



a 00721
359
**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA
DE MÉXICO**

FACULTAD DE DERECHO

**LA REGULACIÓN DE LA MICROEMPRESA
EN MÉXICO. UNA ALTERNATIVA
JURÍDICO-ECONÓMICA**

T E S I S

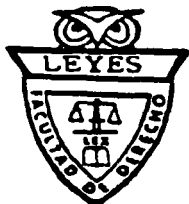
QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE :

LICENCIADO EN DERECHO

P R E S E N T A :

EDITH MAGDALENA GONZÁLEZ HERNÁNDEZ

ASESOR: LIC. JOSE ANTONIO ALMAZAN ALANIZ



**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

CIUDAD UNIVERSITARIA, D.F.

2003



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.

b



UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE
MÉXICO

**SR. LIC.
DON AGUSTIN ARIAS LAZO.
DIRECTOR DEL SEMINARIO DE ESTUDIOS JURIDICO - ECONOMICOS
DE LA FACULTAD DE DERECHO DE LA U.N.A.M.
P R E S E N T E .**

Muy distinguido Maestro:

La alumna **EDITH MAGDALENA GONZALEZ HERNANDEZ**, con número de cuenta 9332902-6, ha elaborado bajo la asesoría del suscrito, la investigación de tesis profesional titulada **"LA REGULACIÓN DE LA MICROEMPRESA EN MÉXICO. UNA ALTERNATIVA JURÍDICO-ECONÓMICA"**, para ser admitida a sustentar el correspondiente examen profesional.

Estimo que el trabajo en cuestión reúne los requisitos que al respecto exige la normatividad de esta casa de estudios, por lo que lo someto a su amable consideración para lo que Usted tenga a bien determinar, quedando a su disposición para cualquier comentario o aclaración al respecto

Sin otro particular, me es grato expresarle un cordial saludo, reiterándole las seguridades de mi más amplia y distinguida consideración.

ATENTAMENTE
"POR MI RAZA HABLARA EL ESPIRITU"
Ciudad Universitaria, D.F., a 28 de marzo del 2003.


LIC. JOSE ANTONIO ALMAZAN ALANIZ

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

**FACULTAD DE DERECHO
SEMINARIO DE
ESTUDIOS JURIDICO-ECONOMICOS**

OFICIO FDER/SEJE/009/03.

ASUNTO: Aprobación de Tesis.

**ING. LEOPOLDO SILVA GUTIERREZ
DIRECTOR GENERAL DE ADMINISTRACION
ESCOLAR.
P R E S E N T E.**

La pasante **EDITH MAGDALENA GONZALEZ HERNANDEZ**, con número de cuenta 9332902-6, elaboró su tesis profesional en este Seminario, bajo la dirección del Lic. José Antonio Almazán Alaniz, titulada: **"LA REGULACIÓN DE LA MICROEMPRESA EN MÉXICO. UNA ALTERNATIVA JURIDICO-ECONOMICA"**.

La pasante **GONZALEZ HERNANDEZ** ha concluido la tesis de referencia, la cual estimo satisface los requisitos exigidos para esta clase de trabajos, por lo que me permito otorgarle la **APROBACION**, para los efectos académicos correspondientes.

"La interesada deberá iniciar el trámite para su titulación dentro de los seis meses siguientes (contados de día a día) a aquél en que le sea entregado el presente oficio, en el entendido de que transcurrido dicho lapso sin haberlo hecho, caducará la autorización que ahora se le concede para someter su tesis a examen profesional, misma autorización que no podrá otorgarse nuevamente sino en el caso de que el trabajo recepcional conserve su actualidad y siempre que la oportuna iniciación del trámite para la celebración del examen haya sido impedida por circunstancia grave, todo lo cual calificará la Secretaría General de la Facultad de Derecho".

Me es grato hacerle presente mi consideración.

**ATENTAMENTE
"POR MI RAZA HABLARA EL ESPIRITU"
Ciudad Universitaria, D.F., a 29 de abril de 2003.
EL DIRECTOR DEL SEMINARIO**

EIC. AGUSTIN ARIAS LAZO.

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

J

A EL TODO...

Por que esto es tuyo... Te Amo.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

A MIS PADRES

Inés Hernández y José González

Por su infinita paciencia, entrega y ejemplo

LOS ADORO.

A MIS HERMANOS

*Silvia, Lenda, José Manuel, Rosario y Francisco Jonathan
Por que si ustedes no hubieran existido, yo no seria lo que soy...
Gracias Lenda y Paco por su apoyo siempre incondicional y por
hacer de las desveladas algo más agradable.*

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

A MIS AMIGOS

*Georgina Luna y Ernesto Grandini
Mis cómplices en risas, quienes
libremente decidieron amarme y
soportarme...desde lo más profundo de
mi corazón... GRACIAS.*

f

A MI MAESTRO

Licenciado Gustavo Resendiz

*Por ser parte tan importante en este trabajo
con todo respeto, admiración y agradecimiento.*

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

*A la UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO
Mi Alma Mater...por todo lo que me brindaste durante todos
estos maravillosos años.*

9

A MIS MAESTROS Y PROFESORES

En especial a los Licenciados Agustín Arias y José Antonio Almazán

Por todo su apoyo en la elaboración y presentación de esta investigación.

A todas las personas que de una u otra forma han formado parte de mi formación...GRACIAS.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Esto solo es el comienzo, no los voy a defraudar...

I
INDICE

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

Pag.

| | |
|--|----------|
| INTRODUCCION..... | 1 |
| CAPITULO I | |
| NOCIONES GENERALES | |
| 1.- Conceptos Básicos..... | 3 |
| 1.1. Derecho económico..... | 3 |
| 1.1.1. Antecedentes..... | 6 |
| 1.1.2. Concepto..... | 7 |
| 1.1.3. Objeto..... | 11 |
| 1.1.4. Fin..... | 12 |
| 1.2 Empresa..... | 12 |
| 1.2.1. Concepto..... | 15 |
| 1.2.2. Naturaleza Jurídica..... | 22 |
| 1.2.3. Elementos..... | 25 |
| 1.3. La microempresa..... | 27 |
| 1.3.1. Concepto..... | 28 |
| 1.3.2. Tipos de microempresa..... | 31 |
| 1.3.3. Características de la microempresa..... | 39 |
| 1.3.3.1. Estructura..... | 42 |
| 1.3.3.2. Administración..... | 45 |
| 1.3.3.3. Fuentes de Financiamiento..... | 51 |
| 1.4. Neoliberalismo..... | 54 |
| 1.5. Globalización..... | 62 |
| 2.- Antecedentes de la microempresa en México..... | 65 |
| 2.1. Evolución de la microempresa entre 1982-1994..... | 66 |
| 3.- Marco Jurídico de la microempresa en México..... | 84 |
| 3.1. Fundamento constitucional..... | 84 |
| 3.2. Ley reglamentaria..... | 89 |

| | |
|---|----|
| 3.3. Resoluciones, Decretos y otras disposiciones relativas a la microempresa en México..... | 92 |
|---|----|

CAPITULO II IMPORTANCIA Y CARACTERÍSTICAS DE LA MICROEMPRESA EN MEXICO

| | |
|--|-----|
| 1.- Importancia de la microempresa en México..... | 106 |
| 2.- Adaptación y capacidad de sobrevivencia de las microempresas..... | 108 |
| 3.- Programas gubernamentales de apoyo a la microempresa..... | 111 |

CAPITULO III ANÁLISIS DE LOS FACTORES QUE AFECTAN LA MICROEMPRESA EN MÉXICO.

| | |
|---|-----|
| 1.- La microempresa ante los retos del neoliberalismo y la globalización..... | 123 |
| 2.- Política macroeconómica..... | 127 |
| 3.- La Encuesta a Microempresarios Formales e Informales del Distrito Federal..... | 134 |
| 4.- Financiamiento..... | 149 |
| 4.1. Microcréditos..... | 150 |
| 5.- Estímulos fiscales..... | 153 |
| 6.- Factores internos..... | 159 |
| 6.1. Escolaridad de los empresarios..... | 159 |
| 6.2. Capacitación..... | 163 |
| 6.3. Conocimiento de la normatividad..... | 165 |
| 6.4. Aprovechamiento de maquinaria y equipo..... | 168 |

CAPITULO IV ELEMENTOS JURÍDICOS Y ECONÓMICOS PARA LA PROTECCIÓN DE LA MICROEMPRESA.

| | |
|--|-----|
| 1.- Políticas y estrategias que se pueden implementar..... | 169 |
| 2.- Propuestas jurídicas..... | 182 |
| 3.- Análisis de los beneficios de las propuestas..... | 184 |

| | |
|--------------------------|------------|
| CONCLUSIONES..... | 187 |
| BIBLIOGRAFÍA..... | 192 |

IV

**LA REGULACION DE LA MICROEMPRESA EN MEXICO.
UNA ALTERNATIVA JURIDICO-ECONOMICA**

PAGINACION

DISCONTINUA

INTRODUCCIÓN

Durante el presente sexenio, mucho se ha hablado sobre el tema del apoyo a la microempresa, ¿Quién no ha escuchado algún comentario sobre "Los changarros de Fox"? Pues bien, el estudio que aquí se presenta, muestra un panorama real de la microempresa en México, los factores que la afectan, así como algunas propuestas que se sugiere implementar para tratar de solucionar, en algo, la falta de crecimiento de esta importante estructura.

Esta investigación está conformada por cuatro capítulos donde se abordan los conceptos o nociones generales sobre el tema, la importancia que tiene la microempresa en México, el análisis de los factores que la afectan tanto internos como externos y los elementos jurídicos y económicos para su protección.

Asimismo, se realizó una investigación de campo que consiste en una encuesta a doscientas microempresas del sector formal e informal denominada "La Encuesta a Microempresarios Formales e Informales del Distrito Federal", la cual que se llevó a cabo con el objeto de exponer la problemática, limitaciones e inquietudes de los microempresarios en general.

Al inicio de este trabajo, el objetivo era demostrar la afectación que la microempresa sufría o podría sufrir a causa del Neoliberalismo y la Globalización; sin embargo, durante el desarrollo de la investigación se advirtieron diferentes matices a los pensados, ya que en este momento poco valdría atacar las diferentes tendencias económicas mundiales que resultaron de implementar políticas para abatir crisis financieras mundiales. Hoy en día, lo que se debe hacer es buscar otras opciones y dejar de tomar a la microempresa como un mero paliativo de la pobreza y el

pobreza y el desempleo, hay que buscar su crecimiento y con ello el crecimiento de la economía nacional.

Los programas gubernamentales de apoyo a este sector no son nuevos, sin embargo, ¿Por qué no han dado los resultados palpables que se esperaban? ¿Se han manejado como una opción real de crecimiento o simplemente como un vehículo para la sobrevivencia? ¿En qué radica la falta de acercamiento de parte de los microempresarios de escasos recursos a estos programas?

Debemos de estar al día en cuanto al cambio mundial ya imparable, buscar formas de adaptación y desarrollo y crecer pese a cualquier eventualidad, para lo cual debemos de contar con el suficiente conocimiento de nuestro país, de la gente y de la estructura que lo conforman, lo cual nos llevará invariablemente a descubrir las causas que han originado el temor al crecimiento, ya que de lo contrario no llegaremos a ser competitivos que es lo que realmente necesita el país en estos momentos. Esto es la verdadera finalidad de la tesis que se presenta.

2.1

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

CAPITULO I
NOCIONES GENERALES

CAPÍTULO I

NOCIONES GENERALES

1. Conceptos Básicos

1.1 Derecho Económico

En la presente investigación es imprescindible tratar el concepto de Derecho Económico, así como su objeto y fines ya que el tema que se maneja, se encuentra íntimamente vinculado con esta rama del Derecho, debido a que se propone, entre otras cosas, establecer la importancia de la efectiva regulación de las microempresas en México, pues debido al cambio que sufre nuestro país provocado por los nuevos sistemas económicos, la protección por parte del Estado se ha vuelto una cuestión indispensable.

Ahora bien, las cuestiones económicas y jurídicas comparten un mismo origen ya que ambas se proponen otorgar satisfactores a las diferentes necesidades humanas y es aquí donde nace el Derecho Económico. Lo anterior obedece a que la economía, por su parte, es la ciencia de la escasez, es decir, busca incrementar y distribuir los satisfactores de las necesidades humanas entre la creciente población; mientras que el derecho trata de institucionalizar, dirigir e implementar las políticas económicas que sean tomadas para cubrir dichas necesidades.

Con respecto a lo anterior, el autor Luis Suárez-Llanos en su obra Derecho, Economía, Empresa, manifiesta lo siguiente:

"La resolución de ambos problemas (refiriéndose a los jurídicos y económicos) sólo hasta cierto punto puede ser objeto de una consideración independiente. Al menos en la inmensa mayoría de los casos y, desde luego, siempre que se trate de aspectos fundamentales, los problemas jurídicos y los económicos se presentan íntimamente relacionados y recíprocamente mediatizados, hasta el punto de que la racionalidad económica depende de la delimitación jurídica y, a la inversa, la ordenación jurídica está condicionada por las soluciones operantes en la realidad económica"¹

Por otra parte, si bien es cierto que el Derecho no puede regir o detener los cambios económicos, como lo son, la globalización, la escasez de empleos, o el crecimiento del sector informal, debido a que "... se ha declarado incapaz para detener o dirigir la corriente tumultuosa de acontecimientos sociales acosados en unos casos por las grandes necesidades colectivas, la escasez de los satisfactores o los medios para adquirirlos. Y por otra parte, los cuadros sociales que vienen mostrando resistencia para que el Estado convierta en normas jurídicas, los medios o instrumentos para encauzar estas estructuras, orientadas al interés general."², es necesario, tomar medidas al respecto a través de los medios institucionalizados para ello y tratar de concientizar a la gente a efecto de que los acepte como una opción viable para regularizar y mejorar su situación.

La intervención y participación del Estado modifica y afecta los sistemas jurídicos, y en algunos aspectos, se vuelve indispensable para que las relaciones sociales sean equitativas y se equilibren las fuerzas económicas que existen en el contexto social, tal es el caso de la microempresa en México que ofrece buenas opciones de desarrollo desde el punto de vista microeconómico, lo cual se ve reflejado de manera directa en las familias mexicanas; y contrariamente, si la microempresa no encuentra un cauce viable de crecimiento, el país se verá afectado social y económicamente, máxime en una sociedad joven como la nuestra donde el grueso de la población se encuentra en una edad productiva y no existen opciones suficientes

¹ SUÁREZ-LLANOS GÓMEZ, Luis. Derecho, Economía, Empresa. Edit. Civitas, Madrid, 1998, pag. 17.

² SERRA ROJAS, ANDRÉS. Derecho Económico. Edit. Porrúa S.A., 1990. Pag. 51

de empleo; por lo cual se hace cada vez más necesaria la intervención del Estado como rector de la economía y por ende la aplicación del Derecho Económico.

Con respecto a lo anterior, el reconocido investigador Jorge Witker, en su obra Derecho Económico, nos dice:

"A la economía política que estudia y sistematiza las decisiones microeconómicas (empresas), le sustituye la política económica que sitúa al Estado como centro de decisiones macroeconómicas, a las cuales los agentes económicos deben atenerse y ajustarse...

La política económica, en efecto, se convierte en ciencia y técnica y avanza hacia la planificación regulando democráticamente las decisiones y ejecuciones económicas de los grupos o individuos y empresas. Hoy la planeación es la clave del éxito de las empresas trasnacionales.

...Para disciplinar y regular primero la política económica y luego regular jurídicamente la planificación, surge el Derecho Económico que en su carácter instrumental y subordinado al Estado planificador registra, sistematiza y evalúa este prolífero universo de normas que por su propia naturaleza son creadas en forma empírica, coyuntural y no codificada.

...el Derecho Económico surge como una nueva rama del derecho, de suerte tal que su estudio supera los métodos formalistas y cae de lleno en el amplio campo de lo económico y social.³

³ WITKER, Jorge. Derecho Económico. Colección Panorama del Derecho Mexicano. Edit. UNAM, Mc Graw Hill, 1997. Pag. 2,3.

1.1.1 Antecedentes

El Derecho Económico nace en Alemania, como consecuencia de los estragos que provoca la Primera Guerra Mundial y surge el concepto de *Wirtschaftsrecht*^{*}.

La invasión del Derecho por la Economía es debida esencialmente a la evolución de la sociedad industrial, puesto que mientras más avanza la tecnología, la economía se supera y se vuelve más compleja dando lugar a sucesos, tales como la perpetua lucha por la propiedad de los medios de producción, la inequitativa distribución de la riqueza, entre otros.

En la entonces Unión Soviética, el Derecho Económico tomó más auge, debido a que se convierte en una de sus principales disciplinas por la planificación y la socialización de los medios de producción.

Más tarde, entre 1929 y 1930 se vuelve más importante la idea de la democracia económica debido a las crisis económicas mundiales.

Después de la Segunda Guerra Mundial, los demás países europeos empezaron a realizar estudios sistemáticos sobre Derecho Económico. Italia, Bélgica, Francia y los demás países sajones se dedican a realizar cursos, estudios y coloquios sobre Derecho Económico. De todos los países se desprende un acuerdo general para reconocer su existencia e independencia.

En Francia, en la Constitución de la IV República se admiten los principios de la democracia económica, hacia el año de 1946.

^{*} Término alemán que se le dio al Derecho Económico

Así, después de las dos grandes guerras, la interrelación entre la economía, la sociedad y la política empieza a hacerse más notable debido a los desequilibrios a que estos sucesos dieron lugar. Por un lado, lo económico penetra en el campo político, los poderes económicos invaden el poder político influyendo en sus decisiones y por lo tanto surge la necesidad de organizar e institucionalizar su participación en el poder; por otro lado, lo político también influye en las fuerzas económicas tratando de dirigirlas y defendiendo la soberanía nacional contra la influencia de los intereses económicos.⁴

En México, dentro de la Constitución de 1917, consecuencia directa de la Revolución, comienza la reivindicación de los principios de la democracia económica y se inicia el desarrollo del Derecho Económico, sin embargo no es sino hasta los años setentas cuando comienza a ser objeto de estudios por parte de la doctrina.⁵

1.1.2 Concepto

Dentro de la doctrina, el concepto de Derecho Económico ha sido objeto de múltiples discusiones, hay desde, conceptos amplios, hasta conceptos restringidos, y hasta se ha discutido la autonomía del Derecho Económico. Por lo que, en la presente investigación sólo nos referiremos a algunos de los conceptos que nos servirán para entender: Qué es el Derecho Económico.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

⁴ CUADRA, Héctor. Estudios de Derecho Económico. Num. I. Edit. Instituto de Investigaciones Jurídicas, UNAM, 1997. Pag. 16
⁵ GONZÁLEZ MÁRQUEZ, Juan José, et. al. Temas de Derecho Económico Mexicano. Edit UAM-Azcapotzalco, 1993. Pag. 11

El Diccionario Jurídico Mexicano, conceptúa el Derecho Económico como:

“Conjunto de valores, principios, normas y procedimientos jurídicos, tendientes a requerir, posibilitar y controlar la intervención directa o indirecta e imperativa del Estado en todos los aspectos macro y microscópicos de la economía, a través de medidas y actividades coactivas y persuasivas, estimulantes y disuasivas, a fin de proveer y garantizar las condiciones y los objetivos de implantación, estructuración, funcionamiento, reproducción, crecimiento y desarrollo de dicha economía y, por lo tanto, la producción, distribución y uso o consumo de bienes, servicios e ingresos.”⁶

De este concepto se desprende que el Derecho Económico es el conjunto de todas aquellas medidas relacionadas y tendientes a facilitar la intervención del Estado en la economía, a fin de que éste coadyuve a satisfacer, en lo posible, necesidades humanas.

Dentro de su obra “Derecho Económico” el reconocido investigador Jorge Witker cita diversas concepciones de Derecho Económico, entre las cuales tenemos las siguientes:

“ ‘Conjunto de estructuras y medidas jurídicas con las cuales utilizando facultades administrativas, la administración pública influye en el comportamiento de la economía privada’ (E.R. Huber).

‘Derecho regulador de la economía mixta que tiene por finalidad conciliar los intereses generales protegidos por el Estado por un lado, y los intereses privados por el otro’ (Gustavo Radbruch).

⁶ Diccionario Jurídico Mexicano, Tomo D-H. Edit. Porrúa, UNAM, Instituto de Investigaciones Jurídicas, México 1998, pag. 984

'Conjunto de principios jurídicos que informan las disposiciones, generalmente de derecho público, que rigen la política económica estatal orientada a promover de manera acelerada el desarrollo económico' (Daniel Moore Merino)."⁷

Así pues, vemos que cada uno de los conceptos anteriores coinciden en que el Derecho Económico estudia la intervención estatal en la vida económica de los particulares.

Por otro lado, el citado investigador, da su propio concepto de Derecho Económico y nos dice:

"...el Derecho Económico es la rama especializada del derecho que está conformado por el conjunto de normas y disposiciones jurídicas que regulan el ejercicio de la actividad económica entre el Estado y los particulares, orientada a objetivos de bienestar social..."⁸

Más adelante nos continúa explicando:

"Se puede concluir que es (refiriéndose al Derecho Económico) la facultad que tiene el Estado de esbozar los objetivos de la economía del país, en armonía con los intereses de la persona humana y de las instituciones sociales intermedias; objetivos tendientes a lograr el bienestar de la nación, que equilibran los intereses entre sí. Es la facultad de procurar el bien común a través del desarrollo de la economía."⁹

Y, finalmente concluye lo siguiente:

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

⁷ Op. Cit., pag. 10

⁸ Ibidem., pag. 27

⁹ Loc. Cit.

"...podemos concluir que entendemos por Derecho Económico a la rama especializada que estudia el conjunto de principios doctrinales y normas de contenido económico que regulan las relaciones jurídicas entre particulares y de éstos con el Estado, así como los actos y disposiciones de éste, en cuanto son atribuibles a los objetivos de la política económica y de su eficacia, cuando tiene como fin al hombre..."¹⁰

El maestro Serra Rojas, define al Derecho Económico de la siguiente manera:

"*El Derecho Económico* es el conjunto de estructuras, valores, principios, normas, procedimientos, medidas técnicas y jurídicas de la economía organizada, del desarrollo económico y social del Estado, el cual las formula para la realización y dirección de su *política económica*, pública o privada, donde prevalece el interés general. Comprende además las relaciones entre los agentes de la economía, según el sistema de economía dirigida o de la economía social del mercado.

Todo ello a fin de proveer y garantizar las condiciones y los objetivos de implantación, estructuración, funcionamiento, reproducción de la economía, y por lo tanto, la producción, distribución y uso o consumo de bienes o servicios."¹¹

Y a continuación refiere:

"Autores franceses como Farjat y Champaud, consideran: que más que una disciplina *el Derecho Económico*, es un orden jurídico que responde a las normas y necesidades de una civilización todavía en vías de formación."¹²

¹⁰ *Ibidem.*, pag. 28

¹¹ *Op. Cit.*, pag. 27

¹² *Loc. Cit*

Respecto de esta última definición podemos comentar, por una parte, que todas las sociedades están en vías de formación, pues es difícil definir con precisión cual es el desarrollo total pretendido de un país, y por la otra, que entre más avanza una sociedad, toma regímenes políticos que hacen necesaria la intervención del Estado para proteger los núcleos de población menos favorecidos, como se muestra en el neoliberalismo.

Una vez analizados los conceptos anteriores, es más viable definir al Derecho Económico, como: Una rama del Derecho Social que tiene como principal objetivo el estudio y la regularización de la intervención del Estado en la vida económica de los particulares, a efecto de lograr un bienestar social y evitar, en la medida de lo posible, que los cambios socio-económicos afecten a las mayorías desprotegidas.

Tomando en consideración la definición anterior y relacionándola con el tema del presente trabajo de investigación, se puede decir que si la microempresa es una de las soluciones que el actual gobierno ha encontrado para el problema del desempleo, es importante la promoción y protección que a la misma se le dé.

1.1.3 Objeto

El objeto del Derecho Económico, nos dice el Investigador Héctor Cuadra, es: "estudiar la organización y la acción económica del Estado tendiente a la realización de los objetivos de la democracia económica, tal y como son fijados por los poderes públicos."¹³

¹³ Op Cit. Pag. 35

Por otro lado, el maestro Witker, cita el pensamiento de Merkel, y dice: "...se puede resumir sobre todo lo que ha de ser objeto del nuevo derecho. Primordialmente la dirección de la economía, proyectada sobre las más importantes esferas de la actividad creadora y distribuidora de riquezas;"

Más adelante, el maestro Witker, continua citando al autor brasileño De Quiroz Nogueira y dice: " `el Derecho Económico como la rama del derecho cuyas normas y principios tienen por objeto la organización, disciplina y control de las actividades económicas del Estado y de emprendimientos privados en lo tocante a la producción, a la circulación y al consumo de las riquezas tanto en el ámbito interno como en el ámbito internacional' ".¹⁴

De esta manera se puede concluir que el objeto del Derecho Económico radica en el control y la regulación de las políticas económicas empleadas por el Estado tendientes a la protección de los sectores vulnerables.

1.1.4 Fin

De lo anterior, se desprende que el fin del Derecho Económico radica, principalmente, en sistematizar los mecanismos empleados por el Estado, con el propósito de proteger a los sectores que se ven más afectados ante los cambios provocados por las fuerzas del mercado que rigen una economía como la nuestra.

1.2 EMPRESA

La empresa como objeto de estudio del Derecho, no es un tema nuevo, siempre se ha presentado como uno de los tópicos con mayor disertación en el

¹⁴ Op. Cit. Pág. 16.

ámbito jurídico, ya que desde su definición hasta su naturaleza jurídica ha presentado problemas para su consenso; sin embargo, por la importancia que representa, tanto para la Economía como para las diferentes ramas del Derecho, se han dado diversas acepciones al respecto.

La Empresa, se ha vuelto un componente esencial en la vida económica de cualquier país, se trate de economías de libre mercado o dirigidas, ya que representa la unidad de producción básica para la activación económica de las Naciones, pues "desde el punto de vista económico, sobre la empresa convergen todas las luchas que en la actualidad sostienen poderosas fuerzas sociales y políticas, situadas respectivamente en los campos de la economía libre y de la economía dirigida... en el sistema económico capitalista las tareas de recopilar datos y tomar decisiones no están a cargo de un organismo central que domine la economía, sino que son los empresarios quien se encargan de ello. Cada uno de ellos actúa por su cuenta y en la más clásica línea económica, el cuidado de sus propios intereses lleva a una armonía y equilibrio conseguido a través del sistema de precios del mercado. En vista de estos datos objetivos que le son dados, los empresarios resuelven sus propios problemas y también los de la comunidad. Éstos asumen los riesgos de la producción, sin desplazarlos al Estado, y el concurso mercantil es el límite jurídico de su fracaso.

