades de la empresa.
- comparecencia en el procedimiento sancionatorio.
- condiciones de seguridad en edificios y locales..
- condiciones térmicas y lumínicas en los centros de trabajo.
- contrato colectivo de trabajo.
- convenios laborales de liquidación.
- deportistas profesionales.
- días de descanso laboral.
- dictámenes de evaluación de la conformidad.
- discriminaciones laborales..
- empleo de extranjeros.
- entrega de declaración anual del impuesto sobre la renta. .
- equipos personales de protección para los trabajadores.
- exámenes médicos a trabajadores.
- fijación en lugar visible de reglamentos e instructivos de seguridad e higiene del trabajo.
- fomento de actividades culturales y deportivas.;
- formalidad de las contrataciones laborales.
- jornada de trabajo
- información sobre empleados extranjeros.
- información sobre herramientas.
- información y facilidades a inspectores del trabajo.

- manejo de materiales peligrosos.
- medidas contra ruido, vibraciones, contaminación y radiaciones.
- medidas de emergencia.
- medidas de seguridad de trabajadores.
- notificaciones a sindicatos.
- observaciones contra actas de inspección.
- pago ilegal de salarios.
- pagos salariales.
- participación de los trabajadores en las utilidades de las empresas.
- permisos laborales.
- planes y programas para capacitación y adiestramiento de trabajadores.
- plazo para efectuar el reparto de utilidades a los trabajadores.
- plazos de pagos salariales.
- preferencia a trabajadores.
- preferencia a trabajadores mexicanos.
- prevención de incendios.
- prima de antigüedad
- prima vacacional.
- programa de orden y limpieza.
- programas de seguridad e higiene.
- propinas.
- protección de la maternidad.
- registro del reglamento interior de trabajo.

- registro patronal de trabajo a domicilio.
- reglamento interior de trabajo.
- respeto a la libertad, dignidad, seguridad, salud y economía del trabajador.
- salario remunerador e igualitario.
- servicios de enfermería y hospitalización.
- servicios preventivos de medicina.
- trabajo a domicilio.
- trabajo de menores de edad.
- trabajo de mujeres gestantes o en periodo de lactancia.
- útiles, instrumentos y materiales de trabajo.
- utilidades de un ejercicio no reclamadas por los trabajadores.
- vacaciones a trabajadores.

SEGURO SOCIAL

- aviso de accidente o enfermedad de trabajo.
- aviso de alta de trabajadores.
- aviso de alta patronal.
- aviso de baja de trabajadores
- aviso de baja patronal.
- aviso de huelga.
- aviso de cambios empresariales.

- **aviso de modificación de salario**
- **calculo de cuotas obrero-patronales**
- **calculo de cuotas por seguro de riesgos de trabajo**
- **cooperación patronal con el imss**
- **deposito de cuotas en cuentas individuales de los trabajadores**
- **determinación de los salarios por jornada o semana reducida**
- **dictaminación fiscal de cuotas obrero-patronales.**
- **expedición de constancias a trabajadores de la industria de la construcción.**
- **expedición de constancias a trabajadores eventuales.**
- **inconformidad contra consignación de infracciones**
- **información a sindicatos y trabajadores.**
- **informaciones proporcionables al imss.**
- **movimientos afiliatorios colectivos**
- **nominas o listas de raya**
- **pago de actualización y recargos**
- **pago de capitales constitutivos**
- **pago de cuotas obrero-patronales**
- **pago inicial de prima por el seguro de riesgos de trabajo**
- **pago integro de cuotas obrero-patronales**
- **prorrogas para el pago de cuotas**
- **registro de siniestralidad laboral**
- **retención de cuotas obreras**

- revisión anual de siniestralidad
- solicitud de informes a nuevos trabajadores
- tarjetas de identificación patronal
- utilización de formatos oficiales

INVERSIÓN

- actividades reservadas a nacionales.)
- actividades vedadas a la inversión extranjera.
- adquisición de inmuebles en territorio nacional por sociedades.
- autorización para personas morales extranjeras para operar en el país.
- autorización de inversión neutra.
- autorización para que la inversión extranjera supere el 49%.
- aviso de conclusión de trámites relacionados con sociedades mexicanas.
- aviso de modificación de cláusula de exclusión de extranjeros
- cancelación de registro nacional de inversiones extranjeras.
- exhibición de permisos oficiales.
- información al registro nacional de inversiones extranjeras.
- participación ilimitada de la inversión extranjera.
- participación limitada de la inversión extranjera.
- permiso para adquisición de derechos sobre inmuebles en la zona restringida.