Dado el sistema de precios, los empresarios producen aquello que piden los consumidores. Teóricamente debiera existir una armonía completa, aunque en la realidad esto no ocurre, pues,... la economía normalmente funciona en régimen de economía imperfecta... "¹⁵ Por lo tanto, aunque de manera diferente, en cada uno de los diferentes sistemas de producción, la empresa toma un papel sumamente importante, pues es fuente de riqueza.

¹⁵ Nueva Enciclopedia Jurídica. Tomo VIII, Edit. Francisco Seix, S.A., Barcelona, 1956. Pag. 404

Así pues, dentro de la disertación que existe entre los juristas para definir la empresa desde el punto de vista jurídico, hay quienes afirman la imposibilidad de obtener un concepto jurídico de *empresa*, pues consideran que es un fenómeno meramente económico y que por lo tanto escapa al Derecho; otros consideran la posibilidad de obtener un concepto de empresa que sea válido para todas las ramas jurídicas, ya que actualmente, también en este sentido hay disertación, por ejemplo: "...la empresa es para el derecho laboral 'comunidad de trabajo o de actividades', para el derecho mercantil 'actividad económica del empresario, organizada y profesionalmente dirigida al mercado' y para el derecho de la economía, simple 'organización productiva' "16; otros formulan su propio concepto jurídico de empresa distinto al económico.

Como se observa, esta misma divergencia de criterios subsiste en nuestra legislación, por lo que el concepto de Empresa más que legal es un concepto doctrinario, ya que cada rama del derecho trata el concepto empresa según el fin que cada disciplina tenga, por ejemplo, la Ley Federal del Trabajo, en su artículo 16 dice:

"Para los efectos de las normas de trabajo, se entiende por empresa la unidad económica de producción o distribución de bienes y 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"

A diferencia de la Ley de Cámaras Empresariales y sus Confederaciones, que en su artículo 2º refiere:

"Para los efectos de esta ley, se entenderá por:

¹⁶ GARRONE, José Alberto. Diccionario Jurídico Abeledo-Perrot, Tomo II E-O; Edit. Abeledo-Perro, Buenos Aires, 1993. Pag. 26.

II. Empresa: las personas físicas o morales que realicen actividades comerciales, industriales o de servicios, en uno o en varios establecimientos, con exclusión de locatarios de mercados públicos que realice exclusivamente ventas al menudeo, y personas físicas que efectúen actividades empresariales en puestos fijos o semifijos ubicados en la vía pública, o como vendedores ambulantes."

A este respecto, el maestro Cervantes Ahumada dice: "La misma confusión - refiriéndose al concepto de empresa- aparece en los textos legales. Nuestro Código de Comercio dice, con notoria impropiedad, que son actos de comercio 'las empresas de abastecimientos y suministros', 'las empresas de construcciones y trabajos públicos y privados', 'las empresas de fábricas y manufacturas', 'las empresas de transportes de personas o cosas, por tierra o por agua'; y 'las empresas de turismo', 'las librerías y las empresas editoriales y tipográficas', 'las empresas de comisiones, agencias, de oficinas de negocios comerciales y establecimientos de venta en pública almoneda', y 'las empresas de espectáculos públicos' (Art. 75). Es evidente que, aunque el texto legal la califica como acto, se está aludiendo a la empresa como negociación o establecimiento. No puede decirse que una librería sea acto, sino cosa."¹⁷

1.2.1 Concepto

Para llegar al concepto de empresa, el punto de vista económico es un buen punto de partida para el entendimiento del tema, y aunque la Economía tiene fines

¹⁷ CERVANTES AHUMADA, Raúl. Derecho Mercantil Primer Curso. Edit. Herrero, S.A. México, 1990. Pag. 494.

diferentes al Derecho, "conviene que un vivo sentido de la realidad ilumine su trabajo, pues nada tan dañoso como las construcciones impecables lógicamente, pero divorciadas de la realidad."¹⁸

Así pues, el Diccionario Trivium de Derecho y Economía, define a la Empresa como: "Organización de bienes actividades y relaciones de muy diversa condición, constitutiva de un todo único susceptible de ser objeto de negocio."¹⁹

Otro concepto económico, nos dice el autor Marcelo Loprete, es " 'un conjunto de elementos, factores humanos, técnicos y financieros, localizados en una o varias unidades físico-espaciales o centros de gestión y combinados y ordenados según determinados tipos de estructura organizativa' ".²⁰

Por su parte, el Diccionario de Economía y Empresa, la define como una: "Unidad económica, jurídica y social que, en forma organizada, combina los factores de producción en vistas al suministro de productos, bienes o servicios de acuerdo con la demanda del mercado".²¹

En este tipo de conceptos económicos sobre la empresa, resalta que básicamente, se trata de un conjunto de elementos organizados con un fin de producción.

Otro de los conceptos económicos que maneja el Diccionario Jurídico Abeledo-Perrot, nos dice: "La empresa es la organización de un conjunto de elementos humanos y materiales de producción o de distribución de riquezas".²²

¹⁸ Nueva Enciclopedia Jurídica. Op. Cit. Pag. 404.

¹⁹ Diccionario Trivium de Derecho y Economía. Edit. Trivium, S.A., Madrid, 1998. Pag. 252.

²⁰ GÓMEZ LEO, Osvaldo R (Coord.). Derecho empresario actual: Homenaje al Dr. Raymundo Fernandez. Edit. Depalma, Buenos Aires, 1996. Pag. 549.

²¹ Diccionario de Economía y Empresa Jean- Pierre Paulet. Eliseo Santandreu, Ediciones Gestión 2000, S.A. España, 1997. Pag. 54.

²² GARRONE, José Alberto. Diccionario Jurídico Abeledo- Perrot. Op. Cit. Pag. 25.

El maestro Jorge Barrera Graf en su libro Instituciones de Derecho Mercantil, niega la posibilidad de un concepto de Empresa desde el punto de vista meramente jurídico, pues considera que se trata de una figura meramente económica y por lo tanto escapa al Derecho ya que "su carácter complejo y proteico, la presencia en ella de elementos dispares, distintos entre sí, personales unos, objetivos o patrimoniales otros..., el aviamiento, o sea, la actividad intelectual y hasta moral del empresario, así como ciertos derechos como los de la propiedad inmaterial (nombre comercial, patentes, marcas), y un régimen tuitivo propio, que prohíbe y sanciona la competencia desleal y que establece límites a su concurrencia en el mercado, hace de la empresa una institución imposible de definir desde el punto de vista jurídico."²³

Por lo anterior, es que el maestro Barrera Graf solo expresa un concepto económico a saber: " La empresa o negociación mercantil es una figura esencial del nuevo derecho mercantil, que consiste en el conjunto de personas y cosas organizadas por el titular, con el fin de realizar una actividad onerosa, generalmente lucrativa de producción o de intercambio de bienes o de servicios destinados al mercado."²⁴

Por su parte, el maestro Cervantes Ahumada, basándose tanto en doctrina como en legislación, llega a la conclusión de que la definición jurídica de empresa es posible y por lo tanto expresa el concepto general de empresa mercantil de la siguiente manera: "es una universalidad de hecho, constituida por un conjunto de

²³ BARRERA GRAF, Jorge. Instituciones de Derecho Mercantil. Generalidades. Derecho de la empresa. Sociedades. Edit. Porrúa, México, 1998. Pag. 81

²⁴ Ibidem. Pag. 82.

trabajo, de elementos materiales y valores incorpóreos, coordinado para la producción o el intercambio de bienes y servicios destinados al mercado general."²⁵

Otro de los autores que se ha ocupado de definir la empresa, le ha otorgado a ésta personalidad jurídica propia, al decir dentro de su concepto: "Es una entidad identificable con personalidad jurídica propia, que realiza actividades económicas, constituida por una combinación de recursos humanos, naturales y de capital, así como con el trabajo aportado, los cuales se encuentran coordinados por una autoridad que es la encargada de tomar las decisiones encaminadas a la consecución de los fines para los que fue creada, y que justifica su existencia en la satisfacción de una necesidad de la sociedad." ²⁶

Como se verá cuando se trate la naturaleza jurídica de la empresa, - según el maestro Cervantes Ahumada- no es posible atribuir a la empresa una personalidad jurídica propia ya que la empresa como universalidad carece de personalidad jurídica, por lo que ésta radica en el empresario, quien puede ser un comerciante persona física o una sociedad mercantil.

Ahora bien, nuestro más alto tribunal, la Suprema Corte de Justicia de la Nación, también se ha pronunciado al respecto, en un criterio jurisprudencial que a continuación se transcribe:

Instancia: Pleno
Época: Sexta
Fuente: Semanario Judicial de la Federación
Parte : XCIII, Primera Parte
Página: 32

²⁵ CERVANTES AHUMADA, Raúl. Op cit. Pag. 495.

²⁶ PEREDA SABIDO, David A. Aspectos jurídicos, productivos, fiscales y estratégicos de las empresas integradoras: una alternativa de crecimiento para la micro, pequeña y mediana empresa. Ediciones Fiscales ISER, 2000. Pag. 15

RUBRO**EMPRESA, CONCEPTO DE. COMPETENCIA EN MATERIA LABORAL.****TEXTO**

Si se demanda a varias personas en virtud de que estas son propietarias de un camión que empleaban en el transporte de diversas mercancías por distintos caminos federales y locales y en diversas ciudades, no cabe duda que **esas personas constituyen una empresa, si por tal entendemos, en los términos del Diccionario de la Academia Española, la reunión de personas para emprender o llevar a cabo construcciones, negocios o proyectos de importancia. Por empresario entiende la misma Academia Española la persona que por concesión o por contrato ejecuta una obra o explota un servicio público. También se considera como empresa en el sentido económico un tipo de contrato de sociedad o asociación de varios individuos para la realización de obras materiales, negocios o proyectos de importancia concurriendo comúnmente a los gastos que se ofrezcan y participando de todas las ventajas que se reporten. En el terreno económico la empresa se concibe como una organización de factores distintos: de una parte, actividades; es decir, trabajo tanto material como intelectual; de otra, medios, o bienes económicos, pero lo que destaca es la finalidad, el crear utilidades, producir bienes materiales, prestaciones, etc., para terceros y no para el propio empresario. Desde otro aspecto la empresa puede considerarse integrada por: a) elementos materiales o bienes, los que constituyen su patrimonio y se integran por muy diversas clases de valores muebles o inmuebles; b) elementos personales, tratándose aquí del factor común pero en su aspecto esencial económico, como derivación de un trabajo que es productor y es directo; c) conjunto económico en el que las relaciones económicas de la empresa la integran a esta, la rodean, circunscriben y encierran para determinar su esencial naturaleza.** Pero el hecho de que se constituya una empresa no le da su característica de estar sujeta a la jurisdicción federal. La Ley de Vías Generales de Comunicación en su artículo 5o. considera que corresponde a los Tribunales Federales conocer de todas las controversias del orden civil en que fuere parte actora, demandada o tercera opositora una empresa de vías generales de comunicación; es decir, que obre en virtud de un contrato o concesión federal dedicada al transporte de personas o cosas en servicio público de transporte,

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

cosa que no concurre en el caso, porque se trata de una empresa dedicada a transportar la mercancía de su propiedad, si no aparece que se transporte mercancías de terceros. La fracción XXXI del artículo 123 constitucional considera la jurisdicción federal para los conflictos de trabajo como una verdadera excepción y entre otros casos la estipula para las empresas que actúan en virtud de un contrato o concesión federal, que en el caso no ha sido probada, pues el tránsito de camiones de carga por las carreteras nacionales en beneficio de empresas particulares no requiere una concesión federal sino una simple autorización de tránsito por ellas. Tampoco es el caso de que se ejecuten trabajos en zonas federales, sino que se trata de un servicio de transporte en ciudades, caminos y carreteras federales y locales. En consecuencia, no llenándose los requisitos que exige la fracción XXXI del artículo 123 para que se surta la jurisdicción federal, debe declararse competentes a las autoridades laborales del fuero común.

PRECEDENTES

Competencia 103/63. Severo Cardel Gómez. 9 de marzo de 1965.
Unanimidad de 16 votos. Ponente: Manuel Yáñez Ruiz.

Otro de los criterios jurisprudenciales donde la Suprema Corte se pronuncia con respecto de la empresa es el que a continuación se transcribe:

ESCUELAS CONSTITUIDAS EN EMPRESAS. SUS ACTOS SON DE COMERCIO.

Si una sociedad se organizó para cambiar servicios por dinero o para ejecutar actos profesionales de enseñanza, cae dentro de la definición de empresa y en la esfera del acto de comercio. No importa que se haya constituido como sociedad civil, porque está organizada como empresa, y el acto o actos que ésta realice, no aisladamente sino en conjunto, son actos de comercio. **Basta que la sociedad presente todos los caracteres de una empresa, que se manifieste como una organización, para una actividad ofrecida al público, constituida por una multitud de actos que se repiten independientemente y que se realizan mediante una organización jerárquica y escalonada de actividades, bajo una autoridad que gobierna, que señala las faltas y ejecuta los acuerdos, para que se esté frente a una empresa** que tiene un fin lucrativo, un cambio de servicios por los cuales obtiene una ganancia; ganancia que se consigna en la cláusula de la escritura constitutiva que manda distribuir al fin de cada ejercicio social, las utilidades, después de separar un porcentaje para otros fines, imprimir impulso al

instituto escolar y otro más. Luego no sólo existe un fin lucrativo, sino que hay distribución de utilidades, que hace evidente que se trata de una empresa comercial por analogía. Por esto, aunque la escritura constitutiva diga que la sociedad no persigue ningún fin lucrativo, y que su finalidad es puramente docente, si reparte utilidades y va mejorando el establecimiento con equipo de profesores e instrumental para enseñanza, al mismo tiempo que obtiene utilidades, ello quiere decir que se ha organizado en empresa que es acto de comercio. Ocurre que en la realidad se ejecuta una cosa diversa a lo que jurídicamente se expresa, y entonces el punto se resuelve por el antiguo principio de que "es más fuerte en derecho lo que se hace que lo que se dice".

Amparo directo 6322/58. Pares y Compañía Sociedad Civil. 11 de febrero de 1960. Mayoría de 3 votos. Disidentes: Manuel Rivera Silva y José Castro Estrada.

Instancia: Tercera Sala. Fuente: Semanario Judicial de la Federación. Época: Sexta Época. Volumen XXXII, Cuarta Parte. Tesis: Página: 183. Tesis Aislada.

Así pues, dentro de los conceptos de empresa tratados, existen elementos constantes, como lo son: la organización, los elementos objetivos y subjetivos, así como la finalidad de la empresa. Y aunque la empresa juega un papel muy distinto según cada rama del Derecho que pretenda regularla, se puede llegar a un concepto doctrinario de empresa que auxilie a la Ciencia Jurídica para entender mejor la naturaleza de la empresa dentro de ámbito del Derecho.

Tomando en consideración todo lo anterior, la empresa, puede definirse como: *La empresa es producto de la organización de sus elementos: el empresario, el trabajo y los bienes tangibles e intangibles, que hacen posible la explotación de una actividad productiva, encaminada a la satisfacción de las necesidades particulares y que cumple con su responsabilidad social, cuya personalidad jurídica es inexistente pues ésta recae y es ejercida directamente por quienes la representan.*

De esta manera, se abarca y sintetizan las ideas principales que se tienen sobre la empresa, aportando un concepto útil para el claro entendimiento del tema tratado en la presente investigación.

1.2.2 Naturaleza Jurídica

Como se ha mencionado a lo largo del presente Capítulo, la naturaleza jurídica de la empresa, también representa una discordancia entre los autores, ya que, como en su concepto, se presentan varias opiniones al respecto.

La empresa, se ha dicho, es *sujeto de derecho*, ya que: "El empresario, en esta concepción, no es sino el primer servidor del negocio, siendo la empresa el sujeto de derecho en quien se anudan todas las relaciones de débito y crédito que proceden del ejercicio de la actividad económica características de la misma."²⁷

En esta teoría se resalta la independencia que existe entre el empresario y la empresa misma, ya que para cualquier tipo de acto jurídico, se toma en cuenta la empresa en sí, como institución, como centro de imputación de derechos y obligaciones; sin embargo, aunque esta forma de ver a la empresa no es del todo errónea, se debe tomar en cuenta que la empresa carece de personalidad jurídica propia, ya que ésta es ejercida por el empresario quien puede ser una persona física o una persona colectiva, como lo es la sociedad. Y aunque el prestigio de la empresa es punto fundamental para la "anudación de negocios", quienes en sí realizan los actos jurídicos son las personas quienes la representan.

Otros criterios consideran a la empresa como *patrimonio separado*, pues: "...el empresario afecta un conjunto de bienes al ejercicio del comercio o de la industria, que desde este momento se separan del resto del patrimonio general, formando un complejo de bienes asignados a la tarea económica propuesta."

²⁷ Nueva Enciclopedia Jurídica. Op. Cit. Pag. 406

Si bien es cierto que la empresa trabaja y se mantiene con un patrimonio propio distinto al del empresario, también lo es que esto no nos da ninguna definición en cuanto a su naturaleza jurídica, pues la empresa no es un patrimonio solamente, sino que éste es uno de los elementos con los que funciona. Por lo que, aunque dentro del patrimonio general del empresario la empresa tiene una contabilidad separada, esto no le da a la empresa una autonomía jurídica.

También se ha definido la naturaleza jurídica de la empresa como una *universalidad*, ya que aquélla une un conjunto de elementos por medio de los cuales se quiere obtener un fin productivo, forma una **unidad**, misma que es tomada en cuenta por la ley como un ente totalmente distinto de los elementos que la integran; la universalidad implica una organización de elementos para conseguir un fin lucrativo; sin embargo, esto representa un conflicto jurídico, pues ni siquiera hay un firme consenso en cuanto a la definición misma de universalidad, pues algunos autores piensan que se trata de una cosa jurídica y otros que la universalidad no tiene relevancia en el Derecho. Algunos autores han definido a la empresa como una universalidad de hecho, y otros como una universalidad de derecho.

El maestro Cervantes Ahumada al tratar el tema de la naturaleza jurídica de la empresa establece: "Tanto la empresa como la negociación o establecimiento son *universitas facti*, universalidades de hecho, compuestas de una serie variada de elementos corpóreos e incorpóreos, vinculados... por una finalidad común: proporcionar al público del mercado general, bienes o servicios."²⁸

En cambio, el maestro Jorge Barrera Graf, opina que el concepto de universalidad es demasiado simple para encuadrar a la empresa: "No es la empresa una persona moral, ni una unidad económica o universalidad de hecho o

²⁸ CERVANTES AHUMADA, Raúl. Op Cit. Pag. 495.

de derecho (como sí lo es, en cambio, la hacienda o patrimonio de ella); no es tampoco, meramente, un conglomerado de personas ni una combinación de bienes: es todo esto y mucho más. Tampoco se explica en función de los derechos reales de propiedad o de garantía, ni de los derechos personales de uso o de goce, todos los cuales pueden existir concurrentemente, y darse respecto a su titular y a los bienes y derechos que integran la hacienda; no se trata solamente de la actividad - actos en masa- del empresario, o sea del ejercicio del comercio en forma habitual, sistemática y homogénea, sino que es esa actividad sobre bienes, derechos y relaciones jurídicas y económicas con la cooperación de personas auxiliares y dependientes del titular, todo ello con una finalidad lucrativa, distinta en la empresa pública y en la privada..., de concurrencia y en y para el mercado.¹²⁹

Ahora bien, también se ha confundido la empresa con la *sociedad mercantil* que la representa, o - como ya se ha dicho -, con el patrimonio, es decir, se ha confundido el todo con sus partes, pues la sociedad, en sí, es quien realiza la actividad, es decir, la persona que funda y explota la empresa. Se trata de dos conceptos distintos pero inseparables: no hay empresa sin empresario, ni éste sin aquélla la sociedad mercantil es el empresario, (así como lo puede ser una persona física).

Por lo anterior, se puede decir que la empresa es un fenómeno provocado por la voluntad del hombre, quien organiza elementos de diversa naturaleza con el fin de obtener un lucro para satisfacer sus necesidades particulares y cumplir con su responsabilidad social.

²⁹ BARRERA GRAF, Jorge. Op. Cit. Pag. 82.

1.2.3 Elementos

Como se ha estado analizando, para que el fin de la empresa sea posible, ésta debe contar con distintos elementos.

Y es aquí, donde nuevamente nos enfrentamos a la diversidad entre los autores ya que cada uno de ellos maneja diferentes elementos para que la empresa sea posible.

Así, la Nueva Enciclopedia Jurídica, nos maneja como Elementos de la empresa:

- 1.- Los bienes que constituyen el fondo patrimonial.
- 2.- Los servicios, es decir, el trabajo del empresario y de sus colaboradores, lo cual se traduce en el elemento humano, que en términos puramente económicos es un factor de la producción.
- 3.- Las relaciones económicas, ya que la empresa en el desarrollo de sus actividades diarias, se relaciona con otras empresas, personas físicas y morales, clientes, proveedores y con instituciones bancarias y auxiliares del comercio.³⁰

El maestro Barrera Graf, al respecto, nos dice: "Se trata, en primer lugar, del titular de la negociación y de la organización que impone a ella el empresario; en segundo lugar, de un conjunto organizado de personas y de bienes y derechos, e inclusive de obligaciones que aquel asume; en tercer lugar, de una actividad de carácter económico (producción y distribución de bienes, prestación de servicios); y en cuarto, que va dirigida o está destinada al mercado, o sea, al público en general."³¹

³⁰ NUEVA ENCICLOPEDIA JURÍDICA. Op. Cit. Pag. 406.

³¹ BARRERA GRAF, Jorge. Op Cit. Pag. 83.

Y mas adelante, explica:

El empresario, puede ser una persona física o colectiva y en todos los casos se trata del elemento esencial de la negociación, ya que es a él a quien le corresponde la organización de los elementos tanto de carácter personal, como los de naturaleza económica y patrimonial, y las relaciones que con motivo de la realización de sus actividades se establecen.

El personal, también es un elemento esencial de la empresa, ya que desempeñan actividades de colaboración con el empresario. En primer lugar, se comprenden a los funcionarios de más alto rango, a quien les corresponde la representación general del titular de la empresa y que es quien dirige y en ocasiones manda y controla la empresa o áreas específicas o restringidas de la misma; en segundo lugar, a los empleados con una representación limitada a su función y sin facultades para excederlas; y en tercer lugar, a los trabajadores y obreros, sin representación alguna y a quienes sólo corresponde la ejecución de la obra para la que fueron contratados.

Y, por último, como otro de los otros elementos esenciales de la empresa, es su patrimonio o hacienda, que se integra por el activo y por el pasivo; es decir, bienes, derechos, obligaciones y deudas.³²

Por otra parte, el profesor Clemente Soto Álvarez, con respecto a los elementos de la empresa, explica que para la existencia de la Negociación mercantil o de la Empresa es indispensable considerar a quiénes organizan y reúnen los bienes para el ejercicio del comercio, es decir, al empresario quien maneja la empresa con miras a obtener utilidades. El empresario debe tener un patrimonio, el cual se constituye por elementos corporales y por bienes

³² Ibidem. Pag. 92.

inmateriales que el comerciante dispone para ejercer la actividad mercantil, dentro de estos últimos se puede considerar el derecho al arrendamiento, la propiedad industrial, los derechos de autor, entre otros. Y, en tercer término se considera como indispensable al elemento humano al servicio de la negociación, esto es, el personal, cuyos derechos y obligaciones van a establecerse en los contratos por los cuales van a formar parte de la empresa.³³

De lo anteriormente expuesto, se puede concluir que los elementos más importantes de la empresa, son los siguientes.

- **El empresario.-** La persona quien se encuentra a la cabeza de la empresa, quien tiene como principal función la organización de los elementos de la empresa para la realización de su fin.
- **La Organización.-** Propiciada por el empresario, sin la cual no es posible alcanzar los objetivos para los cuales la empresa fue constituida.
- **Trabajo.-** Considerado como el resultado del esfuerzo del personal al llevar al llevar a cabo las actividades de la empresa, en colaboración con el empresario.
- **Bienes tangibles e intangibles.-** Los primeros son los muebles e inmuebles y los segundos, las patentes, marcas, el nombre, avisos comerciales, entre otros. Ambos constituyen el patrimonio de la empresa.

1.3 La Microempresa

En los últimos años, el país se ha visto en la dificultad de absorber el excedente de mano de obra, lo cual es resultado de varios fenómenos, como el crecimiento de la población, la migración de la población rural a las zonas urbanas y los incipientes procesos de evolución económica, lo que trajo como consecuencia el crecimiento

³³ SOTO ALVAREZ, Clemente. Prontuario de Derecho Mercantil. Edit. Umuza. México, 1991. pag. 41.

cuantitativo de la microempresa, representando una fuente importante de empleos. Como eje principal de esta investigación es importante establecer qué se entiende por microempresa, los tipos que existen, así como sus características.

1.3.1 Concepto

El acuerdo de estratificación de empresas micro, pequeñas y medianas de marzo de 1999, establece:

"ARTÍCULO PRIMERO.- Se establecen los criterios de estratificación de empresas de la siguiente manera:

TAMAÑO SECTOR

CLASIFICACION POR NUMERO DE EMPLEADOS

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

"ARTÍCULO SEGUNDO.- Las dependencias y organismos empresariales podrán solicitar la inclusión de nuevos criterios de estratificación para adaptarla a sus características particulares, previa consulta y aprobación del Consejo Nacional de las Micro, Pequeña y Mediana Empresa.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Una vez que el Consejo valide la solicitud, la propondrá a la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial* para su aprobación y publicación en el Diario Oficial de la Federación."

En la estratificación de las empresas, se toma como principal indicador el número de empleados que conforman cada tipo de empresa, siendo la microempresa la que cuenta con el menor número. Sin embargo, el mencionado acuerdo es flexible en la determinación de los criterios de estratificación, pues las empresas tienen múltiples características dignas de ser tomadas en cuenta para la clasificación, como por ejemplo: ganancias, capital invertido, entre otros.

La Ley Federal para el Fomento de la Microindustria y la Actividad Artesanal, publicada el 26 de enero de 1998, en su artículo tercero da la siguiente definición:

" Para los efectos de esta ley, se entenderá por:

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

El proyecto de Iniciativa de Ley de Fomento de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa de la Comisión de Patrimonio y Fomento Industrial de fecha 4 de octubre de 1999, en su artículo 3ª, define:

"Para efectos de esta ley, se entiende por:

* Hoy Secretaría de Economía

II. Microindustria: a la que ocupe diariamente hasta 30 trabajadores; ... Para el adecuado cumplimiento de los objetivos de esta ley, se considerará un límite de ventas anuales de las industrias, mismo que será fijado por la Secretaría y publicado en el Diario Oficial de la Federación.

Las industrias, por tratarse exclusivamente de la elaboración y transformación de bienes, así como las actividades y servicios relacionados con ello, se consideran como unidades económicas con un mayor número de empleados debido a que en general, son necesarios para operar un negocio industrial.

Dentro de otros ordenamientos, tales como son: el "Acuerdo por el que se dan a conocer las reglas de operaciones del fondo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa" y el "Acuerdo por el que se determinan las reglas de operación e indicadores de evaluación y gestión para la asignación del subsidio destinado a la operación del fondo de apoyo a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa para el Ejercicio Fiscal del año 2001", se define la microempresa exactamente de la misma manera que en el citado Acuerdo de Estratificación, ya que el gobierno lo toma como principal indicador de la microempresa por tratarse de una versión oficial.

La Encuesta Nacional de Micronegocios 1998 (ENAMIN 1998)*, investigación seria que ofrece datos estadísticos sobre las particularidades de la microempresa, la define de la siguiente manera:

"MICRONEGOCIO O NEGOCIO. En la ENAMIN se utilizan indistintamente los términos micronegocios y negocio, y se refiere a la unidad económica involucrada en actividades relacionadas con la producción de bienes, el comercio, los servicios, las construcción y los transportes, ya sea que las tareas se realicen en la vivienda o fuera de ella, con o sin local, y que cuenta con hasta seis

* Información estadística recabada por la Secretaría del Trabajo y Previsión Social y el Instituto Nacional de Geografía y Estadística, sobre las características económicas de los micronegocios del país.

trabajadores en los casos de las actividades extractivas, el comercios (sic), los servicios, la construcción y los transportes; y hasta 16 trabajadores en el caso de las manufacturas. En este número se incluye al dueño del negocio."

Como se desprende de lo anterior, la ENAMIN-1998 tiene la definición más completa, pues amplía los criterios de clasificación de la microempresa.

Ahora bien, tomando en consideración lo anteriormente expuesto, se puede concluir:

La microempresa es aquella que, independientemente de las condiciones en que lo haga y en cualquier rama económica, llámese manufactura, construcción, comercio, transporte o servicios, busca la satisfacción de las necesidades particulares y cumple con su responsabilidad social, teniendo como principales características el bajo número de empleados e incipientes forma y recursos con los que opera.

1.3.2 Tipos de microempresa

La microempresa puede clasificarse en tantos tipos como características tenga, ya que cada autor o investigador podría clasificarla tomando diversos criterios, desde capacidad de acumulación de capital, hasta tipo de tecnología que utiliza.

Oficialmente - como lo vimos en el apartado anterior- la microempresa es clasificada por la rama a la que se dedique, es decir, a la industria, comercio o servicios.

La investigadora Norma J. Socorro M. toma diferentes características para llegar a una tipología o clasificación de la microempresa:

"1. Según la capacidad de acumulación de capital.

-Microempresas de subsistencia o de acumulación simple.

-Microempresas de acumulación ampliada.

2. Según el tipo de relaciones de mercado.

-Microempresas de competencia en mercado abierto (producen o distribuyen bienes o servicios cuyo comprador no está preestablecido).

-Microempresas de trabajo por encargo.

-Las que atienden el encargo del consumidor final.

-Los subcontratistas de otras firmas productoras, comerciales o de servicios.

3. Según la fuente de la dinámica tecnológica (Parra, E. 1989).

-Microempresa inducida (opera en función de las demandas y condicionamientos de una empresa madre)

-Microempresa autónoma (tecnología independiente de los condicionamientos de sus clientes).

4. Según la propiedad de la empresa.

-Microempresas de propiedad individual (el empresario es a la vez trabajador, pudiendo tener empleados).

-Microempresas familiares o famiempresas. La unidad familiar es propietaria y trabajadora de la empresa, no existen relaciones salariales, sino apropiación familiar de las utilidades. Puede contar también con mano de obra asalariada.

-Microempresas asociativas (la propiedad de la empresa es común a varias personas que a su vez aportan capital y su propio trabajo, y que elige sus directivos). Se incluyen:

-Modalidad comunitaria.

-Grupo cooperativo.

-Grupo procooperativo.

-Asociaciones de microempresas (para garantizar la integración de las actividades, lograr economía de escala, facilidades de comercialización o un mejor acceso a los factores productivos).

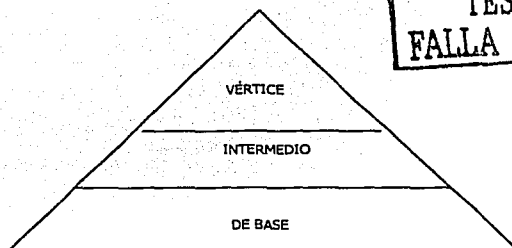
Obviamente, este tipo de empresas por lo general queda fuera de los parámetros estadísticos establecidos para la microempresa, pero no las empresas que la integran, que tienen su propio proceso productivo.

5. Según el número de trabajadores. Esta clasificación va de un trabajador, hasta los tramos de entre dos y cinco trabajadores o seis y diez trabajadores."³⁴

Otra de las clasificaciones manejadas, es aquella que ve a la microempresa como una pirámide dentro de la cual existen tres tipos o niveles: de base, intermedio y vértice. El primero, que es el que agrupa el mayor número de unidades productivas informales a las que ningún monto de crédito capacitación podría darles un futuro, porque aún en un ambiente más propicio, su desarrollo estaría severamente limitado por la falta de preparación y recursos de sus trabajadores. Como sujetos de crédito presentan un riesgo tan alto que bajo ninguna condición podrían tener acceso al mismo.

³⁴ SOCORRO M., Norma J. Exportaciones Microempresariales y liberación de mercados. Edit. Nueva Sociedad, Caracas, Venezuela, 1995. Pag.20.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN



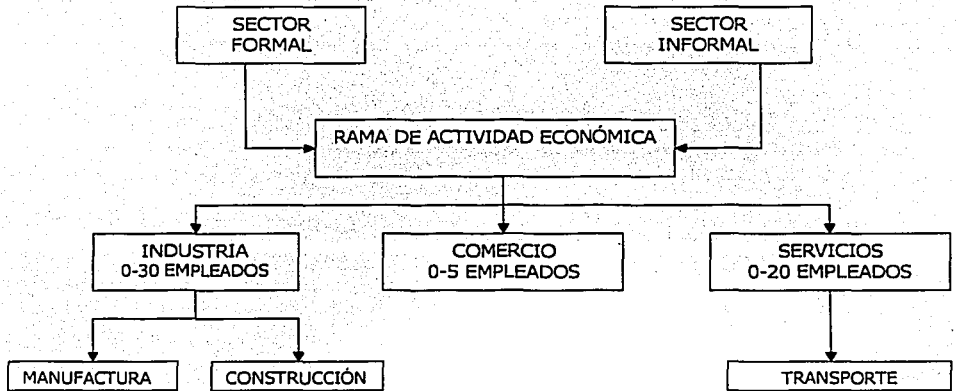
Clasificación que ve al conjunto microempresarial (en un país o región), como una especie de triángulo donde coexisten tres niveles o tipos de microempresas.

Sólo las microempresas ubicadas en el primer grupo, o algunas de nivel intermedio o en el vértice, tienen reales posibilidades de consolidarse, siempre y cuando cuenten con los recursos necesarios para introducir los cambios requeridos.³⁵

Como vemos, los criterios de clasificación, pueden variar según el objetivo y el enfoque que se le desee dar. La clasificación oficial se basa únicamente en las ramas económicas ya que obedece a una clasificación sencilla para efectos de programas de desarrollo implementados por el gobierno; la segunda clasificación es muy completa pues trata la mayoría de las características que en una microempresa se pueden observar y, la tercera clasificación, es por demás interesante pues se encuentra en términos de potencialidad global de desarrollo de la microempresa.

Ahora bien, basándonos en todo ello de manera sencilla, podemos dar la siguiente tipología:

³⁵ Ibidem, Pag. 21.



SECTOR FORMAL E INFORMAL

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

No existe un concepto establecido sobre el sector informal, sino que se distingue por las peculiaridades que lo caracterizan, hay varios criterios para distinguir entre el sector formal y el informal, el investigador Alejandro Portes refiere investigaciones auspiciadas por las Naciones Unidas, por la Organización Internacional del Trabajo (OIT) y el Programa Regional de Empleo para América Latina y el Caribe (PRELAC) y de acuerdo con este enfoque considera que, "la característica que define la empresa informal es la facilidad de acceso, determinada por bajos capitales y pocos requisitos de capacitación. Las ventas callejeras, el servicio doméstico, las reparaciones domésticas menores, los servicios de vigilancia

y otras actividades semejantes pueden ser realizadas casi por cualquier persona, sin necesidad de entrenamiento especial ni de muchos recursos. Los trabajadores de este sector suelen tener bajos niveles de educación provenientes mayormente de determinados sectores de la población como mujeres, niños, ancianos e inmigrantes urbanos recientes. Sus ingresos son significativamente menores de los de los trabajadores del sector formal y sus oportunidades son muy limitadas."³⁶

Otro estudio de la Encuesta Nacional de Micronegocios - 1992, muestra las diferencias entre el sector formal e informal, y las más interesantes y contundentes son:

- Las unidades informales son de más reciente creación que las formales ya que las primeras tienen una vida más corta que las informales.
- Las actividades con mayores requerimientos de capital, tecnología y conocimientos, aun a nivel micro, tienen una mayor presencia dentro del rubro de los formales.
- La carencia de local es mucho más acentuada en el sector informal que en el formal, por lo que existen condiciones de operación más precarias en el desempeño informal de las actividades.
- Sólo el 30.1% del sector informal se encuentra registrado en la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, mientras que el formal lo está 55.1% de los casos. En el mismo sentido, y en materia de contabilidad destaca que el 62.1% del sector informal no realiza cuenta alguna: proporción que es menor en el sector formal: 39.8%.³⁷

³⁶ PORTES, Alejandro. En torno a la informalidad: ensayos sobre teoría y medición de la economía no regulada. Edit. FLACSO-Miguel Angel Porrúa, 1995. Pág. 28.

³⁷ Tendencias de la estructura económica y el sector informal en México, 1988-1993. México STYPS, 1995. Pág. 154.

Para detectar los micronegocios del sector informal, se deben analizar un conjunto de datos y para efectos del presente estudio se considerará como los principales indicadores del sector informal: la disponibilidad de local y el registro frente a algún organismo o institución pública.

Dentro del sector informal, no se toma como indicador a los dueños de micronegocios que tienen como ocupación la de profesional, ya que estos cumplen con los requisitos de capacitación.

RAMA DE ACTIVIDAD ECONÓMICA

El Acuerdo de estratificación de las empresas así como ENAMIN (Encuesta Nacional de Micronegocios) 1998, considera que:

LA INDUSTRIA es aquella que se dedica a la elaboración y transformación de bienes, así como las actividades y servicios relacionados con ello. Ocupa de 0 a 30 empleados.

Dentro de la Industria se considera la MANUFACTURA, la cual encuadra lo siguiente:

1. Productos alimenticios y bebidas.
2. Textiles y prendas de vestir.
3. Industrias del cuero y el calzado.
4. Fabricación de productos de manera.
5. Imprenta, editorial y otros productos de papel.
6. Productos de minerales no metálicos y sustancias químicas.
7. Industria de productos metálicos, maquinaria y equipo.

8. Otras industrias.

En otro rubro se encuentra, la CONSTRUCCIÓN, sólo se incluye construcción residencial y no residencial.

El rubro de COMERCIO, ocupa de 0 a 5 empleados y dentro de éste se señala:

1. Compra-venta de abarrotes.
2. Compra-venta de frutas, legumbres frescas y otros productos agrícolas en estado natural.
3. Compra-venta de carnes, animales vivos y sus derivados o subproductos.
4. Compra-venta de dulces, chocolates, refrescos, aguas gaseosas, paletas y nieves.
5. Compra-venta de otros alimentos, bebidas y productos de tabaco en establecimientos especializados.
6. Compra-venta de prendas de vestir nuevas y usadas, incluye calzado.
7. Compra-venta de otros artículos de uso personal.
8. Compra-venta de artículos de papelería, periódicos, revista y libros.
9. Compra-venta de artículos para el hogar.
10. Compra-venta de gases, combustibles, lubricantes, materias primas, materiales auxiliares y materiales de desecho.
11. Compra-venta de maquinaria, equipo, instrumentos, aparatos, herramientas, sus refacciones y accesorios, incluso equipo de transporte.
12. Compra-venta de otros artículos no mencionados anteriormente.

Las microempresas de SERVICIOS, ocupan entre 0 y 20 empleados y dentro de ellas se considera:

1. Servicios de preparación y venta de alimentos y servicios de alojamiento temporal.

2. Servicios educativos, asistenciales y de esparcimiento.
3. Servicios de salud.
4. Servicios financieros, alquiler de bienes muebles e inmuebles y servicios profesionales técnicos.
5. Servicios de reparación de mantenimiento a los inmuebles.
6. Servicios de vehículos automotores y maquinaria.
7. Servicios de reparación y mantenimiento de enseres domésticos y personales.
8. Servicios de aseo y limpieza personal.
9. Servicios diversos.

Dentro de los servicios que se ofrecen al público, se encuentra el TRANSPORTE:

1. Transporte terrestre de carga.
2. Transporte terrestre de pasajeros.
3. Servicios relacionados con el transporte.

1.3.2 Características de la microempresa

La autora Norma J. Socorro M., resume las características de la microempresa de la siguiente manera:

- "1. Es una forma de organización social para llevar a cabo actividades de producción de bienes y servicios.
2. En su mayoría, tales bienes y servicios se destinan al mercado.
3. Operan con niveles bajos de capital por hombre, así como de productividad laboral.
4. La escala de operación es pequeña.
5. La división técnica del trabajo es incipiente.
6. Escaso nivel de complejidad tecnológica.

7. El nivel de calificación del trabajo requerido es bajo.
8. Las actividades tienen un mínimo de regularidad y estabilidad.
9. No existe clara división entre la propiedad de los medios de producción y la fuerza de trabajo, puesto que casi siempre el propietario es su propio empleador.
10. Se utiliza mucho la mano de obra familiar, y el trabajo a destajo.
11. Suelen insertarse en mercados competitivos y en estratos débiles de la estructura oligopólica o si no generan servicios y bienes distintos a los que ofrece el sector moderno.
12. El tamaño suele ser pequeño.
13. Escaso o nulo acceso a los mecanismos financieros del mercado.
14. Aunado al precario acceso al crédito, la ausencia de esquemas de comercialización satisfactorios y deficiente organización.
15. Finalmente, a las dificultades anteriores se unen las de tipo impositivo, en aquellas microempresas que aspiran a crecer.¹³⁸

En un estudio de la Dirección General de Centros de Capacitación, dependiente de la Subsecretaría de Educación e Investigación Tecnológicas de la Secretaría de Educación Pública, sobre un "Programa de Auto organización y Auto Administración de Microindustrias", da algunas de las características generales de la microempresa:

- Las funciones de administración están concentradas en un solo hombre.
- La pequeña industria es un semillero de habilidades, tanto en la formación del espíritu empresarial como en la preparación de mano de obra calificada.
- Se ajusta más fácilmente a los cambios de la demanda, tanto por los reducidos montos de producción, como por la relativa sencillez de sus instalaciones, y también por los menores costos que dichos cambios representan.

- La pequeña empresa suele ser promovida y apoyada por un individuo, por una familia o por un grupo reducido de personas interesadas, que invierten en recursos relativamente modestos que no hubieran sido invertidos en empresas mayores.
- Las industrias pequeñas pueden ponerse en marcha y producir beneficios rápidamente.
- En general, emplean más mano de obra respecto al capital, que las empresas grandes.
- Pueden operar en regiones con mercados reducidos, acordes al tamaño de la industria, lo cual facilita la descentralización, colaborando al desarrollo regional.
- El empresario tiene mayor contacto con sus compradores con sus proveedores, lo cual le permite, por una parte, conocer su mercado sin necesidad de estudios específicos, así como los precios y las fluctuaciones de las materias primas.
- La industrialización por medio de empresas pequeñas es el modo más apropiado para alcanzar la base industrial que se necesita para expansiones futuras, sobre todo en países de poco desarrollo.
- Padecen de un bajo poder de gestión y tienen un abastecimiento inestable y costos de insumos. Su capacidad para obtener financiamiento, es limitada.
- Las fuentes de recursos con las que se financia la industria son, en la mayoría de los casos, recursos propios; el financiamiento bancario sólo representa la tercera parte de su financiamiento total, dándose esto en localidades como el D.F., Guadalajara y Monterrey.

Sólo una pequeña parte de las industrias utilizaba financiamiento de fuentes oficiales.³⁹

1.3.3.1 Estructura

La microempresa tiene una estructura sencilla, misma que, por un lado, permite su subsistencia con pocos recursos, y por otro, les impide contar con servicios internos especializados que les permita crecer y hacer promoción de las ventas a nivel regional o nacional, mucho menos a nivel internacional.

Los datos que en seguida se aportan, están basados en la última Encuesta Nacional de Micronegocios levantada por el Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática en conjunto con la Secretaría del Trabajo y Previsión Social, en el año de 1998.

Los aspectos que sobre la Estructura de la microempresa se tomaron en cuenta en esta investigación son los siguientes:

- Disponibilidad de local
- Número de trabajadores
- Posición en el trabajo del dueño: Patrón o trabajador por su cuenta
- Equipamiento

a) **DISPONIBILIDAD DE LOCAL:** Se consideran micronegocios con local, aquellos que para realizar sus actividades cuentan con un espacio físico delimitado por construcciones permanentes, con el fin específico de desarrollar una actividad

³⁹ MARILES LOMELÍ, Abraham. Programa de Auto Organización y Auto Administración de Microindustria. Primera Parte: Características de la Microindustria. Manual de la Subsecretaría de Educación e Investigación Tecnológicas dependiente de la Dirección General de Centros de Capacitación de la Secretaría de Educación Pública Pág. 20.

económica. Y sin local se consideran, aquellos micronegocios que para realizar su actividad no cuentan con un lugar determinado ni una instalación permanente especial para ello (puesto en la vía pública, en mercado o tianguis, ambulante de casa en casa o en la calle, quien ofrece bienes y servicios en vehículos, etc.).

b) **NÚMERO DE TRABAJADORES.**- Bajo este criterio, se considera el número de empleados ocupados por el empresario para el desarrollo del objetivo de la microempresa.

c) **POSICIÓN EN EL TRABAJO DEL DUEÑO:** Como patrón, cuando una persona trabaja en su propio negocio o empresa y ejerce en forma independiente un oficio o profesión, empleando a una o más personas a cambio de una remuneración; y trabajador por su cuenta, es aquella persona que en su ocupación, oficio, negocio o taller trabajando sólo o asociado, sin contratar trabajadores, es independiente en su propio negocio, es dueña del producto, tiene que buscar su materia prima, posee herramientas y participa en el mercado buscando clientes.

d) **EQUIPAMIENTO.**- Se refiere a los bienes utilizados en el negocio con el fin único de producir o apoyar la producción de artículos de consumo o de servicios, no se comercializan. Por ejemplo: terrenos, local, mobiliario o equipo de oficina, máquinas, herramientas, etc.

**ESTADÍSTICAS SOBRE LOS MICRONEGOCIOS CONSIDERANDO SU ESTRUCTURA
(ENAMIN 98)***

Dentro de la Encuesta Nacional de Micronegocios 1998, se tomó como muestra un total de 4,218,568 micronegocios, esto representa el 100%, de los cuales el 67% no cuenta con un local, mientras que el 33% restante si lo tiene.

El 84% es trabajador por su cuenta y el 16% es patrón.

De los negocios que no cuentan con local el 91% es trabajador por su cuenta, mientras que de los que cuentan con local, sólo el 69% lo es.

Según la encuesta, los empresarios no tienen local por los siguientes motivos:

| No puede comprar o rentar local | Así lo requiere su actividad | Así vende más | Otro |
|---------------------------------|------------------------------|---------------|------|
| 34.5% | 55% | 6.8% | 3.6% |

NUMERO DE TRABAJADORES

A continuación se presenta el porcentaje de microempresas según el número de trabajadores empleados:

| Número de trabajadores | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 a 10 | 11 a 16 |
|-----------------------------------|------|----|-----|---|---|-----|--------|---------|
| Porcentaje de las microempresas % | 65.9 | 20 | 7.6 | 3 | 2 | 0.8 | 0.2 | 0.4 |

* Los porcentajes aquí mostrados son el resultado de una conversión realizada en base a las cifras mostradas en la publicación de la Encuesta Nacional de Micronegocios.

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

EQUIPAMIENTO

El 90% de las microempresas tienen equipamiento, el 9.7 no lo tiene y el 0.4 no está especificado.

1.3.3.2. Administración

Como se ha visto, la estructura de la microempresa es incipiente, a menudo son establecidos por el propietario, el cual se encarga de labores diversas, tales como la contabilidad y administración del negocio. El conocimiento y contacto directo con sus clientes, le permite efectuar cierta adaptación del producto a la demanda y nivel de ingresos de la clientela.

En este apartado sobre la administración de los micronegocios se tomarán en cuenta los siguientes aspectos:

1. CONTABILIDAD FORMAL.- Para estos efectos, se considera a aquella que es llevada por un contador profesional, quien se encarga de realizar todos los trámites ante las dependencias gubernamentales correspondientes.

2. CONTABILIDAD MEDIANTE APUNTES PERSONALES.- Es aquella que registra datos de ingresos o egresos que el dueño del negocio considera convenientes y no sigue un orden definido.

3. CONTABILIDAD MEDIANTE UN CUADERNO DE ENTRADAS Y SALIDAS. Es aquella que utiliza un cuaderno especial en el cual se anotan ordenadamente las fechas, los conceptos y los montos de los gastos e ingresos efectuados por el negocio.

4.- COMPRA DE INSUMOS.- Dentro de la administración de la microempresa, es importante conocer la manera en la que el dueño adquiere los insumos.

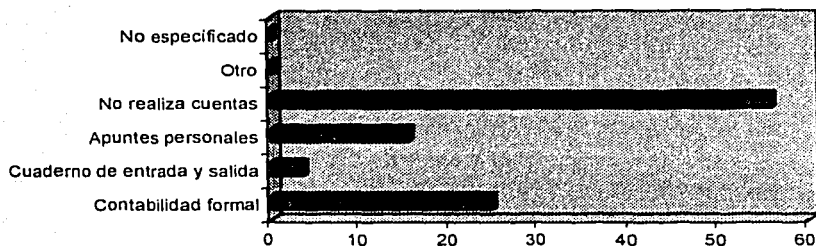
TIPO DE CONTABILIDAD

| |
|---|
| <p style="text-align: center;">TESIS CON FALLA DE ORIGEN</p> |
|---|

A continuación, se vierten los porcentajes de los micronegocios, según el tipo de contabilidad que llevan:

| Tipo de Contabilidad | Porcentaje (%) |
|------------------------------|---------------------------|
| No realiza cuentas | 56 |
| Contabilidad formal | 24.7 |
| Apuntes personales | 15.3 |
| Cuaderno de entrada y salida | 3.5 |
| Otro | 0.1 |
| No especificado | 0.03 |

TIPO DE FALLA DE ORIGEN

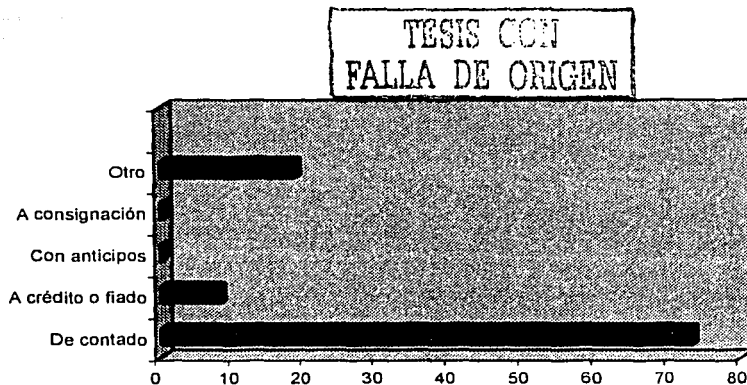


Tipo de contabilidad que llevan los micronegocios. Gráfica

COMPRA DE INSUMOS

Los porcentajes de las microempresas según la forma en la que adquieren sus insumos o materiales son los siguientes:

| Forma en que adquieren los insumos | Porcentaje (%) |
|------------------------------------|----------------|
| De contado | 73 |
| Otro | 18.5 |
| A crédito o fiado | 8 |
| A consignación | 0.22 |
| Con anticipos | 0.17 |

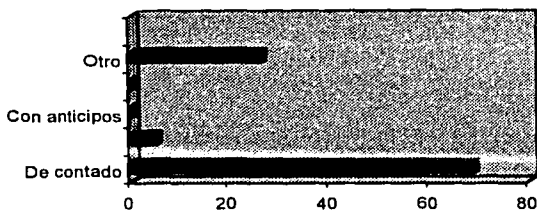


Forma de compra de los insumos. Gráfica.