- permiso para cambio de denominación, razón social o reformas estatutarias de las sociedades mexicanas.
- permiso para constitución de sociedades mexicanas.
- permiso para que extranjeros adquieran inmuebles fuera de la zona restringida..
- registro nacional de inversiones extranjeras.
- registro nacional de inversiones extranjeras (secciones).
- renovación anual de inscripción en el registro nacional de inversiones extranjeras.
- resoluciones generales de la comisión nacional de inversiones extranjeras.
- responsabilidad de representantes legales

FISCALES

- actualización de aprovechamientos
- actualización de contribuciones
- actualización fiscal en lo general
- ajuste de pagos fiscales
- ajuste semestral (ISR)
- ajuste semestral (IVA)
- asientos contables fiscales

- aviso al público de uso de máquinas registradoras de comprobación fiscal
- aviso de alta de retenciones del IVA
- aviso de cambio de domicilio fiscal
- aviso de compensación
- aviso de destrucción o donación de inventarios
- aviso de dictaminación fiscal
- aviso de descompostura o pérdida de máquinas registradoras de comprobación fiscal
- avisos al registro federal de contribuyentes
- avisos de apertura y cierre de determinados locales
- avisos de escisión o fusión de sociedades
- avisos por medios electrónicos
- base para la participación de los trabajadores en las utilidades
- cálculo anual del ISR sobre salarios y partidas equiparables
- cálculo de utilidad distribuida por acción
- cálculo del subsidio anual de ISR otorgado a trabajadores
- cálculo mensual de intereses y ganancia o pérdida inflacionaria
- cancelación de comprobantes de venta por devoluciones
- cancelación de comprobantes de venta por falta de uso
- cedula de identificación fiscal
- certificación auténtica de origen de las mercancías
- clave de actividad fiscal

- clave del registro federal de contribuyentes
- compensación de saldos a favor de los trabajadores
- comprobantes en operaciones con el "publico en general"
- comprobantes de pago por créditos al salario
- comprobantes de propiedad de mercancías
- comprobantes expedidos por residentes en el extranjero
- comprobantes fiscales alternos
- comprobantes fiscales expedidos para deducción o acreditación
- comprobantes simplificados de ventas al publico en general
- confidencialidad de información en operaciones comparables
- conservación de documentación comprobatoria de operaciones entre "partes relacionadas"
- conservación de la contabilidad y documentación comprobatoria
- conservación de talonarios o copias de los comprobantes de venta
- conservación intacta de aparatos de control fiscal y sellos
- constancia de retención a accionistas personas físicas
- constancia de retención del IVA
- contabilidad del régimen simplificado
- contabilidad fiscal
- control de comerciantes en la vía publica
- control de empresas consolidadas para efectos fiscales
- control de inversiones en países de baja imposición fiscal
- control de operaciones mediante asociación de participación

- control fiscal de socios y accionistas
- copia de declaraciones del IVA en cada establecimiento
- cuenta de capital afecto a la actividad de la empresa
- cuenta de capital de aportación
- cuenta de utilidad fiscal empresarial neta
- cuenta de utilidad fiscal empresarial neta reinvertida
- cuenta de utilidad fiscal neta
- cuenta de utilidad fiscal neta reinvertida
- declaración anual de créditos al salario
- declaración anual de isr e IVA de las personas físicas empresarias
- declaración anual de isr de personas morales
- declaración anual de pago de intereses
- declaración anual de retenciones a arrendadores de inmuebles
- declaración anual de retenciones a personas físicas sobre "otros ingresos"
- declaración anual de retenciones de IVA
- declaración anual de retenciones sobre honorarios y partidas similares
- declaración anual de sueldos
- declaración anual del impac
- declaración anual del IVA
- declaración de donativos
- declaración de operaciones a través de fideicomisos
- declaración de pago de dividendos