De los micronegocios que NO TIENEN LOCAL, existen los siguientes porcentajes según la forma de compra de sus materiales:

| Forma de compra de materiales | Porcentaje (%) |
|--------------------------------------|-----------------------|
| De contado | 69 |
| Otro | 26 |
| A crédito o fiado | 5 |
| A consignación | 0.2 |
| Con anticipos | 0.17 |

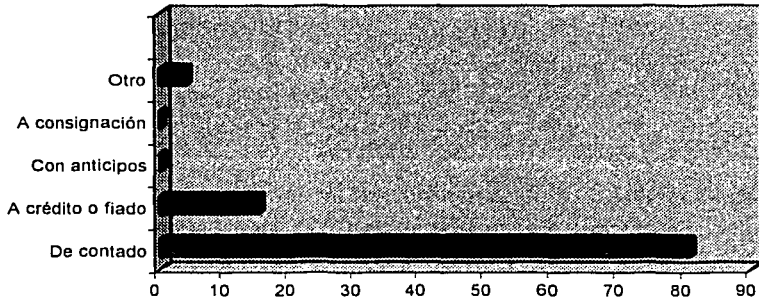
TESIS CON FALLA DE ORIGEN



Forma de compra de los materiales. (Micronegocios SIN LOCAL). Gráfica.

De los micronegocios que cuentan CON LOCAL, existen los siguientes porcentajes según la forma de compra de sus materiales:

| Forma de compra de los materiales | Porcentaje (%) |
|--|-----------------------|
| De contado | 80.4 |
| A crédito o fiado | 15 |
| Otro | 4 |
| Con anticipos | 0.2 |
| A consignación | 0.1 |



Forma de compra de los materiales. (Micronegocios CON LOCAL). Gráfica.

CONCLUSIÓN:

De lo anterior se desprende, que la mayor parte de los micronegocios, con o sin local, adquieren sus insumos de contado, y solo el 15% pide algún tipo de crédito.

1.3.3.3 Fuentes de Financiamiento

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

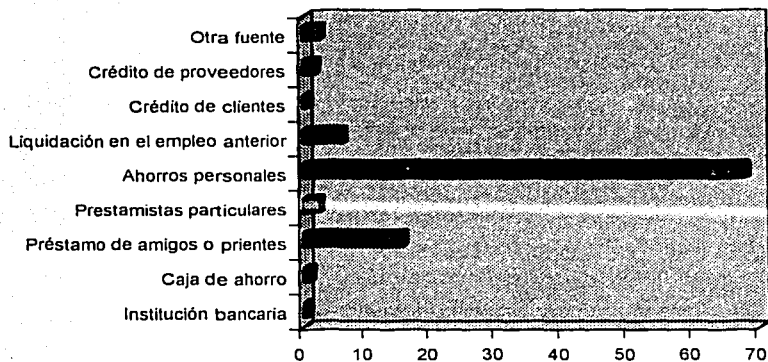
El financiamiento del negocio, son los recursos económicos utilizados para dar inicio o continuar con la actividad empresarial.

De los micronegocios encuestados, el 80.6% respondió que sí necesitó financiamiento para iniciar su negocio, mientras que el 19 por ciento restante, declaró que no lo necesitó.

Las fuentes de financiamiento, así como el porcentaje de las empresas que acuden a ellas se resumen en el siguiente cuadro:

| Fuentes de Financiamiento | Porcentaje (%) |
|-----------------------------------|---------------------------|
| Ahorros personales | 68 |
| Préstamo de amigos o parientes | 15.6 |
| Liquidación en el empleo anterior | 6.3 |
| Otra fuente | 2.8 |
| Prestamistas particulares | 2.6 |
| Crédito de proveedores | 2.1 |
| Caja de Ahorro | 1.2 |
| Institución bancaria | 0.7 |
| Crédito de clientes | 0.3 |

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN



Forma de Financiamento. Gráfica.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

1.4 Neoliberalismo

Abordar el concepto de Neoliberalismo es importante en la presente investigación, ya que se trata de un sistema empleado por los gobiernos en las últimas décadas como estrategia económica, situación que afecta y modifica el comportamiento de la microempresa en México.

El neoliberalismo es un concepto no definido por los expertos, y aunque este sistema se ha utilizado desde los años ochenta, aún en estos días se sigue discutiendo sobre el particular, su uso se ha implementado desde diversos puntos de vista, por lo que se ha convertido en un concepto funcional.

El neoliberalismo se ha entendido como el conjunto de criterios y estrategias adoptadas por los gobiernos como una manera de enfrentar los problemas económicos a partir de la década de los ochenta; esto es, llega como un movimiento modernizador que busca una opción para hacer frente a las crisis económicas, proponiendo la racionalización de los recursos por parte de los gobiernos.

Esta tendencia argumenta que el Estado no puede ser administrador o poseedor de recursos, pues una sana y realista economía, debe construirse en la libertad de las relaciones que intervienen en el mercado, por otro lado, sostiene que si el Estado fuera empresario competiría de manera desleal por la información y los recursos que maneja. Tampoco puede sostener empresas con carácter asistencial o populista pues es costoso, centralista, ineficiente y responsable del estancamiento.

El modelo neoliberal considera como despilfarro las políticas gubernamentales de asistencia social debido a su costo, al mal manejo de recursos y a la ineficacia de estas medidas; además de que el Estado centralista monopoliza la administración, intervención y búsqueda de soluciones en diferentes actividades reservadas para su administración exclusiva, lo que acarrea estancamiento y desestabilización de la sociedad. Motivo por el cual, la racionalización de recursos, así como la descentralización de actividades por parte del Estado representa una economía más sana.

Se puede decir, que el Neoliberalismo persigue los siguientes objetivos:

- 1 Estabilidad de precios.- Es el objetivo que permite mantener el equilibrio de la economía interna del país.
- 2 Equilibrio en la balanza de pagos: Con esto se busca conciliar la economía interna con el contexto global con el propósito de conseguir la confianza de los capitales extranjeros y lograr el financiamiento para el ajuste económico interno.
- 3 Apertura externa.- Se trata de buscar un espacio económico internacional con el fin de lograr un crecimiento aceptable.
- 4 Economía de mercado.- Donde se persigue que la economía se rija por le libre movimiento de recursos y factores productivos.
- 5 No intervención del Estado en la esfera económica.- La intervención del Estado modifica el equilibrio del mercado.
- 6 Promoción de la inversión de carácter privado.- Ya que con este tipo de capital, se puede reactivar el circuito económico.

Para el cumplimiento de cada uno de estos objetivos, el modelo ha propuesto determinadas políticas instrumentales, enfoques teóricos que sustentan dichas políticas, así como plazos para su ejecución, cuyos fines son restaurar y reestructurar y ayudar al desarrollo del sistema.

Por su parte, el sociólogo Leonardo Méndez Sánchez, profesor del Centro de Integración Universitaria en la Universidad Iberoamericana, considera como inviables las siguientes características del Neoliberalismo:

1. Considera que no se puede asegurar que la única opción de desarrollo sea el capitalismo financiero, pues aunque en estos momentos no se vislumbra otro medio de desarrollo, esto no significa que sea el único camino a seguir. Lo será, en la medida en que se sigan copiando modelos y limitando las alternativas para América Latina, lo cual hará difícil la superación de los problemas actuales.
2. Aunque la deuda externa y la transferencia de capitales de los países menos desarrollados a los países industrializados o a sus grandes centros de control de capital, no son nuevas formas de explotación, sí siguen constituyendo formas de control y manipulación que someten a los países precarios a las decisiones de los centros financieros internacionales. Por el endeudamiento internacional sufrido, los países tienen que dejar a un lado su soberanía, autonomía y control de sus bienes y recursos naturales.
3. El Neoliberalismo preconiza el libre mercado, pues sostiene que éste resolverá de manera natural los problemas económicos de la sociedad, sin embargo, olvida que para que esto sea posible, se requiere que los participantes estén en igualdad de circunstancias, ya que de lo

contrario, el más fuerte terminará dominando y absorbiendo al más débil.

4. El Neoliberalismo considera que a través de la ayuda internacional es como se resolverán los problemas generados por la pobreza extrema, lo cual sólo se traduciría en un sistema de caridad internacional, pues no se ataca el origen de la escasez de recursos, sino que simplemente, como se dijo en el numeral anterior, serviría como otro medio para la explotación neoliberal.
5. El modelo en comento, no está generando una nueva "civilización universal" sino que, por el contrario, ha propiciado la pérdida de sentido de la acción social; es decir, de normas y valores que permita la vinculación entre los diferentes actores sociales, así como de criterios específicos que posibiliten el beneficio social del propio trabajo.
6. Para el Neoliberalismo, el consumo equilibra las tendencias del mercado, sin embargo, no es el consumo quien orienta la producción, quien en realidad lo hace, es la publicidad controlada por los grandes medios de comunicación masiva. El gasto, no se hace conforme a las necesidades verdaderas de la sociedad, ni por las ventajas del producto ofrecido, sino por las imágenes que se construyen a su alrededor.
7. La no intervención del Estado en el modelo Neoliberal, trae consigo la privatización de la dimensión social de las instituciones de asistencia, pues se considera que el estado es un mal administrador de empresas y pésimo productor, por lo que se debe de enfocar a administrar y no a gobernar los recursos y bienes de la Nación.
8. El Neoliberalismo presupone que se ha llegado al fin de las ideologías, pues, se cree, en sí mismo un proyecto ideológico que determina la manera de entender, interpretar y explicar las sociedades. Se trata de una ideología que se pretende racional, pero que se limita en su ámbito de acción a la razón técnica o instrumental.

Por otro lado, el sociólogo Méndez Sánchez, sostiene que los desequilibrios internos y desajustes en la balanza de pagos ocurridos en la década de los cincuentas, que llevaron a los Estados a enfrentar una situación de crisis en los ochentas; han permanecido y se han incrementado, aún ante la presencia de las políticas neoliberales que pretenden contrarrestarlos, llamados programas o "paquetes" de ajuste de política económica. Ya que, en la medida en que la crisis de la deuda externa creció, la banca privada internacional, que hasta entonces venía funcionando de manera autónoma respecto a las instituciones financieras internacionales de carácter multilateral, se ve obligada a asegurar el cumplimiento de la deuda de los países latinoamericanos.

En virtud de que esta banca privada internacional no tenía capacidad de incidir en el manejo económico de los países endeudados, los organismos internacionales: Banco Mundial y Fondo Monetario Internacional, principalmente, cobran gran importancia en la serie de negociaciones.⁴⁰

⁴⁰ ANAYA, Gerardo (coord.). Neoliberalismo. Universidad Iberoamericana, Centro de Integración Universitaria, México D.F., 1995, p. 10.

**POLÍTICAS DE AJUSTE ESTRUCTURAL SEGÚN EL FONDO MONETARIO
INTERNACIONAL Y EL BANCO MUNDIAL**

| AREAS DE POLÍTICA | RECOMENDACIONES | FINES |
|--|---|---|
| Política comercial y de precios | <ul style="list-style-type: none"> -liberalizar comercio -Bajar e igualar tasas de protección efectiva -Revisar política de precios relativos -Redefinir papel del sector público | <ul style="list-style-type: none"> -Aprovechar ventajas -Eliminar sesgo antiexportador de la producción -Reflejar precios internacionales -Estimular iniciativa privada |
| Política de inversiones | <ul style="list-style-type: none"> -Reordenar incentivos y prioridades de la inversión privada -Reestructurar políticas de inversión pública en los planes de desarrollo | <ul style="list-style-type: none"> -Establece prioridades en función de la evolución de la estructura de precios internacionales y recursos disponibles -Privilegiar proyectos que mejoren la balanza de pagos |
| Política presupuestal | <ul style="list-style-type: none"> -Disminución drástica de los subsidios al consumo -Reducir los costos unitarios de los programas sociales | <ul style="list-style-type: none"> -Desalentar al máximo gastos improductivos que gravitan en el déficit fiscal |
| Política de movilización de recursos 1 Empresas públicas 2 Institucionales | <ul style="list-style-type: none"> -Definir prioridades de inversión en términos de demanda y competencia en el mercado -Alentar intermediación financiera con tasas de interés reales positivas -Eliminar restricciones a la inversión extranjera | <ul style="list-style-type: none"> -Estimular rentabilidad y eficacia -Remover la represión financiera -Fomentar la libre circulación de capitales <div style="border: 2px solid black; padding: 5px; text-align: center; margin-top: 10px;"> <p>TESIS CON FALLA DE ORIGEN</p> </div> |

Fuente: Lichtensztein, Samuel. "De las políticas de estabilización a las políticas de ajuste". En: Economía de América Latina No. 11, Primer semestre de 1984, CIDE-CET, 1984.

Por otra parte, el economista Eduardo Labarthe Madero, profesor del Departamento de Economía de la Universidad Iberoamericana, sostiene que el

Neoliberalismo ha sido desacreditado por la crisis económica y el largo proceso de ajuste, junto con la rigidez, ineficacia y corrupción de un sistema político diseñado para controlar y manipular a la población. Situación que se gestó desde la década de los setenta y, los sectores más ricos de la población pudieron protegerse mucho mejor que las clases medias asalariadas y los campesinos del estrato inferior.

El mercado –considera- es un instrumento poderoso en la búsqueda de la eficiencia, pero imperfecto y a veces inequitativo debido a la existencia de monopolios, bienes públicos, desequilibrios macroeconómicos, pobreza extrema y otras “fallas de mercado”, lo cual debe ser atendido seriamente; sin embargo, como es bien sabido, el Estado tampoco es infalible, pues sus decisiones de política son tomadas por hombres quienes a menudo favorecen a los poderosos, a los grupos de presión más organizados, a la burocracia misma y, muy a menudo, hasta a los amigos y parientes. Lo cual creó en México, una red de intereses y corruptelas.

Debido a lo anterior, -según expone el autor-, es ahora indispensable eliminar excesos y enmendar errores: a esto se reduce el Neoliberalismo actual. El populismo corporativista, ha sido el mayor obstáculo en la promoción y beneficio de las clases más débiles; los procesos de privatización, liberalización de los precios a pesar de las indudables deficiencias de las que adolece, son un adelanto innegable que permite un desarrollo sobre bases más justas.

“Lo que se ha derrumbado es el sistema político corporativo y autoritario que sufrimos por tantos años y en su caída ha arrastrado a la economía. Tal vez ahora tenga una oportunidad la democracia que todos deseamos; pero si no vemos claro, si nos ciega el miedo, el resentimiento, la ingenuidad o la ideología,

podemos terminar haciéndole el juego a quienes buscan en el caos recuperar sus antiguos privilegios.”⁴¹

Como se observa, el neoliberalismo es una serie de medidas adoptadas por los gobiernos con el fin de afrontar los efectos de las crisis económicas, consistente en programas de ajuste de racionalización y la no intervención del Estado en las actividades productivas, donde se dejan a la libre fuerza del mercado y la apertura económica.

El Neoliberalismo, sin duda alguna, es un tema controvertido, sin embargo, podemos concluir que surge como resultado de la políticas implementadas para contrarrestar el efecto de las crisis económicas provocadas por la ineficiente y corrupta administración de los recursos de la Nación por parte de los gobiernos desde la época de los setenta.

El Neoliberalismo ha sido un sistema que permite la manipulación de la economía de los países precarios por parte de los centros financieros, siendo éstos quiénes dictan las políticas que los gobiernos deben implementar, independientemente de las necesidades sociales que las naciones tengan; lo anterior es posible debido al endeudamiento externo que los países “en vías de desarrollo” han contraído para hacer frente a los efectos de las crisis económicas provocadas por el mal manejo de recursos.

⁴¹ ANAYA, Gerardo (coord.). Op. Cit. Pag. 26.

1.5 Globalización

La Globalización es un fenómeno económico, resultado del desarrollo del comercio y las comunicaciones que influye en la microempresa, definido por diversos autores de la siguiente manera:

Eduardo Bassi: "...Es un proceso de integración mundial que está ocurriendo en los sectores de comunicaciones, economía, finanzas y en los negocios. Por su amplitud y velocidad, ese fenómeno está afectando profundamente individuos, empresas y naciones, ya que altera los fundamentos sobre los cuales se organizó la economía mundial en los últimos 50 años.

La caída de las barreras aduaneras, la formación de bloques económicos, la velocidad de las comunicaciones, los cambios tecnológicos y el flujo de capitales internacionales son las principales fuerzas que están moldeando un nuevo orden mundial."⁴²

Diccionario de Economía y Empresa:

"Pase de mercados y productos muy sectorializados, a ofrecer productos y acceder a mercados con estándares universalmente aceptados, con una concepción avanzada, funcional, fiable y comercializadora a bajo precio."⁴³

Como se mencionó en las definiciones anteriores, los adelantos tecnológicos, así como las reducciones de los precios de los equipos de informática, han transformado la manera de hacer negocios a nivel mundial, ya que han permitido

⁴² BASSI, Eduardo, Globalización de Negocios. Construyendo estrategias competitivas. Edit. Limusa Noriega Editores, México, 1997. Pág. 25

⁴³ Diccionario de Economía y Empresa Op. Cit. Pag.68.

la maduración de los asuntos en breve tiempo debido a la transmisión y procesamiento de información a una velocidad vertiginosa.

En el sector financiero, los capitales internacionales fluyen con velocidad entre países y mercados para aplicaciones especulativas o inversiones, lo que trae como consecuencia la vulnerabilidad de las economías internas ante los movimientos financieros internacionales.

"La crisis financiera mexicana, a fines de 1994, provocada por la evasión de capitales internacionales, provocó la desvalorización del peso y una fuerte recesión económica. Sus efectos negativos se extendieron hacia otros países latinoamericanos, que fueron afectados por la desconfianza del sistema financiero internacional en sus programas de ajustes económicos.

De toda América Latina, Argentina fue afectada más duramente en su economía por lo que se popularizó como 'efecto tequila', ya que la credibilidad del sistema financiero fue comprometida, provocando una fuga de capitales nacionales e internacionales y una recesión económica cuyos efectos se hicieron sentir hasta 1996."⁴⁴

Dentro del fenómeno de la globalización, las dos tendencias principales son: la formación de bloques económicos regionales, tales como el TLCAN, MERCOSUR, etc.; y la caída de las barreras aduaneras. La conjunción de estas dos tendencias transformó radicalmente el ámbito económico de países y regiones geoeconómicas.

⁴⁴ BASSI, Eduardo. Op. Cit. Pag. 26.

Desde el punto de vista de las empresas, la integración de la economía mundial es la tendencia de mayor impacto, pues la caída de las barreras aduaneras permite que un número mayor de competidores internacionales exporte sus productos a menores precios y mejor calidad (pues es muy probable que provengan de países mayormente desarrollados económicamente), alterando la estructura de los mercados nacionales.

“Sometidas a la competición internacional, las empresas locales procuran soluciones para mejorar su competitividad que, sin embargo, dependiendo del sector en que actúan, no son suficientes para asegurar su supervivencia en una economía globalizada.

Un ejemplo de ese proceso ocurrió en el sector de juguetes brasileños, cuyos aranceles de importación cayeron de 40% para 20%, lo que, en 1995, elevó las importaciones a USA 164,7 millones. En el periodo de 1992 a 1995, el crecimiento de las importaciones fue de 2.778,6%, y la participación del mercado de los productos extranjeros creció de 10,51% en 1991 a 35,76% en 1995. En consecuencia, el número de fabricantes de juguetes en Brasil se redujo el 25% en los últimos cinco años.

Brinquedos Esterla, empresa líder de ese mercado, pasó por diversos programas de ajustes internos, reduciendo su cuadro de personal de aproximadamente 6 mil, en la década de 1980, para 800 en 1996. Sin lograr, no obstante, mejorar sus resultados. En 1996, su control accionario fue vendido, y la empresa se transformó en una gran importadora de juguetes. Este es un ejemplo de la turbulencia de los mercados y de los nuevos desafíos que los dirigentes de empresas tendrán que enfrentar.

La cuestión clave es saber por qué una empresa como Esterla, líder de mercado, dueña de una marca fuerte, no fue capaz de mantenerse en su negocio original, a pesar de los programas de racionalización de operaciones y reducción de personal.

El motivo es que el esfuerzo de la gerencia y el empleo de técnicas de gestión orientada únicamente hacia las mejoras de productividad interna ya no son suficientes para asegurar la supervivencia de una empresa.

Para los dirigentes de empresas resulta crucial comprender las tendencias mundiales que afectan sus negocios y encontrar soluciones para los nuevos desafíos surgidos con la integración de la economía mundial."⁴⁵

2. Antecedentes de la microempresa en México

Es importante tratar los antecedentes de la microempresa a partir de los años ochenta, ya que es en esta década donde se puede observar de manera más clara las repercusiones y causas del sistema económico en varias áreas económicas y sociales.

Los cambios sufridos en la economía de los países, a raíz de las diferentes políticas o estrategias implementadas, ha transformado el comportamiento de las empresas, ya que a partir de mediados de la década de los ochenta, nuestro país liberó su economía, la cual había sido regida por el Estado de una manera casi

⁴⁵ Ibidem. Pag.28.

hegemónica. Y es en este lapso, donde la crisis se resiente con más fuerza y empiezan a gestarse los ajustes económicos para contrarrestarla.

"En América Latina, y sobre todo en México, los años ochenta se caracterizaron por un aumento en el ritmo de terciarización de la economía, por la pérdida de capacidad del sector manufacturero para generar nuevas ocupaciones, por el freno a la proletarianización de la fuerza de trabajo y por la expansión de los establecimientos con una o dos personas."⁴⁵

Los programas de apoyo a la microempresa no son cuestiones que se hayan gestado con la actual administración, si no que en anteriores sexenios se ha tratado de proteger y auxiliar a este sector. De ahí la importancia de los antecedentes de la microempresa desde los años ochentas.

2.1 Evolución de la microempresa entre 1982 -1994

En la década de los ochenta debido al entorno económico internacional, México sufrió una severa crisis ya que el país había fincado su economía en los altos precios del petróleo y el abundante financiamiento externo. El crédito externo fue restringido y las tasas de interés se elevaron al mismo tiempo que los precios del petróleo bajaron reduciendo los ingresos gubernamentales. Esto ocasionó una importante fuga de capitales pues ya la situación era insostenible.

⁴⁵. CALVO, Thomas y Bernardo Méndez Lugo (coords.). Micro y Pequeña Empresa en Mexico frente a los retos de la Globalización Edit. Centro de Estudios Mexicanos y Centroamericanos, 1995. Pág. 156.

Como consecuencia de lo anterior, el país tuvo la necesidad de ajustar la economía a las severas restricciones financieras externas y la necesidad de adoptar medidas de largo alcance para reordenar la estructura productiva con objeto de lograr un crecimiento, el funcionamiento del país se tuvo que apegar a las corrientes globales que empezaban a alterar las políticas económicas de todo el mundo.

Las pequeñas empresas se vieron severamente afectadas por las restricciones monetarias que tendieron a racionar el crédito y a elevar las tasas de interés a nivel excepcionalmente altos ya que experimentaron dificultades para obtener financiamiento, a la vez que padecían su encarecimiento, solamente las empresas de mayor tamaño tenían acceso al crédito. Aunque la microempresa no recurre al crédito comercial, sí percibió indirectamente la escasez del crédito de fuentes informales.

"El entorno económico de las empresas pequeñas se complicó al desencadenarse el intenso proceso inflacionario. Entre 1983 y 1988 el aumento de los precios promedió 94%, alcanzando un máximo de 150% en 1987. La tasa de inflación fue superior al aumento de los precios de ciertos productos fabricados tradicionalmente por pequeñas empresas, y ello introdujo tensiones en su precaria situación financiera. Dado el ambiente competitivo en el que operan las pequeñas empresas, ello afectó adversamente su rentabilidad."⁴⁷

Otro factor que afectó a la pequeña empresa fue el aumento de los impuestos indirectos y la revisión de los precios de los energéticos, ya que esto elevó los costos de producción de los pequeños establecimientos, probablemente con mayor repercusión proporcional que en los grandes establecimientos.

⁴⁷ Ibidem, Pag. 32

Por otra parte se tomaron medidas estratégicas con el fin de proteger el mercado interno, lo que favoreció la expansión de las pequeñas empresas. Dichas medidas consistieron en los controles de cambio, el control de las importaciones y la considerable subvaluación del peso registrada entre 1982 y 1988, la cual era aproximadamente de 45% respecto del dólar. Este hecho, junto con la aplicación de permisos para casi la totalidad de artículos de importación durante los primeros años de la crisis, favoreció el desarrollo de las empresas productoras de insumos como las de bienes de capital y de ciertos bienes de consumo.

Otro factor favorable a las pequeñas empresas fue la progresiva disminución del salario real, ya que a partir de 1983 tanto el salario mínimo como las remuneraciones se contrajeron marcadamente, alcanzando hacia 1987 una caída acumulada de los costos laborales del 42%. Lo anterior contribuyó a mejorar las condiciones de rentabilidad de aquellas empresas fabriles que operaron con la mayor proporción de trabajadores formalmente contratados. Probablemente el impacto de esta evolución fue menor para los establecimientos caseros que funcionan con el trabajo familiar no remunerado o de pocos trabajadores a tiempo completo o parcial.

Se podría decir que había una reactivación de la pequeña empresa basada en los bajos precios de producción, puesto que el costo del peso se había subvaluado y los salarios de los trabajadores fueron disminuidos.

Este fue el comienzo de una economía sustentada especialmente en las exportaciones de manufacturas y no en las petroleras.

Entre 1989 y 1993 la economía tuvo un crecimiento moderado, sin embargo nuevos factores incidieron en contra de las pequeñas empresas, principalmente la aceleración de la apertura externa y la apreciación cambiaria.

A partir de 1989 el Producto Interno Bruto creció cerca del 3% promedio anual, así mismo, el entorno económico mejoró progresivamente al lograrse la estabilización de las finanzas públicas y abatirse la inflación. La renegociación de la deuda externa de 1989, junto con una serie de reformas estructurales adoptadas en el señalado periodo, contribuyó a eliminar gradualmente la restricción al crecimiento impuesta por la disponibilidad de recursos del exterior. La privatización de empresas estatales y la desregulación de numerosas actividades generaron un clima de confianza que atrajo un importante flujo de capital extranjero, lo cual hizo más dinámico al mercado financiero doméstico.

La apertura comercial así como la reevaluación cambiaria provocó que las importaciones al país crecieran más rápido que la economía interna. Mientras que el Producto Interno Bruto creció 16.2 % entre 1988 y 1992, las importaciones lo hicieron 220%; el valor de las importaciones ascendió 12.2 mil millones de dólares en 1987 a más de 48 mil millones en 1992, más del doble del registrado en 1981. En general la participación de las importaciones de bienes y servicios en la oferta global ascendió a 22.4%, luego de que en 1980 había sido de 14.3%.⁴⁸

La creciente importación de productos competitivos afectó las condiciones habituales de producción de las pequeñas empresas, los productos importados eran de mejor precio y calidad. Los productos más afectados fueron los textiles y prendas de vestir, maderas y muebles, papeles e imprentas, productores de juguetes y ciertos insumos intermedios, que además enfrentaron prácticas

⁴⁸ Íbidem. Pag. 35

desleales de comercio en la forma de dumping, elevando el número de quiebras. Según declaraciones de microindustriales, las importaciones de calzado y de desecho, así como la ropa usada proveniente de los Estados Unidos de Norteamérica los han afectado mucho, también han visto dañado su mercado por la ropa del exterior, (chamarras, camisas, pantalones, etc.) de muy baja calidad pero con diseños atractivos, la cual se importa del sureste asiático.⁴⁹

La microempresa dedicada a la fabricación de alimentos muebles o insumos para la construcción, no se vieron afectadas directamente por la competencia externa, sino por la misma competencia en el mercado interno a causa de la reestructuración de crecimiento de empresas locales de mayor tamaño que empezaron a desplazar a algunos pequeños fabricantes, tal es el caso de la fabricación de tortillas, panes, helados y paletas así como ciertos productos lácteos.

El acceso a insumos importados más baratos y de mejor calidad favorecía a las empresas productoras de bienes finales por un lado, pero por otro existían obstáculos que dificultaban su desempeño en el contexto económico. "El sostenimiento del tipo de cambio nominal, como variable estrategia del programa antiinflacionario, significó una progresiva reevaluación que hacia 1992 alcanzó una magnitud de 10%, respecto de 1978, año base de referencia. La progresiva reevaluación del peso no sólo abarató las importaciones competitivas sino que además tornó más difícil el esfuerzo exportador. Aún las pequeñas empresas fabricantes de insumos sufrieron el impacto de la competencia de productos importados, entre ellos los fabricantes de autopartes y refacciones de la rama automovilística.

⁴⁹ *Ibidem* Pag. 161

A esta situación cabe sumar las consecuencias del programa antiinflacionario. Si se logró reducir el aumento de precios de casi 160% registrado en 1987 a sólo 12% en 1992, las tasas de interés activas reales se mantuvieron en niveles persistentemente altos.⁵⁰

El combate a la evasión fiscal durante ese periodo de tiempo, también impactó a las pequeñas empresas fabriles, así como a los establecimientos caseros, ya que las que se encontraban al margen de la tributación o en situación irregular con el fisco pasaron a ser causantes regulares, lo cual provocó gastos adicionales tales como impuestos y contadores profesionales.

Debido a la apertura comercial se abandonó la estrategia de industrialización basada en el sistema de protección de la competencia externa y la asignación de estímulos fiscales.

El ingreso de México al Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT) y al Tratado de Libre Comercio con América del Norte y Canadá, consolidaron la estrategia de la apertura externa, se eliminaron los subsidios a las importaciones, sustituyéndose por el acceso de ciertos insumos importados para el cumplimiento de compromisos de exportación. La industria maquiladora adquirió importancia al amparo de permisos temporales de importación de materias primas para posterior re-exportación, sin embargo nunca adquirió insumos nacionales.

⁵⁰ *Ibidem*. Pag. 37

A continuación, se muestra un cuadro que indica la situación económica nacional de 1980 a 1993.

| | 1980 | 1981 | 1982 | 1983 | 1984 | 1985 | 1986 | 1987 | 1988 | 1989 | 1990 | 1991 | 1992 | 1993 |
|--|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| PB (Tasas anuales de crecimiento) | 9.2 | 8.8 | -0.6 | -4.2 | 3.6 | 2.6 | -3.8 | 1.9 | 1.2 | 3.3 | 4.4 | 3.6 | 2.8 | 0.6 |
| Indice Nacional de Precios al Consumidor (Variaciones dic. - dic.) | 29.8 | 28.7 | 98.9 | 80.8 | 59.2 | 63.7 | 105.7 | 159.2 | 51.7 | 19.7 | 29.9 | 18.8 | 11.9 | 8.0 |
| Tipo de cambio real (Indice 1978=100) | 85.3 | 78.6 | 122.2 | 164.4 | 127.6 | 140.3 | 1579 | 155.6 | 123.1 | 116.6 | 111.1 | 100.3 | 91.8 | 86.7 |
| Tasas nominales de interés CETES a 28 días | ----- | ----- | ----- | ----- | ----- | 60.2 | 86.7 | 96.0 | 69.2 | 45.0 | 34.8 | 19.3 | 15.6 | 15.0 |
| Indices de salarios reales(1980=100) | | | | | | | | | | | | | | |
| Mínimo | 100.0 | 101.3 | 104.7 | 84.8 | 71.8 | 70.9 | 63.2 | 60.3 | 53.6 | 49.4 | 43.1 | 40.7 | 39.3 | 38.9 |
| Manufacturero | 100.0 | 103.3 | 105.1 | 82.5 | 76.2 | 74.1 | 69.2 | 68.1 | 67.4 | 73.6 | 75.1 | 80.1 | 87.8 | 94.6 |
| Deficit financiero del sector público/PIB (porcentajes) | 7.5 | 14.1 | 16.9 | 8.6 | 8.5 | 9.6 | 13.7 | 14.2 | 9.3 | 5.0 | 2.4 | 0.4 | -1.6 | -0.7 |
| Saldo en cuenta corriente (millones de dólares) | 10809 | 16175 | -6291 | 5275 | 4071 | 559 | -1792 | 3704 | -2613 | -4111 | -8413 | 15002 | 24918 | 23489 |

México: principales indicadores económicos

Fuente: Estudio Económico de América Latina, CEPAL, varios números.⁵¹

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

⁵¹ Ibidem. Pag.40

Fomento a la microempresa durante el sexenio de Miguel de la Madrid Hurtado (1982-1988)

Durante el sexenio de Miguel de la Madrid, se implementaron: el "Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio exterior 1984 – 88", el "Programa para el Desarrollo Integral de la Industria Mediana y Pequeña"; y se expidió la Ley Federal para el Fomento de la Microindustria que tenía por objeto el promover la inversión en nuevas microindustrias y fortalecer las existentes a través de disposiciones que simplificaran su creación y operación, así como la realización donde operen e impulsen su desarrollo, mediante el otorgamiento de apoyos y facilidades fiscales, financieras, de mercado y de asistencia técnica.⁵²

Dentro de estos programas se implementó, por la Dirección General de Centros de Capacitación Dependiente de la Subsecretaría de Educación e Investigación Tecnológicas de la Secretaría de Educación Pública, un proyecto de auto-organización y auto-administración para la creación de microempresas con el propósito de que los microempresarios conocieran las bases para organizarse constituirse, analizar sus proyectos e instalar, operar y controlar sus empresas en forma "sencilla y eficiente".

La estructura de los cursos de capacitación a la que nos referimos consistía en:

- Características de la microindustria.
- Formulación del Proyecto.
- Constitución legal de la Empresa.

⁵² PROGRAMA DE AUTO ORGANIZACIÓN Y AUTO ADMINISTRACION DE MICROINDUSTRIAS. Primera Parte: CARACTERISTICAS DE LA MICROINDUSTRIA. Op. Cit. Pag. 42

- Estructura del funcionamiento y organización de la empresa.
- La planeación dirección y control de las actividades de la microempresa.

Según este Programa, los principales problemas que enfrentan los pequeños empresarios, según encuestas realizadas en los años 1979, 1985 y 1987, son:

1. Abastecimiento de materia prima.
2. Proceso productivo general.
3. Financiamiento.
4. Mano de obra calificada.
5. Organización.
6. Transportes de materia prima.
7. Ventas.
8. Trámites oficiales (licencias, permisos, altas, entre otros).
9. Calidad de sus productos.
10. Insuficiente especialización.
11. Alta rotación de mano de obra.
12. Baja capacidad organizacional y administrativa.
13. Manejo financiero.
14. Canales de ventas.

Los beneficios de la Ley de Fomento a la Microindustria serían recibidos por las microempresas industriales que obtuvieran la "cédula de microindustria", la cual sería expedida mediante un trámite "sencillo, inmediato y gratuito", acudiendo a las Ventanilla Únicas de Gestión establecidas en Distrito Federal y en las demás entidades federativas.

Las personas físicas debían de presentar acta de nacimiento y el "Formulario Único" debidamente llenado; y las personas morales, debían de estar constituidas en sociedades mercantiles para poder obtener la cédula, ya que se requería la presentación de la copia del acta constitutiva, y si aún no estaba constituida la

empresa, una opción era la de optar la "forma jurídica simplificada" de Sociedad de Responsabilidad Limitada Microindustrial (S. De R. L. MI.).

Además de los documentos mencionados, se debía anexar un plano de las instalaciones productivas, señalando: la distribución de las instalaciones eléctricas; de gas, petróleo, combustóleo, etc; ubicación de la maquinaria y equipo; almacenes de materias primas y productos terminados.

Entregada la documentación, en ese momento se le debía entregar la cédula industrial, con la que se le permitiría instalarse e iniciar operaciones, así como obtener los apoyos y estímulos previstos por la Ley.

Los estímulos mencionados involucraban a varias entidades y consistían en:

- La Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) otorgaría créditos para capital de trabajo y equipamiento con tasa de interés baja y amplios plazos de amortización, a través de un programa de financiamiento en el Fondo de Garantía Industrial (FOGAIN).
- La SHCP publicó un Decreto que otorgaba una desgravación del 20% del Impuesto Sobre la Renta causado dentro de los tres ejercicios siguientes a la inscripción en el Padrón; también se concedían amplias facilidades para las microindustrias que hayan operado irregularmente y para el manejo de la contabilidad fiscal.
- El Instituto del Fondo Nacional de Vivienda para los Trabajadores, INFONAVIT, expidió un Decreto por el cual las microindustrias personas morales - pues las personas físicas ya lo hacían -, cubrirían bimestralmente las cuotas al Instituto y no mensualmente.

- La Secretaría de Desarrollo Urbano y Ecología, SEDUE, eximió a la mayoría de las actividades desarrolladas por la microindustria, del requisito de licencia de establecimiento y de ampliación.
- La Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, hoy Secretaría de Economía, suprimió el requisito de inspección previa de instalaciones de la luz, sólo con la cédula era suficiente para poder contratar este suministro.
- La Secretaría de Salud eximiría algunas de las actividades desarrolladas por la microindustria, del requisito de licencia sanitaria y, para otro grupo de actividades, autorizaría una instalación provisional inmediata.
- El Instituto Mexicano del Seguro Social, anunció que dentro del Programa de Afiliación Voluntaria, no determinaría obligaciones retroactivas, ni sanciones o recargos a empresas que hayan operado irregularmente.
- Nacional Financiera, instrumentó el programa de Apoyo Integral a la Microindustria (PROMICRO), con el fin de dar apoyo financiero, asistencia técnica y capacitación de forma preferencial a la microindustria.

Por otra parte, se creó la Comisión Intersecretarial para el Fomento de la Microindustria con el fin de que ésta analizara el resultado de las acciones emprendidas así como para que propusiera otro tipo de estrategias o programas convenientes.

Más adelante, el 26 de Enero de 1988, se publicó en el Diario Oficial de la Federación, la Ley Federal para el Fomento de la Microindustria y la Actividad Artesanal (esta ley aún sigue vigente en la actualidad, pues no ha sido abrogada por otro ordenamiento), la cual es idéntica que la anterior, sólo contempla, además de la Industria, a la actividad empresarial, en su artículo tercero define la artesanía y a los artesanos; y en su artículo 9º, ordena que los empresarios indiquen su

nombre, o en su caso, la denominación comercial de la empresa seguidos de las siglas "ART".

Fomento a la microempresa durante el sexenio de Carlos Salinas de Gortari (1988-1994)

Durante el sexenio de Carlos Salinas de Gortari, el Programa de asistencia social más importante fue el "Programa Nacional de Solidaridad", creado con el fin de que los recursos del estado dejaran de estar en actividades no prioritarias, para destinarse a resolver las necesidades de la población, estimulando la organización popular.

En este contexto, se comienzan a activar las áreas de desregulación económica, apertura comercial, la reforma fiscal, la modernización financiera, la privatización de empresas públicas, la reforma jurídica del campo, la modernización de la educación básica y el impulso al desarrollo de la micro, pequeña y mediana empresa nacional.

Para la administración de Salinas de Gortari, "la apertura económica desempeña un papel fundamental en la estrategia para fomentar, arraigar y consolidar la necesidad de lograr incrementos en la productividad y una mayor competitividad de la empresa mexicana, fomentar las exportaciones, contribuir a mejorar el abasto interno, establecer precios internos a pegados a los niveles internacionales, fortaleciendo la estrategia antiinflacionaria, y reformular las

relaciones económicas con el exterior, mediante reformas a las reglas de inversión extranjera."⁵³

El impulso gubernamental a la microempresa buscaba su inmediata modernización con el fin de atenuar el impacto de la transformación económica ya que se consideraba que las empresas mexicanas estaban acostumbradas a depender a las acciones del gobierno y que tenían que transformarse a efecto de mejorar sus precios y calidad.

El 28 de febrero de 1981 se adoptó el Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana, 1991 - 1994, el cual buscaba cambios cualitativos en las formas de comprar producir y comercializar con el fin de mejorar e incrementar la presencia de las empresas mexicanas en el mercado internacional; asimismo se buscaba elevar el nivel tecnológico de los procesos productivos y establecer un fácil acceso a las fuentes de financiamiento institucionales, a la capacitación y a la organización interempresarial.

La intervención de Nacional Financiera fue fundamental en este programa ya que tenía como objetivos:

- Enfocar la atención a las entidades de menor desarrollo y facilitar su financiamiento.
- Poner énfasis al apoyo de la industria manufacturera y a la agroindustria y mantener una operación eficiente y rentable.
- Promover actividades de asesoría, capacitación y asistencia técnica.
- Buscar estrategias financieras con el fin de atraer recursos externos.
- Fomentar alianzas de empresas nacionales con extranjeras.

⁵³ ESPINOSA VILLARREAL, Oscar. El impulso a la micro, pequeña y mediana empresa. Edit. Fondo de Cultura Económica. México, 1993. Pag. 14.

Nacional Financiera creó la "Red de Intermediarios Especializados" con el propósito de canalizar recursos financieros a los estratos de la micro y pequeña empresa y al mismo tiempo que estos intermediarios realizaran un estudio de crédito de estas empresas.

La red de intermediación de Nacional Financiera se integró con:

- a) Arrendadoras Financieras.
- b) Empresas de Factoraje.
- c) Uniones de crédito.
- d) Entidades de Fomento.
- e) Sociedades de ahorro y préstamo.
- f) Bancos.

En 1992 el Banco Interamericano de Desarrollo "BID", otorgo un crédito de 250 millones de dólares a NAFINSA para otorgárselos en apoyo:

- A los intermediarios financieros en forma directa para respaldar la creación de una infraestructura para la atención a la micro y mediana empresa.
- A las entidades e inversionistas del sector privado que proporcionen un servicio de información, asesoría técnica y capacitación a las micro y pequeñas empresas.
- A las instituciones educativas, los centros de capacitación, los centros de investigación, las asociaciones de profesionistas y las cámaras y asociaciones empresariales para la instalación y seguimiento de programas de capacitación, asistencia técnica e información especializada en atención de la micro y pequeña empresa.

ESTA TESIS NO SALE
DE LA BIBLIOTECA

Otras formas de financiamiento propuestas fueron:

- El credicomprador.- El cual consistía en realizar un solo análisis de crédito al proveedor del micro y pequeño cliente, otorgándole una línea de crédito a través de la cual se descontaran las operaciones que hiciera con su micro y pequeño cliente, con el compromiso de trasladarle en los mismos términos de plazo y tasa que otorga Nacional Financiera a través del intermediario financiero.

A través de este mecanismo se facilitaba el acceso al financiamiento institucional a los estratos de empresas de menor tamaño, creando un historial crediticio a través del gran proveedor quien posteriormente lo podría convertir en un posible acreditado directo del intermediario financiero.

El beneficio para el gran proveedor era que aumentaba sus ventas, pues no tenía que esperar a que el micro o pequeño cliente obtuviera un financiamiento de algún banco o arrendadora.

-Crediproductor.- Consistía en abrir una línea de crédito a las grandes empresas, para que dispusiera de recursos y pagara en forma oportuna las mercancías que recibía de la micro y pequeña empresa en su papel de proveedores.

-Líneas globales de crédito.- Facilitaban la adquisición de bienes de origen extranjero que requerían las micro medianas y pequeñas empresas. Se ofrecían plazos en los financiamientos desde 180 días a 2 años, para la adquisición de

materias primas y de 2 a 1 años para bienes de capital; las tasas de intereses ofrecidas eran menores a las que prevalecían en los mercados internacionales.

-Desarrollo empresarial.- Comprendía:

- 1) El establecimiento de una red de capacitación representada por los llamados "Centros Nafin para la Atención y Desarrollo de la micro y pequeña empresa", así como los "Negocentros" donde se concentraban representantes de las entidades del sector público, del sector financiero, y de las agrupaciones que brindaban capacitación y asistencia técnica;
- 2) El diseño de material para las microempresas; y
- 3) Los medios masivos de comunicación, donde para la masificación de este programa, se estableció un programa de radio y televisión denominado "Pido la palabra... para el empresario".

-Asociacionismo.- Era otra forma de apoyo, donde se fomentaría una conciencia de unidad que fortaleciera a las micro y pequeñas empresas para que pudieran tener mejores oportunidades en el mercado. La estrategia de asociacionismo se orientaría a mejorar las escalas de producción mediante la organización interempresarial. En este concepto, las empresas se unen para realizar compras en común con el fin de lograr algún descuento, para contratar los servicios de un despacho profesional, para obtener servicios administrativos en común y para acceder A los financiamientos dadas las garantías requeridas.

-Empresas Integradoras.- La Secretaria de Comercio y Fomento Industrial hoy Secretaría de Economía, emitió un decreto por medio del cual se promovía la organización de empresas integradoras que tenían por objeto integrar unidades

productivas de escala micro, pequeña y mediana y realizar gestiones y promociones orientadas a la utilización óptima de sus instalaciones. Estas empresas proveerían a sus integrantes de servicios tales como: Tecnología, promoción y comercialización, diseño, subcontratación de productos y procesos industriales, con el fin de complementar cadenas productivas y apoyar la articulación de diversos tamaños de planta, promoviendo la especialización y la obtención de financiamiento.⁵⁴

Como hemos visto, el programa implementado por Carlos Salinas de Gortari, contiene un amplio abanico de acciones, aunque, a la fecha, no existen informes respecto a su evaluación, ya que se han realizado un gran número de estudios sobre Solidaridad, la mayor parte, encargados por el propio gobierno. Sin embargo, casi todos son estudios de opinión más que de evaluación sobre su impacto económico y social.⁵⁵

Según el Investigador Bernardo Méndez Lugo, los beneficios de la estrategia económica emprendida, no se ha reflejado en una mejoría o mejores condiciones para el industrial pequeño o mediano. Por ejemplo, en la apertura comercial, muchos de los pequeños y medianos manufactureros fueron desplazados del mercado, y algunos pasaron de productores a comercializadores de productos importados.

En cuanto a la desregulación que permite mayor competencia en el transporte, telefonía de larga distancia, radio, televisión, acceso a bienes intermedios importados, mayor apertura para todo tipo de inversión externa y

⁵⁴ *Ibidem*. Pag. 65.

⁵⁵ CALVO, Thomas. Op. Cit. Pag. 171.

menores trabas burocráticas en la operación de mercados, se necesita una mayor vigilancia, ya que muchas veces, se prestan servicios caros y de mala calidad, fuera de cualquier parámetro de competitividad internacional. Y en este contexto, los sectores más afectados son los pequeños y medianos empresarios, puesto que no pueden acceder a créditos competitivos y son usuarios cautivos de carreteras y teléfonos excesivamente caros.

Otro rubro donde se confundió la desregulación con la apertura indiscriminada - comenta el citado autor- fue el de la manufactura, ya que se aceleró la apertura sin concebir adecuadamente los sistemas antidumping para contrarrestar la competencia desleal así como el cumplimiento de normas y estándares de los productos importados. La respuesta de la entidad encargada de la competencia desleal, a los productores nacionales, es lenta y no ha cuidado de la preservación de la planta productiva nacional. Las empresas medianas y las grandes son las que más han aprovechado la apertura comercial para importar insumos que les permiten mayor competitividad internacional o también acceso a asociaciones o coinversiones con capitalistas extranjeros.⁵⁶

Así pues, a lo largo de más de doce años, se han implementado diversos programas para dar apoyo a la microempresa. La pregunta clave -según los investigadores de El Colegio de México, Carlos Alba Vega y Dirk Kruijt- se refiere al significado real de estos programas. ¿Es una alternativa de desarrollo estructural incluyente a largo plazo o da simplemente un alivio momentáneo? ¿Significa una integración gradual de los informales o contribuye más bien a una dualidad económica, social, e incluso legal? Se deben reducir muchas de las pretensiones de los programas descritos a proporciones realistas, por lo menos significan un

⁵⁶ *ibidem*. Pág. 232.

alivio, postergan las consecuencias del problema de la pobreza masiva por unos años, han reorientado el papel del Estado al de redistribuidor de la riqueza nacional según pautas elementales de justicia. No son, una solución de fondo pero bajo esa premisa no es posible dejar de hacer algo para acortar el abismo que separa a la riqueza de la pobreza.⁵⁷

Cabe mencionar que lo más destacable con relación a la microempresa, durante el sexenio del presidente Ernesto Zedillo Ponce de León, fue la puesta en marcha del programa denominado "Programa de Política Industrial y Desregulación Económica", que obedece al Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000, el cual, pretendía la simplificación de los trámites burocráticos para la apertura de microempresas, por lo cual en el desarrollo de la presente investigación no se consideró un apartado especial para dicho periodo.

3. Marco Jurídico de la microempresa en México

3.1 Fundamento Constitucional

El Marco Jurídico de la Microempresa en México, se encuentra plasmado en el artículo 5º Constitucional que preconiza la libertad de trabajo, ya que se reconoce el derecho del individuo a " desempeñar la actividad que más esté de acuerdo con su idiosincrasia, con sus inclinaciones naturales e innatas. Consiguientemente, la escogitación de la labor que el individuo despliega o piensa ejercitar constituye el medio para conseguir los fines que se ha propuesto (fama, riqueza, gloria, poder, etc.)."⁵⁸

⁵⁷ íbidem. Pág. 171.

⁵⁸ BURGOA, Ignacio. Las Garantías Individuales. Edit. Porrúa. México, 1995. Pág. 311.

El ciudadano mexicano, tiene el derecho natural y positivo de dedicarse a la actividad de su preferencia, pues con ello logrará la satisfacción primero del individuo y después de la sociedad, lo cual se convierte indefectiblemente en bienestar social.⁵⁹

La Garantía de Libertad de Trabajo, está consagrada en la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, en los siguientes términos:

Artículo 5º: A ninguna persona podrá impedirse que se dedique a la profesión, industria, comercio o trabajo que le acomode siendo lícitos. El ejercicio de esta libertad sólo podrá vedarse por determinación judicial, cuando se ataquen lo derechos de terceros, o por resolución gubernamental, dictada en los términos que marque la ley, cuando se ofendan los derechos de la sociedad. Nadie puede ser privado del producto de su trabajo, sino por resolución judicial."

Es evidente que el individuo puede dedicarse a la actividad que mejor le convenga, siempre y cuando no esté reservada al Estado, ya sea profesión, industria, comercio o trabajo en cualquiera de sus modalidades siendo lícitos. Muchas de las veces, el desempeño de estas actividades se puede realizar o se realiza a través de la microempresa, lo cual deriva en el derecho de emprender o incluirse en una, siempre y cuando el fin u objeto de ésta se encuentre dentro de la ley.

Por otro lado, también es importante determinar **el fundamento constitucional de las disposiciones reguladoras o de apoyo a la microempresa en México.**

⁵⁹ Idem.

Se debe partir de la rectoría económica estatal establecida en el artículo 25 Constitucional, donde el Estado tiene la facultad de modificar el comportamiento de los sujetos económicos o de los datos concretos en una empresa determinada (intervención directa), como lo son: medidas financieras, apoyos gubernamentales, reformas fiscales, entre otras; o aquellas medidas donde limita a los sujetos económicos a dedicarse a ciertas actividades, tales como, la política monetaria y crediticia del Estado (intervención indirecta).⁶⁰

La rectoría económica contemplada en el artículo 25 de nuestra Carta Magna, comprende las siguientes atribuciones al Estado: 1) planeación; 2) conducción; 3) coordinación; 4) orientación, y 5) regulación y fomento de la actividad económica. Por lo que el gobierno, según sus perspectivas, puede implementar diversos programas o emitir ordenamientos por medio de los cuales se oriente la actividad económica en nuestro país. En el siguiente Capítulo se abordará de manera específica los programas de Fomento a la microempresa implementados por el Gobierno Federal.

Por lo anterior, el fomento a la microempresa, se fundamenta en el artículo constitucional mencionado, además de que la rectoría estatal corresponde a una noción tripartita del proceso económico, en el cual concurren en igualdad de condiciones los sectores público, social y privado; y de esta manera el desarrollo nacional se encuentra a cargo de estos tres sujetos económicos.

El marco de responsabilidad de los sujetos económicos en el desarrollo es el siguiente:

- Responsable del desarrollo de áreas estratégicas: sector público.

⁶⁰ GONZÁLEZ MÁRQUEZ, Juan José. Op. Cit. Pag. 39.

- Responsable del desarrollo de áreas prioritarias: sector público, privado y social.
- Responsable del desarrollo de actividades no prioritarias: sector privado y social.⁶¹

El artículo 28 constitucional, en su párrafo cuarto, enumera las áreas estratégicas:

"No constituirán monopolios las funciones que el estado ejerza de manera exclusiva en las siguientes áreas estratégicas: correos, telégrafos y radiotelegrafía; petróleo y los demás hidrocarburos; petroquímica básica; minerales radioactivos y generación de energía nuclear; electricidad y las actividades que expresamente señalen las leyes que expida el Congreso de la Unión. La comunicación vía satélite y los ferrocarriles son áreas prioritarias para el desarrollo nacional en los términos del artículo 25 de esta Constitución; el Estado al ejercer en ellas su rectoría, protegerá la seguridad y la soberanía de la nación, y al otorgar concesiones o permisos mantendrá o establecerá el dominio de las respectivas vías de comunicación de acuerdo con las leyes de la materia.