- declaración de pagos al extranjero
- declaración de préstamos captados en extranjeros
- declaración de principales clientes
- declaración de principales proveedores
- declaración de retenciones
- declaración de valores monetarios
- declaraciones fiscales por medios electrónicos
- declaraciones provisionales sin pago o saldo
- deducción de inversiones en automóviles (ISR)
- deducciones o acreditamientos fiscales con base en comprobantes
- designación de representante común
- determinación de ganancias por enajenación de acciones
- determinación de las contribuciones
- devolución de cheques por bancos
- dictamen fiscal para devoluciones de IVA
- dictámenes para efectos fiscales
- dictaminación fiscal por fusión o escisión
- dictaminación fiscal por liquidación
- dictaminación obligatoria de estados financieros
- dispositivos magnéticos
- documentación de mercancías nacionales o importadas en tránsito
- entregas de diferencias provenientes de créditos al salario
- entrega o envío de comprobantes para efectos del IVA

- equipos y sistemas electrónicos de registro fiscal
- estado de posición financiera
- exhibición de documentos relacionados con el registro federal de contribuyentes
- expedición de constancia de pagos en operaciones con el extranjero
- expedición de constancias de isr a trabajadores
- fecha de pago de las contribuciones
- garantía del interés fiscal
- garantía para gestionar la devolución de contribuciones a favor
- gastos en comedores para trabajadores
- inclusión del IVA en precios
- inconformidad contra actas de auditoria
- inconformidad contra oficios de observaciones
- indemnización por falta de pago de cheques a favor del fisco
- información a bancos, organismos descentralizados y otros prestadores de servicios
- información a las autoridades hacendarias
- información estadística de tipo fiscal
- inscripción de trabajadores en el registro federal de contribuyentes
- inscripción en el registro federal de contribuyentes
- inscripción en padrones específicos
- inventario físico de existencias

- libro de control de reparación y mantenimiento de maquinas registradoras de comprobación fiscal
- libros de contabilidad
- libros nuevos de contabilidad
- manifestación de pérdidas improcedentes o falsas
- maquinas registradoras de comprobación fiscal
- marbetacion o precintado de envases
- momento de percepción de los ingresos
- notas de venta expedidas por pequeños contribuyentes
- obligaciones del régimen simplificado
- obligaciones fiscales
- obtención de comprobantes con separación del IVA
- operación de las maquinas registradoras de comprobación fiscal
- pago de contribuciones
- pago de contribuciones mediante transferencia electrónica
- pago de contribuciones omitidas
- pago de derechos federales
- pago de dividendos con cheque nominativo no negociable
- pago de gastos de ejecución
- pago de isr por retiro de utilidades
- pago de impuesto sobre tenencia o uso de vehículos
- pago de recargos fiscales por mora
- pago de recargos por prorrogas fiscales

- pago regular de contribuciones
- pagos con cheque nominativo
- pagos provisionales de impac
- pagos provisionales de isr
- pagos provisionales de IVA
- plazo general para presentar declaraciones fiscales
- plazo para presentación de dictamen de estados financieros
- presentación correcta y oportuna de declaraciones fiscales
- presentación oportuna de avisos, declaraciones y otros documentos fiscales
- recibos con características especiales para IVA
- recibos de pago fiscales
- rectificación de solicitudes o avisos fiscales
- régimen para "pequeños contribuyentes"
- régimen simplificado para personas morales
- registro contable de acciones
- registro contables de ingresos por cada establecimiento
- registro contable de utilidades
- registro contable para enajenaciones a plazo
- registro de pagos derivados de créditos al salario
- registro especial de comisionistas
- registro separado de ingresos de distinto tratamiento
- registro a cargo de controladoras

- renta de automóviles (isr)
- requerimiento de información a trabajadores
- requisitos de las deducciones para isr
- requisitos de las declaraciones fiscales
- requisitos de las promociones fiscales
- requisitos de microfilmación o grabación en discos ópticos
- responsabilidad solidaria de administradores, directores, gerentes, socios, accionistas, liquidadores y síndicos
- responsabilidad solidaria de adquirientes de negociaciones
- responsabilidad de personas físicas empresarias
- responsabilidad solidaria de retenedores y recaudadores de contribuciones
- responsabilidad solidaria de sociedades
- responsabilidad solidaria de las sociedades escindidas
- retención de isr a arrendadores de inmuebles
- retención de isr en materia de honorarios y partidas similares
- retención de isr por pagos al extranjero
- retención de isr por "otros ingresos" de las personas físicas
- retención de isr por pago de intereses y conceptos análogos
- retención de isr sobre salarios y pagos equiparables
- retención del 5% sobre utilidades o dividendos
- retención del IVA trasladado
- revalidación de autorizaciones fiscales