El Estado contará con los organismos y empresas que requiera para el eficaz manejo de las áreas estratégicas a su cargo y en las actividades de carácter prioritario donde, de acuerdo con las leyes, participe por sí o con los sectores social y privado."

La rectoría estatal como un conjunto de atribuciones del Estado para dirigir el desarrollo nacional, requiere de la planeación; la cual se ha estatuido tanto en el artículo 73 fracción XXIX-D, que faculta al Congreso de la Unión para expedir leyes sobre la planeación nacional del desarrollo económico, y el artículo 26 constitucional que a la letra dice:

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

⁶¹ Ibidem. Pág. 42.

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

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

En el sistema de planeación democrática, el Congreso de la Unión tendrá la intervención que señale la ley."

Los programas de fomento industrial que se han venido implementando a través de los últimos años corresponden a la política económica instaurada por los diferentes gobiernos, entendiéndose por ésta el "conjunto de actividades a través de las cuales el estado interviene el proceso económico conforme a las leyes económicas generales, con el objeto de afectar los resultados de la actividad económica para obtener el mayor partido de una situación dada."⁶²

La política económica es la herramienta más útil que tiene el estado para ejecutar cualquier plan de desarrollo y para darle velocidad y dirección al proceso de desarrollo pretendido. Así pues, la política de fomento industrial forma parte fundamental de la política económica en general.⁶³

⁶² SERRA ROJAS, Andrés. Op. Cit.. Pág. 362.

⁶³ Ídem.

3.2 Ley Reglamentaria

Propiamente, en nuestro país, no hay una Ley que regule la microempresa en sí; pues se trata de una actividad empresarial con rasgos distintivos y peculiares como todos los demás tipos de empresas que conforman el sector empresarial mexicano, los cuales responden más que a una normatividad jurídica, a una realidad fáctica y a circunstancias que obligan a este ramo a adaptarse y a tomar medidas que les permitan su sobrevivencia. Además regular la microempresa en lo particular establecería la obligación de regular todas y cada una de las actividades económicas y empresariales en nuestro país, lo cual no es práctico ni necesario.

La legislación que se tiene en el país respecto a la microempresa, obedece principalmente a su fomento y protección. El 26 de enero de 1988, durante el sexenio de Miguel de la Madrid Hurtado, fue publicada en el Diario Oficial de la Federación, la "Ley Federal para el Fomento de la Microindustria y la actividad artesanal", ordenamiento que hasta la fecha sigue vigente, debido a que no ha sido abrogado por algún otro de esa misma índole.

La mencionada ley fue expedida por el H. Congreso de la Unión en apoyo al Programa implementado por el ex – presidente, Miguel De la Madrid Hurtado, con el fin de dar sustento jurídico al planteamiento de fomentar la microindustria en México, debido a su importancia. Dicho programa ya ha sido descrito en el presente estudio, por lo que sólo se mencionarán los puntos más relevantes de la Ley Federal para el Fomento de la Microindustria y la actividad artesanal.

La parte medular de dicho ordenamiento, se encuentra en el Capítulo VI "De la simplificación administrativa, estímulos y asistencia a la microindustria"; que describe las tareas a realizar por diferentes dependencias gubernamentales, con el fin de apoyar a la microindustria.

En efecto, en su artículo 39, la ley ordena a las dependencias y entidades de la Administración Pública Federal a otorgar a las microindustrias, las facilidades para realizar sus trámites; así como a revisar y simplificar los procedimientos que correspondan al cumplimiento de sus obligaciones.

Se impone al Ejecutivo Federal, la obligación, dentro del ámbito de su competencia, de revisar las disposiciones legales a fin de simplificar los trámites administrativos; así también, a través de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y según se prevea en la Ley de Ingresos de la Federación, establecer estímulos fiscales.

También se hace referencia al programa nacional de financiamiento para el desarrollo y al Plan Nacional de Desarrollo, a través de los cuales se implementarán mecanismos crediticios y acciones programáticas para apoyar el desarrollo de las microindustrias acorde con sus características y posibilidades.

Es importante señalar que la Comisión de Patrimonio y Fomento Industrial ante la LVII Legislatura del H. Congreso de la Unión, desde el 4 de octubre de 1999, lanzó una invitación al público en general para participar con sus propuestas en la elaboración de un proyecto de Iniciativa de Ley para el Fomento de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa.

También se presentó el borrador preliminar, que sirve de documento base para el análisis, discusión e integración de la iniciativa de ley.

Como se ha dicho, el proyecto de la iniciativa lleva como nombre: Ley para el Fomento de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa; sin embargo, el proyecto sólo se dirige a la micro, pequeña y mediana industria, no así a las demás empresas de menor tamaño que se dedican a la prestación de servicios, al comercio, y a los demás tipos de microempresa.

El proyecto de la iniciativa de ley, tiene como objeto "fomentar la creación, viabilidad, competitividad, sustentabilidad y desarrollo de las micro, pequeñas y medianas industrias; en un marco de crecientes encadenamientos productivos; así como aumentar el empleo, la productividad y el bienestar social y económico de todos los participantes en las mismas."

La parte esencial del proyecto, es la creación del Sistema Nacional de Coordinación para el Fomento a la Micro, Pequeña y Mediana Industria, con el fin de establecer, definir, evaluar, actualizar y en su caso reformar a largo plazo, las medidas y políticas que estimulen la creación de nuevas industrias y consoliden las existentes; así como el establecimiento de un entorno favorable para su pleno desarrollo.

Dicho sistema estaría presidido por la Secretaría de Economía y se integraría por un Consejo Nacional de Coordinación para el Fomento de la Micro, Pequeña y Mediana Industria y por el Instituto Nacional para el Fomento de la Micro, Pequeña y Mediana Industria.

A través del Instituto referido y con la colaboración de las dependencias de la Administración Pública Federal, se propondrá un Programa General de Fomento a la Micro, Pequeña y Mediana Industria, a partir del cual se coordinaría la creación, diseño y concertación de los apoyos objeto de la iniciativa de ley.

Por otro lado, se establecería el Fondo Nacional de Fomento para la Micro, Pequeña y Mediana Industria, el cual se integraría con al menos el 0.2% del Producto Interno Bruto Industrial. Dicho porcentaje se calcularía en base de los resultados del desempeño del sector industrial del año inmediato anterior.

El Fondo sería administrado en un fideicomiso establecido por Nacional Financiera S.N.C. y su producto se destinaría al apoyo de los programas, proyectos y actividades de coordinación entre el Estado, la Federación y el Distrito Federal para el fomento de la Micro, Pequeña y Mediana Industria, que decida el Instituto.

3.3 Resoluciones; Decretos y otras disposiciones relativas a la microempresa en México.

A lo largo de los últimos veinte años, han existido varias disposiciones para el fomento de la microempresa, en especial en el ramo industrial. Dentro del presente sexenio, se ha hablado con especial énfasis del fomento y apoyo a la microempresa, por lo cual ya se han expedido acuerdos y reglas de operación, con este fin. El punto de partida es, por supuesto, el Plan Nacional de Desarrollo 2001-2006, ya que este instrumento se ha convertido en "el programa de gobierno, catálogo de los grandes problemas nacionales, traza las líneas cardinales del desarrollo, contiene los programas que señalan políticas, objetivos y metas para los

sectores. No hay asunto importante de la política nacional que quede al margen del documento."⁶⁴

En lo concerniente al tema aquí abordado, el Plan Nacional de Desarrollo del presente gobierno, en la parte de "Política económica", encabezado por el presidente Vicente Fox Quezada, dice lo siguiente:

"Superaremos esquemas que promovían el fomento de la industria desde un punto de vista macroeconómico, sin considerar que el país avanzará y se desarrollará en la medida en que las empresas, una por una, avancen y se desarrollen.

Proporcionaremos infraestructura pública y servicios para apoyar y facilitar la incorporación de las micro, pequeñas y medianas empresas a la globalización y a la nueva economía.

Para alcanzar el bono de la democratización de la economía necesitamos asegurar un desarrollo incluyente. Impulsaremos la iniciativa de las mexicanas y los mexicanos que decidan emprender un negocio, por pequeño que éste sea, porque la suma de los esfuerzos individuales es lo que va a hacer este país grande y exitoso.

Promoveremos que las herramientas de acceso a la economía estén disponibles para todos y no sólo para unos cuantos, tendremos, así, una fuerte expansión de la ciudadanía económica, se democratizarán los mercados y aumentarán las oportunidades para participar en la economía formal.

Democratizaremos la economía mediante la eliminación de restricciones que han limitado las actividades de segmentos importantes de la cadena productiva, mediante la emancipación de los ciudadanos de menores ingresos de un sistema legal e institucional que los discrimina.

⁶⁴ VALENZUELA RÍOS, José Antonio. Derecho Económico y sociedad en México hacia la modernización. Edit. Universidad Autónoma de Zacatecas, Departamento Editorial, 1990. Pág. 51.

El programa económico de la presente administración quiere responder a las necesidades de un mundo global, de una población joven y de una sociedad con profundos contrastes.

Para elevar la competitividad promoverá las reformas estructurales necesarias para lograr la mayor eficacia en los sectores clave de la economía; impulsará el fortalecimiento del mercado interno; impulsará la inversión privada en materia de infraestructura; promoverá el desarrollo de capacidades empresariales mediante programas de capacitación, asesoría técnica y educación para el trabajo; promoverá una nueva cultura laboral y una reforma en este ámbito por medio de diálogos y consensos; implantará programas de promoción, financiamiento y capacitación para la inserción ventajosa del país en el proceso de globalización; apoyará a los emprendedores a desarrollar sus proyectos productivos con sistemas de financiamiento y mecanismos de asesoría adecuados a sus necesidades y características.

Asegurará la incorporación al desarrollo de los marginados; para ello, creará la banca social, establecerá programas de microfinanciamiento y crédito para los microempresarios y trabajadores por su cuenta; mejorará la infraestructura y los servicios básicos del sector rural y de las zonas urbanas marginadas; promoverá el ahorro popular; aumentará las oportunidades para desarrollar proyectos productivos entre grupos que tradicionalmente no han tenido acceso a participar en los beneficios de desarrollo económico; ampliará la infraestructura digital para llegar hasta los grupos más rezagados del desarrollo."

Como se observa, a través de diversos sexenios, continúan los programas de apoyo a los microempresarios.

Otra disposición que forma parte del programa de apoyo a la microempresa del actual gobierno, es el "Acuerdo por el que se dan a conocer las reglas de Operación del Fondo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa" que consiste en la creación de un Fondo de apoyo para las citadas empresas, que impulse el diseño y operación de los proyectos viables de las "familias pobres", facilitando el acceso

inicial al crédito y al microcrédito, la aportación de capital de riesgo, la creación de fondos de garantía, y la provisión de capacitación en la conformación de microempresas.

Dentro de dicho Fondo, se contempla el apoyo a diferentes sectores, ya que está conformado por los siguientes fondos y programas:

- Fondo de Microfinanciamiento a Mujeres Rurales (FOMMUR);
- Fondo Nacional de Apoyos para Empresas en Solidaridad (FONAES);
- Programa de Desarrollo Productivo de la Mujer;
- Programa de la Mujer Campesina; y
- Programa de Banca Social y Microcréditos.

El objetivo de la creación de este fondo es el establecer mecanismos de apoyos financieros a favor de personas y grupos de bajos ingresos que cuentan con proyectos productivos y que no tienen acceso a la banca comercial formal para impulsarlos.

Los apoyos financieros del Fondo, se canalizarán directamente o a través de "Organismos Intermediarios", quienes también recibirán apoyos económicos para actividades de promoción, asistencia técnica y capacitación con el fin de fortalecerlos en su papel de conductor de los microfinanciamientos.

Para ser Organismo Intermediario o Institución de Microfinanciamiento, se deberán cumplir los siguientes requisitos:

- Ser persona moral legalmente constituida como Sociedades y/o Asociaciones Civiles, Cajas Solidarias, Cajas de Ahorro y Préstamo, Cooperativas y Uniones

de Crédito del sector social entre otras, y/o relacionadas con el financiamiento a proyectos productivos de sectores de bajos ingresos y con capacidad operativa y técnica para canalizar los apoyos del Fondo.

- Comprobar haber estado en funcionamiento activo durante los tres años anteriores a la fecha de solicitud de participación en el Fondo, en la zona de atención del programa operativo y financiero que presente para su aprobación al Comité Técnico, por conducto del Secretario Técnico del Fondo o a través de otros programas.
- Gozar de solvencia moral y reconocimiento social en su zona de influencia y tener capacidad operativa y financiera razonable para atender compromisos que contraiga con el Fondo.
- Aceptar las normas y disposiciones establecidas por el Fondo.

Los apoyos financieros serán de carácter temporal y serán recuperables, salvo los de capacitación y asesoría a efecto de lograr una autosuficiencia que permita el crecimiento de los beneficiarios sin destinar mayores recursos presupuestarios.

Los beneficiarios de este programa, deberán contar con su Clave Única de Registro de Población (CURP) o, en su caso, con el Registro Federal de Contribuyentes. Cuando los beneficiarios no cuenten con la CURP la Secretaría de Economía, a través de fondos y programas, promoverá ante los beneficiarios su trámite ante el Registro Nacional de Población y mantendrá el control de los beneficiarios, con el fin de evaluar y detectar las duplicidades de atención y proponer a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público las medidas conducentes.

El Fondo operará a nivel central en la Secretaría de Economía a través de un Comité Técnico que se constituye como un cuerpo colegiado para asegurar el cumplimiento de sus objetivos.

Los programas del Fondo, deberán ser evaluados por instituciones académicas y de investigación preferentemente nacionales, con reconocimiento y experiencia en la materia de acuerdo a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, así como organismos especializados de carácter internacional con reconocimiento y experiencia en la materia. La Secretaría de Economía deberá enviar dichas evaluaciones a la Comisión de Presupuesto y Cuenta Pública de a H. Cámara de Diputados, a más tardar el 15 de octubre de cada año, con el fin de que sean consideradas en el proceso de análisis y aprobación del Presupuesto de Egresos de la Federación para el siguiente ejercicio fiscal.

La Secretaría de Economía, deberá publicar bimestralmente los apoyos otorgados a través del Fondo.

Otra disposición para el apoyo del sector microempresario relacionado con el Fondo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, es: "El Acuerdo por el que se determinan las Reglas de Operación de Indicadores de Evaluación y de Gestión para la Asignación del Subsidio Destinado a la Operación del Fondo fe Apoyo a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa para el Ejercicio Fiscal del Año 2001."; que tiene como objetivo: "Diseñar, instrumentar, promover, y difundir proyectos, programas, herramientas y sistemas de información para el fomento de la cultura empresarial, la innovación tecnológica y la capacitación y asesoría empresarial".

La Población objetivo del Fondo, serán las **micro, pequeña y mediana empresas mexicanas legalmente constituidas y con potencial de consolidación y desarrollo.**

El Fondo, otorgará apoyos financieros para la instrumentación de lo siguiente:

- Fomento de consultores, asesores y promotores.
- Apoyo a la capacitación, asesoría y estímulos para el desarrollo de la cultura empresarial.
- Apoyo para constituir fondos de garantía crediticias a favor de las Micro, Pequeñas y Medianas empresarial.
- Apoyo para la elaboración de estudios y diagnósticos para el desarrollo de un sector o región.
- Apoyo para la información de centros de vinculación empresarial.
- Apoyo para la integración de bancos de información que registren la oferta y demanda de productos, procesos y servicios para su potencialidad vinculación con diferentes mercados en forma accesible y didáctica.

El subsidio se canalizará a través de organismos intermediarios en dos vertientes:

- Consultoría básica: Diagnóstico general para la detección de necesidades de capacitación y asesoría de las diferentes áreas de la empresa y su vinculación con programas de apoyo para la micro, pequeña y mediana empresa. Las empresas recibirán esta consultoría con un subsidio al 100%.
- Consultoría especializada: Asesoría y capacitación para la solución de problemas concretos con el propósito de elevar la productividad y competitividad de las empresas. Para que las empresas reciban esta consultoría se otorgarán recursos a los beneficiarios bajo la siguiente proporción:

Micro empresa: hasta un 80% del costo total del servicio.

Pequeña empresa: hasta un 70% del costo total del servicio.

Mediana empresa: hasta un 60% del costo total del servicio.

Las empresas beneficiadas podrán obtener durante el ejercicio fiscal 2001 sólo un servicio por cada tipo de consultoría y el monto total del apoyo para la consultoría especializada no podrá ser mayor de \$30,000.00 (TREINTA MIL PESOS 00/100 M.N.).

Para cumplir con sus objetivos, el Fondo cuenta con un presupuesto asignado de \$234,417,000.00 (DOSCIENTOS TREINTA Y CUATRO MILLONES CUATROCIENTOS DIECISIETE MIL PESOS 00/100 M.N.). el cual será administrado por la Subsecretaría para la Pequeña y Mediana Empresa, a través de la Dirección General de Promoción "A", de conformidad con las políticas que apruebe su Consejo.

Los demás aspectos de éste Acuerdo, se refieren a la constitución de los organismos que conforman la directiva del Fondo, así como de la Evaluación y Control de los recursos asignados.

Otra disposición, son "Las Reglas de Operación del Programa de Banca Social y Microcréditos" que regulan la creación del Fideicomiso del programa de Banca Social y Microcréditos constituido de la siguiente manera:

Fideicomitente único de la Administración Pública Federal: la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

Fiduciaria: La Sociedad Nacional de Crédito con la que se constituya el contrato.

Fideicomisario: La Institución de Microfinanciamiento, persona moral elegible conforme a las Reglas de Operación, legalmente constituida, relacionada con el desarrollo de microempresas y/o el financiamiento a proyectos productivos, con capacidad técnica operativa para canalizar a la población objetivo los apoyos del Fideicomiso.

El fideicomiso, tendrá los siguientes objetivos:

1. Promover la creación, consolidación y expansión de las instituciones de microfinanciamiento mediante apoyos financieros a fin de que éstas instituciones amplíen las oportunidades de acceso al crédito y al ahorro para las microempresas.

2. Promover el desarrollo de las microempresas en regiones de alta marginación, mediante a capacitación, asistencia técnica y promoción de vínculos con sectores complementarios.

A través de las Instituciones de Microfinanciamiento se entregarán, a la población objetivo, los siguientes dos tipos de apoyo:

- a) Apoyos directos a las INSTITUCIONES DE MICROFINANCIAMIENTO para que por su conducto, se concedan los microfinanciamientos a los BENEFICIARIOS INDIVIDUALES o a los GRUPOS SOLIDARIOS, que realicen actividades productivas.
- b) Apoyos a las INSTITUCIONES DE MICROFINANCIAMIENTO para el fomento de microempresas mediante actividades de promoción,

asistencia técnica y la formulación de proyectos productivos con el fin de fortalecer a estas instituciones en su papel de conducto para la canalización de los apoyos del Fideicomiso.

La población objetivo del Fideicomiso es:

GRUPOS SOLIDARIOS que cumplan con los siguientes requerimientos:

- (a) Contar con una acta de asamblea que las formalice como "GRUPO SOLIDARIO", en la cual se designe la mesa directiva que los representa.
- (b) Presentar una solicitud a la INSTITUCION DE MICROFINANCIAMIENTO quien, en su caso, la autorizará de acuerdo a su metodología. El Programa promoverá que la información de los beneficiarios tenga en la medida de lo posible la Clave Única de Registro de Población.

BENEFICIARIOS INDIVIDUALES aprobadas por la Institución De Microfinanciamiento, y que reúnan los siguientes requisitos:

- (a) Ser persona física, con probada solvencia moral, sin acceso a crédito de la banca comercial y vivir en una zona marginada urbana o rural.
- (b) Presentar de manera voluntaria ante alguna Institución de Microfinanciamiento un proyecto productivo debidamente sustentado y que cumpla los requisitos que para tal efecto establezca la referida institución.
- (c) No tener antecedentes de incumplimiento en el banco de datos de las operaciones de microfinanciamiento.

RECUPERACIÓN DE LOS APOYOS

La Institución de Microfinanciamiento, con base en un calendario de pagos, hará el pago en efectivo de las amortizaciones del crédito más los intereses correspondientes en la cuenta bancaria que para tal efecto les indique la coordinación del programa a través del manual metodológico operativo.

La Institución de Microfinanciamiento garantizará al Fideicomiso el apoyo otorgado con los pagarés que le hayan suscrito los beneficiarios por apoyos directos. Estos títulos de crédito, los conservará la Institución de Microfinanciamiento como depositario, informando mensualmente al Fideicomiso la posición que guardan estas garantías.

Los beneficiarios, para poder tener acceso a nuevos crédito, deberán haber cubierto el 100% de su adeudo anterior en los tiempos establecidos.

Las recuperaciones de los apoyos y recursos producto de los intereses cobrados a las Instituciones de Microfinanciamiento se reintegrarán al patrimonio del Fideicomiso para proseguir con el cumplimiento de sus fines.

Las Reglas de Operación, también contemplan formas de evaluación, así como responsabilidad y sanciones a la Instituciones de Microfinanciamiento, para el caso de incumplimiento de sus obligaciones.

Otro de los Programas de Apoyo a la microempresa es el contenido en el "Acuerdo por el que se dan a conocer las Reglas de Operación e Indicadores de

Evaluación y de Gestión del Programa de Centros de Distribución en Estados Unidos."

Dicho programa tiene como objeto canalizar los productos de las Micro, Pequeñas y Mediana Empresas con capacidad de exportación, a Estados Unidos de Norteamérica.

Este programa consiste básicamente en un Sistema de Comercialización México - Estados Unidos que permita la promoción, comercialización y distribución de los productos de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas mexicanas en los Estados Unidos de Norteamérica a través de Centros de Distribución en esta Nación.

Habrán Instituciones, que serán personas morales legalmente constituidas de conformidad con las leyes mexicanas, sin fines de lucro, que tengan por objeto obtener recursos y canalizarlos al Sistema de Comercialización México - Estados Unidos, así como asesorar y coordinar la distribución de dichos recursos.

El Sistema de Comercialización, será integrado por un grupo de corporaciones, sin fines de lucro, constituidas por los particulares en territorio de los Estados Unidos de América con el objeto de proporcionar los canales de promoción, comercialización y distribución de las empresas. Estas corporaciones, tendrán para su operación "Centros de Distribución".

Así pues, los beneficiarios finales serán las empresas que cumplan con los siguientes requisitos:

- Ser una persona física o moral legalmente constituida conforme a las leyes mexicanas con el objeto de lleva a cabo actividades económicas para la producción o el intercambio de bienes o servicios para el mercado.
- Estar clasificada como micro, pequeña y mediana empresa.
- Gozar de probada solvencia moral y económica.
- Tener potencial exportador y comprobarlo mediante un Proyecto de Exportación.
- Contar con el dictámen de validación de algún organismo promotor que se encargue de detectar empresas con capacidad y/o potencial exportador.
- Aceptar todas las normas y disposiciones establecidas por el Sistema de Comercialización México - Estados Unidos.

Estas empresas podrán recibir los apoyos, hasta por un periodo de tres años, sujeto al cumplimiento anual de los objetivos del Programa de Exportación. A partir del cuarto año, las empresas podrán permanecer en los Centros de Distribución, siempre y cuando esto sea aprobado y cubran al 100% de los costos derivados de su permanencia.

En ningún caso, las empresas podrán ser beneficiadas con más del 1% de los recursos asignados al programa.

La Dirección General de Programación, Organización y Presupuesto de la Secretaría de Economía otorgará a la Dirección General de Promoción de esta misma Secretaría los recursos acordes al presupuesto autorizado en el Presupuesto de Egresos de la Federación del año fiscal de que se trate. Dichos recursos

ascienden a la cantidad de \$29,000,000.00 (VEINTINUEVE MILLONES DE PESOS 00/100 M. N.) para el ejercicio fiscal de 2001.

Las Instituciones, también podrán obtener recursos extraordinarios que deberán ser aplicados al cumplimiento y fines del Programa de Exportación.

105A

CAPITULO II
IMPORTANCIA Y CARACTERISTICAS DE LA
MICROEMPRESA EN MEXICO

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

CAPITULO II

IMPORTANCIA Y CARACTERÍSTICAS DE LA MICROEMPRESA EN MÉXICO

1. Importancia de la Microempresa en México

A lo largo de la presente investigación se ha enfatizado la importancia de la microempresa en México. El Gobierno Federal reconoce que las micro, pequeñas y mediana empresas son de suma importancia en nuestra economía, representando el 90% del total de empresas constituidas que emplean a más del 42% de la población económicamente activa y contribuyen en alrededor del 23% del Producto Interno Bruto.

Se puede afirmar que México, desde el punto de vista productivo, es un país de micros y pequeñas empresas, no sólo industriales sino en todas las actividades económicas tales como comercios, servicios, transportes, agricultura y ganadería, entre otros.

Las pequeñas unidades productivas, en una forma poco visible y a veces agrupadas en sectores informales, sostienen un modo específico de desarrollo y de reproducciones económica y social, que han permitido la sobrevivencia de los grupos sociales más vulnerables durante los crueles lapsos de crisis económicas que ha atravesado el país, brindando empleos y fuentes de ingreso. De ahí que, como se ha visto a lo largo de este estudio, los diferentes gobiernos, han dado

apoyos e implementado programas con el objeto de fortalecer este sector productivo de las microempresas.

La importancia de la microempresa en México ha sido relevante desde tiempos prehispánicos, sobre todo la producción industrial a pequeña escala fue muy importante durante tres siglos ya que ésta tomaba la forma de asociaciones de artesanos y gremios, quienes siempre buscaban el control de la política industrial, se luchaba contra los importadores de manufacturas europeas, los artesanos clandestinos y algunos grandes talleres.

Con la Constitución Política de nuestro país del año 1857 se declaró la libertad de profesión, industria y trabajo y se prohibieron los monopolios y estancos, con lo cual se dio a la microempresa apoyo legal, sin embargo, la falta de capital y de tecnología abrieron las puertas a la inversión extranjera, lo cual trajo beneficios a los políticos quiénes la apoyaron sin limitación alguna. Aún después de la Revolución, los grandes empresarios mexicanos, que se vieron beneficiados por las políticas del estado se constituyeron como burguesía industrial y en muchos casos se subordinaron al capital extranjero, ante tal situación la microempresa se vio gravemente afectada, no obstante lo anterior, el potencial estratégico intrínseco de la microempresa ha atraído la atención de todos los gobiernos, máxime que siempre ha sido defendida por el gran grupo de personas que goza de su beneficio.

La microempresa engloba una serie de características, tales como la poca exigencia de capital, poca dependencia tecnológica, su inclinación al mercado popular y sobre todo, su capacidad de generar empleos; que le da un papel preponderante en la vida económica de cualquier país.

Sobre lo anterior, se abundará en el siguiente apartado, ya que en el mismo se enfatizará sobre la adaptación y capacidad de sobrevivencia de que gozan las microempresas.

2. Adaptación y capacidad de sobrevivencia de las microempresas

Las pequeñas unidades de producción de las que se habla en la presente investigación, son núcleos que facilitan la circulación de capital, y la división del trabajo, sobre todo en las zonas conurbanas y rurales con baja productividad agrícola, densamente pobladas.

La mayoría de las microempresas trabajan con materias primas y maquinaria que provienen de las grandes empresas, frecuentemente aprovechan de éstas los desperdicios y las máquinas descontinuadas que han sido desechadas por las empresas de mayor dimensión, con lo que se crea una relación de interdependencia entre estos dos tipos de empresa.

Los salarios de la microempresa son generalmente bajos, lo cual da lugar a una producción menos costosa y con un amplio margen de ganancia sobre todo si se trata de un trabajo familiar.

Otra característica estratégica de la pequeña empresa -según dice el autor Carlos Alba Vega- es la preparación que las microempresas brinda a sus miembros, ya que las personas obtienen dentro de la microempresa conocimientos y técnicas que más tarde pueden ser trasladados a las grandes empresas, sin que éstas tengan que invertir demasiado en la capacitación de sus empleados. Por lo que la microempresa tiene el potencial de capacitar a la gente que en ella labora, quien con ese conocimiento puede aspirar a mejores oportunidades laborales.

Sin embargo, no solo existe transferencia de trabajadores de la micro a la mediana o gran empresa, sino que también se da a la inversa ya que como una forma adicional de ingresos, los trabajadores de grandes empresas se vuelven al sector informal, máxime si existe insatisfacción con las condiciones de empleo, por lo que es atractivo iniciar un pequeño negocio.

Otro factor que da importancia a la microempresa, es la alta capacidad que tiene de asumir cierto tipo de riesgos que le transmiten las empresas de dimensiones mayores, ya que es frecuente que durante los fenómenos inflacionarios haya bajo poder adquisitivo de la población, con lo cual se desploman los mercados, las grandes empresas despiden a una parte de su personal sobre todo a los obreros no calificados y suspenden su producción. Ante lo cual las empresas encargan una parte de su producción a pequeños talleres. Por ejemplo "de acuerdo con la encuesta industrial en Jalisco, el 11% de las empresas de la entidad transfieren materias primas o partes de productos para ser transformados en otros establecimientos. Las dos terceras partes, encargan el trabajo a talleres, 13% a domicilio y la cuarta parte a otros establecimientos. Según la misma fuente, es en la gran industria (23 a 25%) donde se da la mayor proporción de empresas que encargan parte de la producción. Sin embargo, se sabe que el sistema de maquila (sobre todo en las ramas del vestido, del calzado, muebles y metalmecánica) es más importante que declarado oficialmente, porque buena parte de su producción se efectúa en forma clandestina dentro del sector informal. Además, gran parte de la pequeña producción industrial está articulada con capital comercial"⁶⁵

Una estrategia adoptada por las pequeñas empresas en momentos de crisis, es la de intensificar y diversificar el trabajo familiar.

⁶⁵ ALBA VEGA, Carlos, Op. Cit. Pag. 100-101.

En las pequeñas empresas existe poca tensión entre el patrón y el trabajador, debido a la cercanía del trato entre estos. Así también sus asalariados no disponen de formas de organización que les permitan negociar sus intereses, tal como lo es el sindicato; por lo que tampoco cuentan con algunas ventajas mínimas de las que deberían gozar. Sin embargo los problemas de autoridad y beneficios del trabajador no se prestan a grandes discusiones ni luchas sociales, lo cual permite que no haya tensión ni problemas que afecten en lo económico en las pequeñas empresas.

Otra de las contribuciones de la microempresa, es que es un importante semillero de empresarios, ya que cualquier persona con visión y trabajo puede convertirse en un empresario. Muchas de las personas empiezan a trabajar inicialmente en una gran empresa para así capitalizarse, adquirir experiencia y posteriormente emprender un "negocio" que sea propio y algún día convertirlo en una empresa de buen nivel. Siempre subsiste la ilusión de "independizarse" y "trabajar por su cuenta", solo depende de la mentalidad con la que se inicie y de las cualidades que se tengan para ello. Son bien sabidas diversas anécdotas que versan sobre la persona que inició sobre un pequeño negocio y que a base de esfuerzo y tenacidad logren empresas exitosas.

No se puede dejar a un lado la integración social y nacional que las microempresas artesanales han aportado al país, quiénes han sido el prototipo de lo genuinamente autóctono de lo mexicano, a través de la artesanía, con lo que se demuestra el sentido ideológico de la microempresa.

Un caso especial es el que presenta la microempresa familiar donde, el parentesco o la amistad convierten los conflictos laborales en personales; sin embargo, también existe el caso contrario, donde la estrecha relación entre el patrón y el trabajador va más allá de las meras relaciones laborales sino que

traspasa al mundo familiar e interior de lo empleados, lo cual redunda en una comprensión que trae como consecuencia una cohesión y unidad en el trabajo.

Ahora bien, en este tipo de microempresas, es frecuente que llegado un cierto nivel de crecimiento, las utilidades no se reinviertan en el mismo negocio para acrecentarlo, sino que se destina a la compra de inmuebles o a la creación de otras pequeñas empresas, lo cual trae como consecuencia más empleos y elevación en el nivel de vida de los trabajadores, da capacidad de maniobra ante el fisco, lo cual sigue propiciando la unidad en lo pequeño.

3. Programas gubernamentales de apoyo a la microempresa.

A continuación se describen los programas que el Gobierno Federal ha instaurado para apoyar a las microempresas, a saber:

- I. Fondo Nacional de Apoyos para Empresas en Solidaridad (FONAES).
- II. Fondo de Microfinanciamiento a Mujeres Rurales (FOMMUR).
- III. Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario (PRONAFIM).
- IV. Programa Marcha Hacia el Sur.
- V. Fondo de Apoyo a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (FAMPYME).
- VI. Programa de Centros de Distribución, del Centro para el Desarrollo de la Competitividad Empresarial (CETRO) y de la Red Nacional de Centros Regionales para la Competitividad Empresarial (CRECE).
- VII. Programa de Centros de Distribución en Estados Unidos.
- VIII. Fondo de Fomento a la Integración de Cadenas Productivas (FIDECAP).
- IX. Fondo de Apoyo para el Acceso al Financiamiento de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (FOAFI).
- X. Fideicomiso de Fomento Minero (FIFOMI).
- XI. Fondo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (FMPYME).

- XII. Programa de Desarrollo Productivo de la Mujer.
- XIII. Programa de la mujer campesina.
- XIV. Programa de Banca Social y Microcréditos.⁶⁶

I.- FONDO NACIONAL DE APOYOS PARA EMPRESAS EN SOLIDARIDAD (FONAES)

Objetivo: Buscar la capacidad empresarial integral de las personas de bajos ingresos a través de la prestación de diversos servicios orientados a facilitar el acceso de las mismas al crédito, al microcrédito, a capital de riesgo y a la formación de habilidades empresariales y administrativas básicas.

Características: El FONAES promueve, desarrolla y consolida vocaciones y capacidades empresariales de personas, familias, o grupos de personas que viven en condiciones de pobreza, con un enfoque de desarrollo regional, productivo y sustentable para mejorar su calidad de vida. Sus objetivos y acciones se encaminan a facilitar el proceso de desarrollo económico a partir del apoyo a proyectos productivos, afirmando su vocación social mediante el apoyo a la población en situación de pobreza, mediante el impulso a la operación de pequeños negocios viables.

⁶⁶ INFORME DE EVALUACIÓN CORRESPONDIENTE AL TERCER TRIMESTRE DEL EJERCICIO FISCAL DE 2002 SOBRE EL PRESUPUESTO EJERCIDO, A NIVEL DE CAPITULO Y CONCEPTO DE GASTO, ASI COMO EL CUMPLIMIENTO DE METAS Y OBJETIVOS CON BASE EN LOS INDICADORES DE RESULTADOS ESTABLECIDOS EN LAS REGLAS DE OPERACIÓN DE LOS FONDOS Y PROGRAMAS A CARGO DE LA SECRETARÍA DE ECONOMÍA, SEÑALADOS EN EL ARTÍCULO 64 DEL DECRETO DE PRESUPUESTO DE EGRESOS DE LA FEDERACIÓN PARA EL EJERCICIO FISCAL 2002.

II.- FONDO DE MICROFINANCIAMIENTO A MUJERES RURALES (FOMMUR)

Objetivo: Establecer un mecanismo de microfinanciamiento a favor de las mujeres rurales por conducto de organismos intermediarios, para fomentar la inversión productiva, impulsar el ahorro y propiciar la capitalización del sector rural.

Características: Estos microfinanciamientos se caracterizan por ser accesibles a fin de impulsar proyectos de inversión productiva, generadores de autoempleo e ingresos, recuperables a corto y mediano plazo. La mecánica del programa tiene dos etapas, en la primera de ellas el FOMMUR otorga apoyos de dos tipos:

1. Líneas de crédito para otorgar microcréditos, recuperables a una tasa de interés positiva en términos reales.
2. Recursos no recuperables, pero decrecientes en el tiempo, para actividades de promoción, capacitación, asistencia técnica y adquisición de infraestructura, con objeto de favorecer su desarrollo.

En la segunda etapa los OI otorgan microcréditos a las mujeres rurales bajo la siguiente mecánica:

1. Los microcréditos se otorgan a mujeres que viven en el medio rural en condiciones de pobreza y se organizan en grupos solidarios.
2. Estos grupos se forman con mujeres que habitan en una misma localidad y aceptan obligarse colectivamente a responder por los préstamos de toda integrante del grupo que no cumpla con el pago de su crédito.
3. Por lo anterior no se requiere entregar garantías para respaldar el pago de los microcréditos.

4. Al constituirse un grupo solidario las mujeres que lo integran asumen un compromiso de ahorro semanal cuyo monto lo fijan ellas mismas. Las propias mujeres del grupo recaban los recursos ahorrados y deciden el uso que darán a los mismos.
5. El financiamiento se otorga como una secuencia de cuatro préstamos con un monto inicialmente reducido, pero que crece en cada préstamo posterior. La devolución de los préstamos se realiza a corto plazo y el acceso a préstamos sucesivos está condicionado a que se pague el que se haya contratado previamente.
6. La tasa de interés que se paga por los microcréditos es determinada a través de las condiciones de su mercado.

III.- PROGRAMA NACIONAL DE FINANCIAMIENTO AL MICROEMPRESARIO (PRONAFIM)

Objetivo: Crear las condiciones adecuadas que permitan el acceso a servicios de financiamiento a individuos de escasos recursos con capacidad e iniciativa productiva a fin de otorgarles la oportunidad de alcanzar, por sí mismos, mejores condiciones de vida en forma permanente al incorporarse a la actividad productiva del país.

Características: Para lograr su objetivo, el programa apoya la conformación de un sistema nacional de instituciones microfinancieras que otorgan directamente microcréditos a las personas de bajos ingresos que tienen un proyecto productivo viable pero carecen de acceso a los servicios de la banca comercial. Los apoyos consisten en líneas de crédito y asistencia técnica, así como acciones de capacitación en las áreas de sistemas de información gerencial, desarrollo de tecnologías y habilidades especializadas para atraer ahorro y manejo eficiente del portafolio.

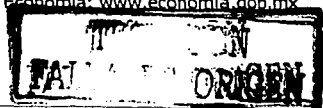
En forma previa a recibir apoyos del programa las instituciones de microcrédito deben acreditar solvencia y capacidad técnica y operativa, debido a lo cual tales instituciones pueden aplicar su propia metodología para el otorgamiento de microcréditos. A partir de la experiencia de funcionamiento del programa se sabe que el monto promedio de los microcréditos que otorgan las microfinancieras asciende a \$2,348.00.

Microfinancieras que operan en el PRONAFIM⁶⁷

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

| Nombre | Zona de Influencia |
|---|--|
| FUNDACIÓN LOS EMPRENDEDORES, I.A.P. | D.F. y Estado de México |
| "CAME", CENTRO DE APOYO AL MICROEMPRESARIO, I.A.P. | D.F. y Estado de México |
| "ADEM", ASOCIACIÓN DE EMPRESARIAS MEXICANAS, A.C. | Veracruz |
| ADMIC NACIONAL, A.C. | Nuevo León, Tamaulipas, Coahuila, Querétaro, San Luis Potosí y Yucatán |
| "FINCA", FUNDACIÓN INTEGRAL COMUNITARIA, A.C. | Morelos |
| "FINCOMUN", SERVICIOS FINANCIEROS COMUNITARIOS, S.A. | D.F. y Estado de México |
| SANTA FÉ DE GUANAJUATO, A.C. | Guanajuato |
| FAT SONORA, FUNDACIÓN DE APOYO INFANTIL, I.A.P. | Sonora |
| SANTA FÉ DE SAN LUIS POTOSÍ, A.C. | San Luis Potosí |
| "UCEPCO", UNIÓN DE CRÉDITO ESTATAL DE PRODUCTORES DE CAFÉ DE OAXACA, S.A. DE C.V. | Oaxaca |
| "FEDECOOP", FONDO SOLIDARIO DEL FRENTE DEMOCRÁTICO CAMPESINO, S.C.C., DE R.L. | Chihuahua |
| "DEMIC", DESARROLLO A LA MICROEMPRESA, A.C. | Chihuahua |
| "COPAME", FONDO 5 DE MAYO, A.C. | Puebla |
| SANTA FÉ DE JALISCO, A.C. | Jalisco |
| CAJA DEPAC POBLANA, S.C. DE R.L. | Puebla |
| ADMIC OAXACA, A.C. | Oaxaca |
| ADMIC SAN LUIS POTOSÍ, A.C. | San Luis Potosí |

⁶⁷ Información publicada en la página Web de la Secretaría de Economía: www.economia.gob.mx



| | |
|--|--|
| SANTA FÉ DE CUERNAVACA | Morelos |
| "ALSOL CHIAPAS", ALTERNATIVA SOLIDARIA CHIAPAS, A.C. | Chiapas |
| "DESMUNI", DESARROLLO SUSTENTABLE PARA LA MUJER Y LA NIÑEZ, A.C. | Chiapas |
| "ACCEDDE", ACCIÓN CIUDADANA PARA LA EDUCACIÓN, LA DEMOCRACIA Y EL DESARROLLO, A.C. | Jalisco |
| UNIÓN DE CRÉDITO PROGRESO, S.A. DE C.V. | Chihuahua |
| "CONEA", CONSULTORA PARA NEGOCIOS AGROINDUSTRIALES, S.C. | Campeche, Chiapas y Yucatán |
| "COBANARAS", FEDERACIÓN ESTATAL DE SOCIEDADES DE SOLIDARIDAD SOCIAL | Sonora |
| "CONSERVA", CONSULTORES DE SERVICIOS VARIOS, A.C. | Chiapas e Hidalgo |
| EMPRENDEDORES DE NUEVO LEON, A.C. | Nuevo León |
| FONDO ASUNCIÓN | Aguascalientes |
| "DESPENO", DEPÓSITO Y SERVICIOS PECUARIOS DEL NORESTE, S.A. DE C.V. | Sinaloa |
| "AUGE", DESARROLLO AUTOGESTIONARIO, A.C. | Veracruz |
| "SIEMBRA", SERVICIOS INTEGRALES A MUJERES EMPRENDEDORAS | Estado de México |
| ESPACIOS ALTERNATIVOS, S.C. | Oaxaca |
| "SOLIDUM", SOCIEDAD COOPERATIVA DE AHORRO Y PRESTAMO, S.C. DE R.L. | Estado de México |
| "FES", FUNDACIÓN ECONOMÍA SOLIDARIA, A.C. | Estado de México, D.F. y Chiapas |
| "DEAC", DESARROLLADORA DE EMPRENDEDORES, A.C. | Estado de México |
| GRAMEEN TRUST CHIAPAS, A.C. | Chiapas |
| "SADEC", SALUD Y DESARROLLO COMUNITARIO DE CD. JUÁREZ, A.C. | Chihuahua |
| FUNDACIÓN REALIDAD, A.C. | Morelos, Estado de México, Oaxaca y Veracruz |

IV.- PROGRAMA MARCHA HACIA EL SUR

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Objetivo: El propósito fundamental del programa se inscribe en el objetivo del Gobierno Federal de impulsar el desarrollo de las regiones con mayores rezagos y en asegurar un desarrollo regional y nacional más equilibrado. En tal sentido, su

objetivo es generar las condiciones para alcanzar mayores niveles de desarrollo en los estados de Campeche, Chiapas, Guerrero, Oaxaca, Tabasco y Veracruz, que constituyen la región Sur-Sureste, así como municipios con altos índices de marginación en los estados de Aguascalientes, Coahuila, Chihuahua, Durango, Hidalgo, Jalisco, México, Michoacán, Morelos, Nayarit, Nuevo León, Quintana Roo, Puebla, San Luis Potosí, Tamaulipas, Yucatán y Zacatecas.

Características: El Programa se propone enfrentar dichos rezagos a través del fomento a la inversión nacional y extranjera por medio del estímulo al establecimiento de plantas productivas que generen empleos permanentes y bien remunerados, así como impulsar el desarrollo regional y fomentar una cultura industrial y empresarial entre los habitantes de la región.

V.- FONDO DE APOYO A LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (FAMPYME)

Objetivo: Incrementar la competitividad de las PYMES, en el ámbito del desarrollo empresarial y del conocimiento, para que generen, adopten o mejoren sus procesos operativos, administrativos y de gestión para fortalecer su participación en los mercados nacional e internacional.

Características: El programa está orientado a brindar herramientas a las PYMES para impulsar su competitividad desde el ámbito del desarrollo de sus procesos, operación y formación de habilidades empresariales de sus operadores, para consolidar así su crecimiento y productividad, así como favorecer una adecuada inserción en las cadenas productivas industriales, comerciales y de servicio.

VI.-CENTRO PARA EL DESARROLLO DE LA COMPETITIVIDAD EMPRESARIAL (CETRO) Y CENTROS REGIONALES PARA LA COMPETITIVIDAD EMPRESARIAL (CRECE)

Objetivo: Apoyar a las micro, pequeñas y medianas empresas mexicanas para que por sí mismas logren su desarrollo a través de la identificación de sus necesidades y el acercamiento de las herramientas apropiadas para ser competitivas.

Características: Este programa ofrece servicios de consultoría por medio de la realización de un diagnóstico integral y la formulación de un plan de acción y su seguimiento. Los servicios de capacitación empresarial consisten en la transmisión de conocimientos, experiencias y metodologías que permiten al participante resolver problemas en el manejo de los negocios y plantear alternativas de solución más adecuadas.

VII.- PROGRAMA DE CENTROS DE DISTRIBUCIÓN EN ESTADOS UNIDOS

Objetivo: Incrementar la presencia de las PYMES mexicanas en los mercados internacionales y su participación en los montos totales de exportación, a través de un esquema de apoyos temporales en promoción, comercialización y distribución de productos nacionales.

Características: La estrategia para consolidar la oferta exportable de las PYMES incluye el establecimiento de espacios de promoción y comercialización de productos mexicanos en el exterior. Para ello se considera la participación, directa o indirecta, de multiplicadores de apoyo en el fomento de la competitividad de las empresas, como dependencias de gobiernos estatales y municipales, cámaras,

asociaciones, confederaciones, consejos y organismos empresariales e instituciones educativas, entre otros.

VIII.- FONDO DE FOMENTO A LA INTEGRACIÓN DE CADENAS PRODUCTIVAS (FIDECAP)

Objetivo: Establecer un mecanismo de apoyo financiero para impulsar la integración de las micro, pequeñas y medianas empresas a la cadena productiva nacional, comercial y de servicios, promoviendo y facilitando la identificación de oportunidades de negocio, fomentando la constitución de fondos de garantías y apoyando proyectos de alto impacto para diversos sectores o regiones productivas del país.

Características: Fortalecer los eslabones que integran las cadenas productivas del tejido industrial del país es una de las más altas prioridades del Programa de Desarrollo Empresarial, con el fin de convertirlas en detonadores del desarrollo regional, del mercado interno y de la generación de más y mejores empleos.

IX.- FONDO DE APOYO PARA EL ACCESO AL FINANCIAMIENTO DE LAS MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS (FOAFI)

Objetivo: Fomentar y constituir esquemas e instrumentos que apoyen el acceso de las PYMES a los servicios del Sistema Financiero Nacional.

Características: El FOAFI tiene como propósito generar las condiciones para el acceso al crédito y el financiamiento de las PYMES, apoyándolas en su viabilidad financiera y proveyendo instrumentos que les permitan el acceso al financiamiento.

Así, podrá instrumentar acciones para que la banca de desarrollo y la banca comercial realicen en forma más expedita la tramitación del crédito para que todas aquellas PYMES que requieran financiamiento lo puedan obtener con mayor facilidad.

X.- FIDEICOMISO DE FOMENTO MINERO (FIFOMI)

El Fideicomiso de Fomento Minero (FIFOMI) es una entidad pública del Gobierno Federal coordinada por la Secretaría de Economía, encargada de conducir la política de fomento minero del país. No recibe aportaciones del erario y su finalidad es fomentar el desarrollo de la minería nacional mediante apoyos financieros y asistencia técnica para los pequeños productores y las empresas dedicadas a las actividades de exploración, explotación, beneficio, comercialización, industrialización y consumo de minerales y sus derivados.

XI. FONDO PARA LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESAS (FMPYME)

El Fondo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresas establece mecanismos de apoyos financieros como el acceso inicial al crédito y al microcrédito, la aportación de capital de riesgo, la creación de fondos de garantía y la provisión de capacitación en la conformación de microempresas, todos ellos en favor de personas y grupos solidarios organizados de bajos ingresos que tradicionalmente no acceden a la banca comercial formal, pero que cuentan con capacidades productivas. Dichos apoyos se canalizaran directamente o por conducto de instituciones intermediarias. Llamadas microfinancieras.

XII. PROGRAMA DE DESARROLLO PRODUCTIVO DE LA MUJER

El objetivo primordial de este programa, radica en proporcionar oportunidades de desarrollo que eleven la calidad de vida de las mujeres que habitan en zonas rurales y urbanas de rezago y marginación; asimismo, en fomentar el desarrollo de actividades prioritarias, de interés general, a través de la ejecución de acciones y proyectos productivos.

XIII PROGRAMA DE LA MUJER CAMPESINA

El propósito de este programa es promover la participación de la mujer campesina organizada en el desarrollo y en el mejoramiento de su comunidad, mediante el financiamiento de proyectos productivos sustentables y recuperables en el corto y en el mediano plazos que, asimismo, generen bienes y servicios que contribuyan al bienestar de las familias en el campo.

El programa se basa en el reconocimiento a la capacidad de autodeterminación y al conocimiento de las mujeres campesinas respecto a sus propias necesidades y capacidades; en la sencillez de los trámites para obtener los apoyos; en la participación corresponsable de las beneficiarias; en la confianza en su capacidad para cumplir con los compromisos asumidos y, asimismo, en la sustentabilidad del propio programa, por medio del cumplimiento de los compromisos crediticios.

XIV PROGRAMA DE BANCA SOCIAL Y MICROCRÉDITOS

El objetivo de este programa es crear las condiciones necesarias que permitan el acceso a servicios de microfinanzas a individuos y grupos sociales que se encuentran en regiones de pobreza, con iniciativas productivas que les den la

oportunidad de alcanzar, por sí mismos, mejores condiciones de vida de forma permanente al incorporarse a la actividad productiva del país.

Para lograr su objetivo, el programa apoyará la consolidación de microfinancieras, instituciones a través de las cuales se otorgarán los microcréditos, que ofrecen sus servicios a los microempresarios rurales o urbanos. Entre otros servicios se les apoyará con asistencia técnica, capacitación en las áreas de sistemas de información gerencial, desarrollo de tecnologías y habilidades especializadas para atraer ahorro y manejo eficiente del portafolios.

El microcrédito se distingue de los servicios financieros tradicionales en los siguientes puntos: emplea garantías no tradicionales, como la capacidad de generación de efectivo y el compromiso moral y social; son préstamos pequeños, a corto plazo y con pagos parciales, a una tasa de interés que permite la sustentabilidad del programa; el análisis y determinación del monto se basa en el flujo de efectivo; pretende establecer una relación de largo plazo con el cliente a partir de préstamos pequeños, subsecuentes y crecientes; se complementa con metodologías educativas de acompañamiento a la producción y de desarrollo del individuo.

122A

CAPITULO III
ANALISIS DE LOS FACTORES QUE AFECTAN LA
MICROEMPRESA EN MEXICO

CAPITULO III

ANÁLISIS DE LOS FACTORES QUE AFECTAN LA MICROEMPRESA EN MÉXICO

1.- La microempresa ante los retos del neoliberalismo y la globalización.

Durante las últimas décadas, el país y el mundo entero se ha visto afectado por fenómenos de singular importancia como son el neoliberalismo y la globalización. Estos procesos han afectado en todos los aspectos la vida de las personas y los sistemas de los países en general. En nuestro país, la crisis económica que estalló en 1982, la apertura comercial que se formalizó en 1986 con la incorporación de México al GATT, y la firma del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá que empezó a operar en 1994, han sido los principales indicadores de los fenómenos a los que nos referimos, sin dejar a un lado las recientes políticas económicas implementadas por nuestro actual gobierno, propulsor de la inversión extranjera en México como forma de capitalizar al país.⁶⁸

Después de la apertura comercial empezaron a entrar al país diversos productos, tales como calzado defectuoso, ropa usada, artículos domésticos de baja calidad, entre otros, principalmente, provenientes de Estados Unidos y del Sudeste de Asia, lo cual afectó mucho a la microempresa sobre todo a la industrial.

Obviamente, lo anterior se vio agravado por la falta de defensa del productor nacional frente a mercados internacionales que frecuentemente operan

⁶⁸ ALBA VEGA, Carlos, Op. Cit. Pag. 117.

con competencia desleal. En México no se le dio la importancia debida al impacto que las importaciones a grandes escalas traerían al producto nacional y al empleo.