- sistema de control y valuación de inventarios
- sistema único de contabilidad
- sistemas de contabilidad fiscal
- traslación del IVA
- uso de una sola clave de registro federal de contribuyentes
- utilización de formas oficiales aprobadas
- viáticos y gastos de viaje

I.N.F.O.N.A.V.I.T

- aviso de baja de trabajadores
- aviso de estallamiento y terminación de huelga
- aviso de suspensión de pago de salarios
- avisos referentes a los patrones
- avisos referentes a los trabajadores
- calculo de aportaciones al i.n.f.o.n.a.v.i.t
- comparecencia al procedimiento sancionatorio
- dictaminacion por contador publico
- información a trabajadores
- información individualizada de cada trabajador
- inscripción de trabajadores
- inscripción patronal
- numero de registro patronal

- obligaciones sustitutas
- pago de actualizaciones y recargos
- pago de aportaciones al i.n.f.o.n.a.v.i.t
- pago de descuentos efectuados a trabajadores
- registros contables
- sanciones a patrones
- sistema de ahorro para el retiro
- uso obligatorio de programas de computo.

La lista anterior muestra que para generar un trabajo al respecto, debe tomarse en cuenta el criterio de que las obligaciones deben de incluir a la mayoría de las empresas no importando su tamaño¹⁶¹.

Hablar de cada obligación sería una tarea prácticamente imposible, y a mi juicio ameritaría otro trabajo de investigación, pero creo al mencionar las principales obligaciones lo que se demuestra es que se puede iniciar el presente código como una inicial propuesta.

¹⁶¹ El listado que presento fue tomado de la obra "Marco jurídico empresarial", adicionándole las últimas reformas de cada ley.

CONCLUSIONES

- 1) El término empresa surge de la doctrina económica al ser utilizado como uno de los factores que produce riqueza y el derecho lo ha tomado para desarrollarlo desde su campo de acción.
- 2) La legislación de Roma no tenía reglas específicas para regular el comercio, y en estos casos se aplicaba el *Ius Civile*.
- 3) En la Edad Media se dieron los principales avances del comercio hasta desembocar en los primeros código de normas jurídicas escritas.
- 4) En México uno de los principales antecedentes es el del comercio azteca, esto ejemplificado con el mercado de Tlatelolco, además de tener normas jurídicas para regular esta actividad comercial.
- 5) La universidad de mercaderes de la Nueva España fue punta de lanza del comercio en esa época.
- 6) El derecho y la economía tienen diferente estructura por lo que el análisis de la empresa requiere de un estudio compartido por estas dos ciencias.

- 7) Desde el punto de vista financiero, la empresa requiere de analizar factores económicos, de planeación, organización y control de ejecución en sus actividades para que maximice sus utilidades.
- 8) La empresa en nuestro país carece de personalidad jurídica propia, por lo que se debe trabajar en reformas al Código de Comercio para que tenga un apartado especial y con esto se vincule de manera legal a todo el sector empresarial.
- 9) Los elementos básicos de la empresa son el patrimonio, el trabajador y el empresario.
- 10) La naturaleza jurídica de la empresa se contempla como una actividad económica que carece de personalidad jurídica y que esta integrada con los elementos de la empresa con una finalidad lucrativa.
- 11) El futuro de la empresa nacional se ve complicado, por lo que deben crearse estrategias para que fomenten y protejan al empresario nacional.
- 12) El fenómeno de la globalización, ha sido un fenómeno de desarrollo para la actividad empresarial y en términos generales la empresa en México se ha visto más afectada que en otras naciones.

- 13) Las empresas transnacionales han generado que el comercio internacional aumente, además de no tener un sitio fijo de operaciones.
- 14) Los indicadores macroeconómicos sirven para que de manera profesional la empresa busque mayores utilidades.
- 15) Los factores de la producción son un elemento básico para el empresario ya que si los combina de manera adecuada los beneficios se irán materializando.
- 16) La competencia en los mercados ha obligado a las empresas a cambiar sus prioridades debido a que los productos o servicios que oferta, deben ser a un menor costo y con mayor calidad.
- 17) La calidad total paso de ser un elemento anexo a la empresa al ser fundamental para la imagen frente a los consumidores.
- 18) El fenómeno de "los clusters" puede generar una mayor productividad y como consecuencia mayores utilidades.
- 19) El respecto a las normas ambientales a repercutido en el desempeño de la empresa, y como consecuencia ha desacelerado su crecimiento.

- 20) El análisis de los mercados en el ámbito local y regional es indispensable para el futuro empresarial.
- 21) Es importante analizar la experiencia legislativa en otras naciones sobre el término empresa para que se aplique a nuestro país.
- 22) El Código de Comercio Salvadoreño es un ejemplo de la regulación adecuada para la empresa.
- 23) Los actos de comercio requiere, como el término empresa, una fundamentación legal para que sean más claros y no dejen lugar a dudas con respecto a los actos civiles.
- 24) La necesidad de crear una Código de Obligaciones Empresariales se hace prácticamente necesaria para dotar al inversionista de mayor certeza jurídica en su actividad.
- 25) El exceso de regulación produce que la inversión se reprima, además de generar mayor comercio informal.
- 26) La creación del Código de Obligaciones Empresariales debe darse con la participación de todos los sectores comerciales para un mejor desarrollo.

27) Se requiere materializar las reformas estructurales en nuestro país para que el desarrollo comercial se vuelva a incentivar en nuestro país.

28) La clasificación que se muestra en el presente trabajo es solo enunciativa y no limitativa y se pretende que funcione en el ámbito de la información comercial.

BIBLIOGRAFÍA

1. **BARRERA Graf Jorge. INSTITUCIONES DE DERECHO MERCANTIL.** Editorial Porrúa, S.A., México, 1999.
2. **BAUCHE García Diego. LA EMPRESA .** Editorial Porrúa, S.A., México, 1985.
3. **CABBANELLAS Guillermo. DICCIONARIO ENCICLOPEDIA DE DERECHO USUAL.** Editorial Heliasta. Argentina 1981
4. **CASE Karl. FUNDAMENTOS DE ECONOMIA.** Editorial Prentice Hall Hispanoamericana . México 1993
5. **CLASE IMPARTIDA EN EL POSGRADO DE DERECHO DE LA UNAM EN EL 2001**
6. **CORDERO María. ELEMENTOS DE DERECHO COMERCIAL.** Editorial Oxford University Press. Santiago De Chile 1999
7. **CUERVO García Álvaro. INTRODUCCIÓN A LA ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS.** Editorial Civitas, Madrid 1996
8. **DÁVALOS Mejía, Carlos Felipe. TITULOS DE CREDITO, CONTRATOS, QUIEBRAS.** Editorial Harla, México 1998
9. **DIAZ Bravo Arturo. DERECHO MERCANTIL.** Editorial Iure. México 2001
10. **DIAZ Muller Luis. LAS MULTINACIONALES LATINOAMERICANAS** Editorial UNAM (IIJ). México 1987

11. DIEZ De Castro Emilio. **ECONOMIA Y ORGANIZACIÓN DE EMPRESA.** Editorial Alianza España 1994
12. DIEZ De Castro Emilio. **ECONOMIA Y ORGANIZACIÓN DE EMPRESAS.** Editorial Alaida editores. Madrid España 1996
13. DOMÍNGUEZ Vargas Sergio. **TEORIA ECONOMICA.** Editorial Porrúa, S.A. México 2000
14. **ENCICLOPEDIA JURÍDICA OMEBA**
15. ETCHEVERRY Raúl. **DERECHO COMERCIAL Y ECONOMICO.** Editorial Astrea. Argentina 1987.
16. FAJZYLBER Fernando. **LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES, EXPANSIÓN A NIVEL MUNDIAL INDUSTRIA MEXICANA.** Editorial Fondo de Cultura Económica, México 1987.
17. GARCIA Maynez Eduardo. **INTRODUCCIÓN AL ESTUDIO DEL DERECHO.** 48ª ed. Editorial Porrúa, S.A., México 1997.
18. GARRIGUES Joaquín. **DERECHO MERCANTIL.** Editorial Porrúa, S.A., México 1998
19. GODDARD Adame. **EL CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL.** Editorial Mc Graw Hill. México 1997
20. GOMEZ Granillo Moisés. **INTRODUCCIÓN AL DERECHO ECONOMICO.,** Editorial Esfinge México 1995

21. GRAVELLE, Huh . **MACROECONOMÍA**. Editorial Alianza, España 1984
22. GUILTIAN Y Gordon Paul. **ADMINISTRADOR DE MARKETING**. Traducido por Goda. E. Rosas. Editorial Mc Graw Hill, México 1994
23. KOTIER Philip. **ANÁLISIS PLANEACION Y CONTROL**. Traducido por R. Quijano. Editorial Diana México 1998
24. LOYOLA J. Antonio. **ESTRATEGIA EMPRESARIAL EN UNA ECONOMIA GLOBAL**. Editorial Grupo Iberoamerica México 1994
25. MANKIW Gregory. **PRINCIPIOS DE ECONOMIA**. Editorial Mc Graw Hill México 1999
26. MANTILLA Molina Roberto. **DERECHO MERCANTIL**. Editorial Porrúa, S.A. México 1999
27. MARTINEZ Val José Maria. **DERECHO MERCANTIL** Editorial Bosch España 1979.
28. MEDIAN Cervantes José Ramón. **EL ESTADO MEXICANO ENTRE LA INVERSIÓN EXTRANJERA Y LOS GRUPOS PRIVADOS DE EMPRESARIOS**. Editorial Premia de la Dred Jonias. México 1984
29. PALLARES Jacinto. **DERECHO MERCANTIL MEXICANO**. Editorial Porrúa, S.A. México 1987
30. PAZOS Luis. **ACTIVIDAD Y CIENCIA ECONOMICA**. Editorial Diana México 1976
31. PINA Vara Rafael. **ELEMENTOS DE DERCHO MERCANTIL MEXICANO** Editorial Porrúa, S.A. México 1985

32. **PORTE Michael. THE COMPETITIVE ADVANTEGE OF NATIONS**
Editorial The Free Press Estados Unidos De Norte America 1996
33. **PRIDE Y O. Ferrell. MARKETING CONCEPTOS Y ESTRATEGIAS**
Traducido por Gloria E. Rosas. Editorial Mc Graw Hill. México 1997
34. **PUGA CRISTINA. MÉXICO, EMPRESARIOS Y PODER. EDITORIAL**
MIGUEL ANGEL PORRÚA, S.A. MÉXICO 1993
35. **RAMÍREZ Valenzuela Alejandro. INTRODUCCIÓN AL DERECHO**
MERCANTIL Editorial Limusa, México 1998
36. **RIBON Duran. DICCIONARIO DE DERECHO EMPRESARIAL.** Editorial
Bosh España 1998
37. **RUEDA Heduan Y Otros. MARCO JURÍDICO EMPRESARIAL.** Editorial
ISEF. México 2001.
38. **SOBERANES Fernández José Luis. HISTORIA DEL DERECHO**
MEXICANO. Editorial Porrúa, S.A. México 1996
39. **STANTON. W Y Otros. FUNDAMENTOS DEL MARKETING.** Traducido por
Rosa Maria Sánchez. Edit. Mc Graw Hill. México 1996.
40. **TENA Felipe De Jesús DERECHO MERCANTIL MEXICANO.** Editorial
Porrúa, S.A. México 1986.
41. **TENA Ramírez Felipe. LEYES FUNDAMENTALES DE MÉXICO** Editorial
Porrúa, S.A. México 1992.

42. VAZQUEZ Armíño Fernando. **DERECHO MERCANTIL, FUNDAMENTOS E HISTORIA.** Editorial Porrúa, S.A. México 1997
43. VAZQUEZ Del Mercado Oscar. **CONTRATOS MERCANTILES.** Editorial Porrúa, S.A. México 1977.
44. VAZQUEZ Del Mercado Oscar. **DERECHO MERCANTIL.** Editorial Porrúa, S.A. México 1989
45. WARNER Andrew. **CENTRAL AMERICA COMPETITIVENESS REPORT.**
(Traducción Del Instituto De Competitividad De Centroamerica) San José 2002

LEYES CONSULTADAS

- 1.- CODIGO DE COMERCIO
- 2.- CODIGO FISCAL DE LA FEDERACIÓN
- 3.- LEY DEL IMPUESTO SOBRE LA RENTA
- 4.- LEY GENERAL DE TITULOS Y OPERACIONES DE CREDITO
- 5.- LEY FEDERAL DEL TRABAJO
- 6.- LEY DE NAVEGACIÓN
- 7.- LEY DE CONCURSOS MERCANTILES
- 8.- LEY FEDERAL PARA EL FOMENTO DE LA MICROINDUSTRIA Y ACTIVIDAD ARTESANAL

SITIOS DE INTERNET

- 1.- www.medieval.com
- 2.- Legislaciones Federales de Venezuela, Bolivia, Colombia, Argentina, Unión Europea, El Salvador, consultadas en www.yahoo.com