La liberación comercial y la desregulación económica ha favorecido a los grandes conglomerados industriales y comerciales, y a las empresas medianas asociadas o que prestan servicios a empresas de mayor tamaño.

El impacto de la apertura comercial ha sido diferente en cada región del país, por ejemplo: en los estados de Puebla y Jalisco la apertura comercial ha sido devastadora para la pequeña y mediana industria productora de bienes de consumo final. En Nuevo León, el tejido industrial pequeño y mediano no ha sido tan afectado ya que están vinculado a las medianas industrias, además de que la mayoría de los pequeños establecimientos están vinculados a asociaciones.⁶⁹

"En las grandes ciudades como México, Guadalajara, Monterrey, Puebla, León, Ciudad Juárez, Tijuana, Torreón y Mérida, entre otras, muchos industriales cerraron la fabrica pero se lanzaron a comercializar productos importados. El nuevo nicho de los años 90's ha sido, sin lugar a dudas, la comercialización de productos o servicios extranjeros.

En el ámbito de los servicios, se destaca el auge de las franquicias de todo tipo: comida rápida, seguros médicos, correos privados y mensajería, salones de belleza, reparaciones automotrices, tintorerías, despachos contables y corporativos, vestido etc.

En el terreno productivo, también han proliferado las asociaciones o coinversiones con capitales extranjeros que poseen marcas de prestigio en una amplia gama de productos de consumo. Una alternativa que se promueve por las autoridades mexicanas a través de Secofi y Nafín son las empresas integradoras y

⁶⁹ CALVO, Thomas, Et. al. Op. Cit. Pag. 220-222.

las uniones de crédito que cuentan con facilidades y apoyos diversos para salir adelante".⁷⁰

Lo anterior, ha traído como consecuencia que los productos suban de precio toda vez que provienen de franquicias o de asociaciones productivas, haciéndose accesibles solamente a consumidores de mediano y de alto ingreso de las zonas altamente urbanizadas.

"Los dirigentes empresariales del sureste mexicano han planteado que el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá puede profundizar las diferencias entre el México de 'Primer Mundo' en el norte y el México de 'Tercer Mundo' ".⁷¹

Si bien es cierto que existe una gran diferencia entre el avance económico del norte y del sur del país, también lo es que al interior de cada región las diferencias también se ponen de manifiesto, por ejemplo, las exportaciones que hacen las maquiladoras de la frontera norte están sustentadas en las ínfimas condiciones de trabajo que sufren los obreros que en ellas trabajan, es decir, el estado fronterizo del que se trate brilla por su auge exportador, sin embargo, un importante porcentaje de su población vive en el "Tercer Mundo" , expuesto a enfermedades y riesgos de trabajo, sin seguridad laboral y con condiciones sanitarias y ambientales indignas.

Todo lo anterior ha traído como consecuencia el surgimiento de lo que se le ha llamado "economía paralela" basada en los mercados informales, los cuales tienen como consumidores a aquellos que no pueden acceder al mercado de marcas y franquicias donde todo se comercializa a altos precios.

⁷⁰ Ibidem. Pag. 224.

⁷¹ Ibidem. Pag. 225

"A nivel nacional, el mercado paralelo donde se combina informalidad productiva, piratería de marcas, falsificación o imitación de productos de prestigio, comercialización de productos de segunda mano, producción casera o artesanal de productos diversos como alimentos, desayunos, comidas, ropa, juguetes, reparaciones, cuidados de niños, prestación de servicios domésticos diversos, atención médica, capacitación, préstamos y financiamientos, etc."⁷²

Este tipo de economía paralela o mercado informal ha puesto de manifiesto la capacidad de las micro y pequeñas empresas para sobrevivir, ya que son las que atienden los mercados locales o regionales que no pueden acceder al mercado global.

Un pequeño productor informal, muchas veces produce los bienes y servicios que consume el trabajador del sector moderno, ya que éste se inclina a la compra de productos más baratos con el fin de obtener satisfactores a bajo costo.

Inclusive, una parte de los ingresos del trabajador del sector moderno puede originarse en transacciones informales de producción o comercialización en el mismo espacio laboral formal.

⁷² *Ibidem*, Pag. 226.

2.- Política macroeconómica

Como parte de un sistema económico, la microempresa es afectada por la política macroeconómica implementada por el Gobierno Federal así como por el entorno macroeconómico que nace a consecuencia de factores internos (la política implementada) y externos (situación mundial).

La política macroeconómica es el "conjunto de decisiones relativas al funcionamiento global de la actividad económica adoptadas con el fin de influir no sólo sobre el comportamiento de individuos, segmentos concretos o sectores de la actividad económica, sino sobre todos ellos de manera agregada."⁷³

Teóricamente, la política macroeconómica tiene como objetivos los siguientes: "producción (elevado nivel, rápida tasa de crecimiento), empleo (lograr elevar el nivel de empleo o bajar el nivel de desempleo involuntario), estabilidad del nivel de precios con libertad de mercados, equilibrio exterior (equilibrio entre las exportaciones y las importaciones y estabilidad del tipo de cambio)."⁷⁴

La microempresa, como todos los demás sujetos inmersos en un sistema económico, no puede desarrollarse en un entorno macroeconómico inestable e incompetente, por lo cual, el Gobierno Federal debe ser cuidadoso en cuanto al diseño de la política macroeconómica que aplica, ya que la falta de fundamento o la improvisación al planearla, son errores que la sociedad termina pagando a muy alto costo.

⁷³ TORRES LOPEZ, Juan. Reflexiones para una política macroeconómica alternativa. Pag.2. Dirección de página web: http://web_personal.uma.es/de/JUANTORRES/capitulos/Sistema.pdf.

⁷⁴ Ibidem. Pag. 5

Dentro de la política macroeconómica actual destaca:

1.- La apertura comercial a través de tratados de libre comercio.

2.- El mantenimiento de una política de tipo de cambio flotante, con lo que se pretende evitar la apreciación errónea del mismo.

3.- El fomento a la infraestructura física consistente en otorgar un papel más relevante a la inversión privada, mediante la desregulación y privatización de los sectores de transporte, energía y telecomunicaciones, entre otros.

4.- El fomento a la infraestructura tecnológica donde se pretende promover la protección a la propiedad industrial, la transferencia de tecnología del exterior, el desarrollo tecnológico, la calidad y la aplicación de tecnologías y sistemas de calidad en las empresas mexicanas.

5.- En relación a la infraestructura normativa, las principales acciones que se han dirigido a la revisión completa y desregulación de trámites empresariales.

6.- La política crediticia comprende la desregulación del sistema financiero, así como el apoyo específico a la industria a través de la banca de desarrollo.

7.- Los programas sectoriales de competitividad, que implican un papel un poco más intervencionista por parte del gobierno, implementados para resolver problemas específicos de ciertas ramas en materia de regulación, comercio o productividad.

8.- Esquemas de apoyo a la integración de cadenas productivas para apoyar la formación de agrupamientos industriales.

9.- Promoción de exportaciones, comprende diversos programas de importación temporal, agilización de trámites y otros programas específicos, orientados a promover el aprovechamiento de oportunidades comerciales con el exterior.⁷⁵

Durante los últimos años la política macroeconómica ha sido poco intervencionista, sobre todo si se compara con la política que se adoptaba en décadas anteriores donde se fomentaba una estructura productiva orientada hacia el mercado doméstico y crecientes niveles de intervención estatal.

Cabe destacar que la adhesión de México a la Organización Mundial de Comercio (OMC) y la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) imponen ciertos límites al alcance de la política industrial de México en la actualidad. La OMC restringe el uso de la protección comercial y el subsidio a la exportación como instrumentos de promoción industrial, mientras que el TLCAN obliga a dar trato nacional y no imponer requisitos de desempeño a inversionistas extranjeros.⁷⁶ Sin embargo, en los países desarrollados de altos ingresos, se gasta cinco veces más en subsidios que lo que destinan a la asistencia social al desarrollo.⁷⁷

Obstáculos a la competitividad empresarial

Dentro del entorno macroeconómico, los mayores obstáculos que enfrentan las empresas para ser competitivas son los siguientes:

⁷⁵GARAY, Jorge Luis(coord.). La Industria de América Latina ante la Globalización Económica. Edit. Gargraphics, S.A., Santafé, Colombia, 199. Pags. 498-499.

⁷⁶ Idem.

⁷⁷ INTERVENCIÓN DE LA DELEGACIÓN DE MEXICO ANTE LAS NACIONES UNIDAS EN EL DEBATE DEL TEMA 84A DEL 57 PERIODO DE SESIONES DE LA ASAMBLEA GENERAL "CUESTIONES DE POLÍTICA MACROECONÓMICA: COMERCIO INTERNACIONAL Y DESARROLLO". Nueva York, 11 de noviembre de 2002.

1. Caída del mercado y del poder adquisitivo de la población que reducen el consumo y afectan la demanda de la empresa.

2. Periodos recesivos recurrentes. La economía mexicana en los últimos veinte años ha caído en periodos recesivos recurrentes que obligan a las empresas a trabajar por debajo de su capacidad productiva, lo cual eleva los costos unitarios de producción y afectan las decisiones de inversión a largo plazo que se basan en las expectativas de crecimiento.

3. Tipo de cambio real no competitiva (TCR). La tasa de sobrevaluación cambiaria se estima por el Global Competitiveness Report entre 25 y el 30%. La apreciación del tipo de cambio afecta a las exportaciones así como a la producción interna que tiene y que compite y es desplazada por importaciones subsidiadas bajo la paridad actual.

4. Condiciones crediticias no competitivas. Un sistema financiero competitivo es aquel capaz de satisfacer la demanda de crédito para la inversión. Y en México el crédito bancario casi es ausente. En disponibilidad de crédito, México ocupa el último lugar según The World Competitiveness Report 2001.⁷⁸

El siguiente cuadro comparativo, realizado por la Secretaría de Economía para su presentación titulada "Política Económica para la Competitividad", nos muestra de manera breve y sustanciosa las desventajas que México tiene para el desarrollo empresarial, con respecto de China y otros países asiáticos.

⁷⁸ "Programa de Competitividad Internacional del Distrito Industrial o Cluster-Cuero-Calzado de Guanajuato". Cámara de la Industria del Calzado de Guanajuato (CICEG). Dirección página web: www.contactopyme.gob.mx Pág. 481.

CUADRO COMPARATIVO DEL ENTORNO MACROECONOMICO DE MEXICO Y OTROS PAÍSES COMPETIDORES

| | México | China | Otros Países Asiáticos |
|----------------------------------|--|---|--|
| Incentivos Fiscales | <ul style="list-style-type: none"> • Crédito fiscal a proyectos de I y D • Exenciones de los Estados a impuestos locales • Depreciación acelerada | <ul style="list-style-type: none"> • Sectores y Zonas prioritarias tienen exenciones y tasas de ISR reducidas (0,7.5,15 y 24%) | Sectores y Zonas prioritarios- alta tecnología Exenciones ISR Deducciones gasto en M y Eq |
| Capacitación Mano de Obra | No hay incentivos fiscales | Exención de Impuesto a Educación | Deducibilidad de ISR |
| IVA | Devolución a empresas ALTEX | Devolución a ciertos productos | Devolución a otros productos |
| Comercio Exterior | PROSEC y Regla 8a. | Exención o reembolso aranceles a producción de exportación | Exención arancel a importación de bienes de capital y a exportación |
| Aspectos Laborales | Jornada de trabajo inflexible, altos costos indirectos | Flexibilidad en jornada, bajos costos indirectos | Flexibilidad en jornada, bajos costos indirectos |

Fuente: Presentación elaborada por la Secretaría de Economía: "Política Económica para la Competitividad". 29 de Julio de 2002.

TESIS CON
 FALLA DE ORIGEN

CUADRO COMPARATIVO DEL ENTORNO MACROECONOMICO DE MEXICO Y OTROS PAÍSES COMPETIDORES

| | México | China | Otros Países Asiáticos |
|--------------------------------|---|--|--|
| Certidumbre Jurídica | <ul style="list-style-type: none"> • Incertidumbre en reglas de operación. | <ul style="list-style-type: none"> • Reglas de operación cambian cada 20 años • Cambios no aplican a empresas establecidas | Amparos protegen a empresas establecidas- los cambios no aplican antes de resolverlo |
| Aduanas | Costo de pedimentos \$163 pesos u 8 al millar más costo de prevalidación | \$2 dólares por pedimento | A mayor volumen menor el costo |
| Acceso a Financiamiento | Banobras Bancomext (limitado) Banrural (limitado) Semarnat (limitado) | Banco Estatal de Desarrollo Banco Estatal de Exportación e Importación Banco Estatal de Desarrollo Agrícola | Varias instituciones similares |
| Restricciones a la IED | Restringida en Energía y Telefonía | Desde OMC, apertura en Energía, Telecomunicaciones, Banca y Comercialización | Apertura Generalizada |

*Fuente: Presentación elaborada por la Secretaría de Economía: "Política Económica para la Competitividad". 29 de Julio de 2002.

**TESIS CON
 FALLA DE ORIGEN**

3.- La Encuesta a Microempresarios Formales e Informales del Distrito Federal.

Dentro de la presente investigación se realizó como investigación de campo, una encuesta a las microempresas tanto del sector formal como del informal. Esta encuesta pretende ser un indicador de la capacidad de adaptación de las microempresas, así como de sus problemática, ya que si bien es cierto que se trata de una encuesta real y seria, también lo es que está limitada a un universo pequeño ya que se trata de doscientos cuestionarios o micronegocios entrevistados de una sola entidad federativa del país, lo anterior debido a los recursos con los que se cuenta así como de la magnitud de esta investigación.

Características de la encuesta

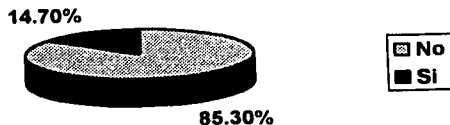
- El cuestionario aplicado consta de 5 preguntas.
- Son 200 micronegocios encuestados, 100 del sector formal (con local) y 100 del sector informal (sin local).
- El cuestionario se les aplicó a 12 micronegocios, aproximadamente, de cada Delegación Política del Distrito Federal.

RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN DE CAMPO**MICRONEGOCIOS CON LOCAL****PREGUNTA 1**

¿Conoce algún programa del gobierno para apoyar económicamente a negocios pequeños?

**PREGUNTA 2**

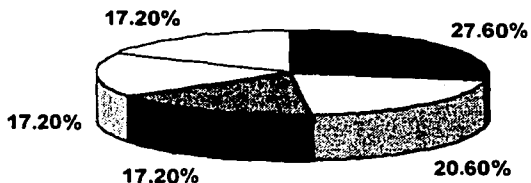
De las personas que respondieron sí a la pregunta anterior, ¿se han interesado en algún programa de gobierno?, ¿han tenido apoyo de alguno?



**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

Observaciones a la PREGUNTA 2

- De las personas que si se interesaron en los programas de gobierno, sólo a una le dieron el apoyo.
- La gente conoce tanto el programa de apoyo del Gobierno del D.F., como el Federal, al que denominan "DE FOX".
- Las personas **NO** se interesan en el apoyo económico que el gobierno ofrece a los pequeños negocios por las siguientes causas:



| | |
|-------------------------------------|--|
| <input checked="" type="checkbox"/> | Desconfianza |
| <input type="checkbox"/> | Son demasiados requisitos y no quieren pagar intereses crediticios |
| <input checked="" type="checkbox"/> | Falta de información |
| <input type="checkbox"/> | Están mal informados del funcionamiento de los programas |
| <input type="checkbox"/> | No están interesados |

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

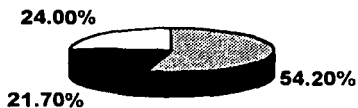
PREGUNTA 3

¿La apertura comercial ha afectado su negocio?

**Observaciones a la PREGUNTA 3**

- La gente considera que la apertura comercial afecta su negocio debido a que al país entran, para su venta, productos baratos y de baja calidad, lo cual implica competencia y que bajen las ventas de los productos mexicanos.
- Los entrevistados consideran que la apertura comercial **NO** afecta sus negocios por las siguientes causas:

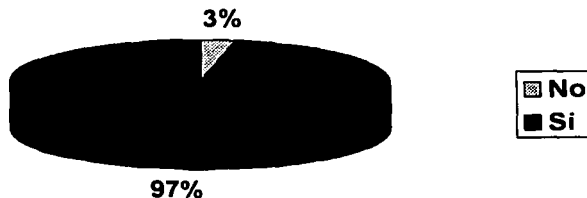
TESIS CON
FALLA DE ORIGEN



- Comercializan productos extranjeros debido a sus precios bajos, variedad y a que muchas veces no los hay en el país
- Dentro de su centro de negocios sólo trabajan con productos nacionales
- No ha notado ningún tipo de afectación

PREGUNTA 4

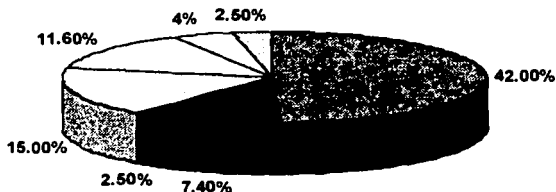
¿Le interesa lograr un mayor desarrollo en su negocio?



TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Observaciones a la PREGUNTA 4

- Al 3% de los micronegocios entrevistados no les interesa lograr un mayor desarrollo en su negocio, debido a que a mayor crecimiento, mayor pago de impuestos.
- Las personas interesadas en lograr un mayor desarrollo en su negocio, consideran que para obtenerlo necesitan lo siguiente:



- | | |
|-------------------------------------|--|
| <input checked="" type="checkbox"/> | Capital |
| <input checked="" type="checkbox"/> | Mejor infraestructura |
| <input checked="" type="checkbox"/> | Que mejore la situación del país |
| <input type="checkbox"/> | Capacitación y personal capacitado |
| <input type="checkbox"/> | Menos competencia |
| <input type="checkbox"/> | Publicidad |
| <input type="checkbox"/> | Tecnología |
| <input type="checkbox"/> | Apoyo gubernamental que implique menos pago de impuestos y mayor seguridad |

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

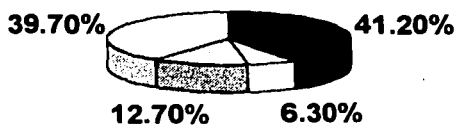
PREGUNTA 5

Le gustaría pertenecer a una organización que agrupara negocios con las mismas características que el suyo, que atendiera necesidades e inquietudes y las llevara al Gobierno local o federal?

**Observación a la PREGUNTA 5**

- Al 60% de los entrevistados **NO** les interesa pertenecer a alguna organización por las siguientes causas:

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN



Desconfianza en las instituciones

Implica gastos

Falta de credibilidad en las organizaciones

No les interesa, prefieren la independencia

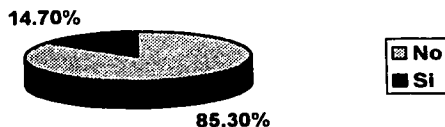
TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN DE CAMPO**MICRONEGOCIOS SIN LOCAL****PREGUNTA 1**

¿Conoce algún programa del gobierno para apoyar económicamente a negocios pequeños?

**PREGUNTA 2**

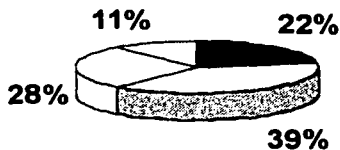
Si respondió sí a la pregunta anterior, ¿se ha interesado en alguno?, ¿ha tenido apoyo de alguno?



**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

Observación a la PREGUNTA 2

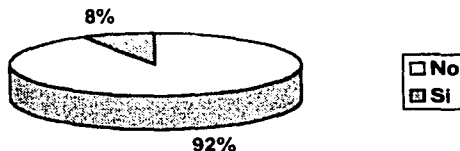
- Las personas **NO** se interesan en el apoyo que el Gobierno ofrece a los pequeños negocios por las siguientes causas:



- Falta de credibilidad y desconfianza
- Se piden demasiados requisitos y no quieren pagar intereses crediticios
- Falta de información
- No están interesados

PREGUNTA 3

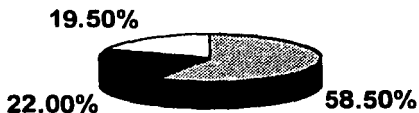
¿La apertura comercial ha afectado su negocio?



TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Observaciones a la PREGUNTA 3

- Los entrevistados consideran que la apertura comercial afecta su negocio debido a que entran al país productos de baja calidad, lo cual implica competencia y que bajen las ventas de los productos nacionales.
- Los entrevistados consideran que la apertura comercial **NO** afecta sus negocios por las siguientes causas:

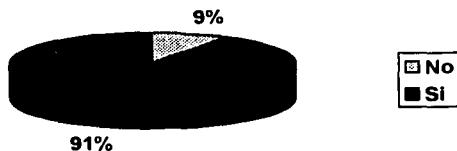


- | | |
|-------------------------------------|---|
| <input checked="" type="checkbox"/> | Comercializan productos extranjeros debido a sus precios bajos, variedad y a que muchas veces no los hay en el país |
| <input checked="" type="checkbox"/> | Dentro de su centro de negocios sólo trabajan con productos nacionales |
| <input type="checkbox"/> | No ha notado ningún tipo de afectación |

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

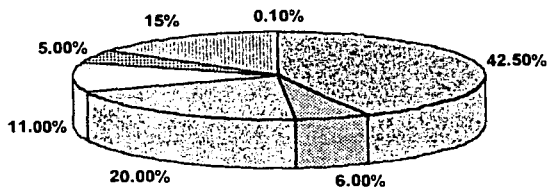
PREGUNTA 4

¿Le interesa lograr un mayor desarrollo en su negocio?

**Observaciones a la PREGUNTA 4**

- Al 9% de los entrevistados no les interesa lograr un mayor desarrollo en su negocio debido a la creencia de que a mayor crecimiento, mayor pago de impuestos.
- Las personas interesadas en lograr un mayor desarrollo en su negocio, consideran que para obtenerlo necesitan lo siguiente:

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**



- Capital
- Información
- Infraestructura (local)
- Seguridad
- Menos competencia
- Apoyo gubernamental que implique estabilidad en sus negocios
- Promoción y publicidad

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

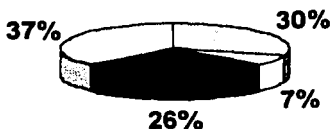
PREGUNTA 5

Le gustaría pertenecer a una organización que agrupara negocios con las mismas características que el suyo, que atendiera necesidades e inquietudes y las llevara al Gobierno local o federal?

**Observación a la PREGUNTA 5**

- Al 62% de los entrevistados **NO** les interesa pertenecer a alguna organización por las siguientes causas:

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**



- Desconfianza en las instituciones
- Implica gastos
- Consideran que ya están suficientemente controlados por sus "delegados"
- No les interesa, prefieren la independencia

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Conclusiones:

1.- Las microempresas con local y sin local (ambulantes) desconocen los programas de apoyo gubernamental a la microempresa, están mal informados o simplemente no lo están.

Lo anterior apoya a la estadística revelada en el "Programa de Competitividad Internacional del Distrito Industrial o Cluster-Cuero-Calzado de Guanajuato" donde se maneja que el presupuesto de promoción empresarial en México es más pequeño comparado con el de otros países. Estados Unidos en 1999 gastó el 0.25% en la promoción de la Pequeña y Mediana Empresa, en tanto que en México sólo fue de 0.07%.⁷⁹

⁷⁹ "Programa de Competitividad Internacional del Distrito Industrial o Cluster-Cuero-Calzado de Guanajuato". Cámara de la Industria del Calzado de Guanajuato (CICEG). Op.Cit. Pág. 481.

2.- Las personas entrevistadas que conocen los programas de apoyo gubernamental, no se interesan en ello debido a la desconfianza que les inspira, a que no quieren pagar intereses crediticios y a que piden demasiados requisitos.

Es innegable que, como se desprende de los programas de apoyo gubernamental tratados en los capítulos anteriores, en los últimos años se ha dado un incremento en el gasto a la promoción empresarial con el surgimiento de nuevos programas de apoyo a la microempresa. Sin embargo, los obstáculos para el aprovechamiento del capital gubernamental son:

- Desconfianza en el gobierno.
- Falta de promoción suficiente de los programas federales.
- Y como consecuencia de los dos anteriores, falta de voluntad empresarial por conocer los mecanismos de acceso.

3.- Debido a su gran capacidad de adaptación (usan y comercializan productos extranjeros), los microempresarios no consideran que la apertura comercial haya afectado su negocio.

Lo anterior es muy importante ya que se relaciona directamente con la producción interna del país que, cómo se maneja en el apartado anterior, compete y es desplazada por importaciones subsidiadas por la sobrevaluación del tipo de cambio que se dio hasta el mes de marzo del presente año.

4.- El mayor número de las microempresas CON LOCAL encuestadas, requieren de capital para volverse más competitivas, asimismo requieren infraestructura, la capacitación y el apoyo gubernamental que implique menos pago de impuestos. En el caso de los ambulantes, para volverse más competitivos

requieren capital, infraestructura (un local), y el apoyo gubernamental que implique el respeto por los lugares que ocupan para trabajar.

5.- El 11.60% de las microempresas CON LOCAL encuestadas, contestó que para tener un mayor desarrollo necesitan "menos competencia". Esto refleja la falta de competitividad del empresario.

6.- A la gran mayoría de los microempresarios CON LOCAL, no les interesa pertenecer a algún organismo o institución, debido a la profunda desconfianza y falta de credibilidad en las instituciones.

En el caso de los "ambulantes", además de la desconfianza, ellos prefieren la total independencia ya que se sienten suficientemente controlados por los llamados "delegados".

4.- Financiamiento

De los resultados en cuanto a las fuentes de financiamiento de los micronegocios de la Encuesta Nacional de Micronegocios 1998 (ENAMIN), transcritos en el primer capítulo de la presente investigación, así como del resultado arrojado por la Encuesta a Microempresarios Formales e Informales del Distrito Federal, levantada en la presente investigación, se desprende que la falta de financiamiento o de capital es el aspecto más importante que obstaculiza el desarrollo de la microempresa en México. De hecho, el crédito bancario a microempresas es prácticamente inexistente, la gran parte de los microempresarios obtienen los recursos necesarios para empezar un negocio, de los ahorros personales, préstamo de amigos o parientes y de la liquidación en el empleo anterior.

De hecho, los programas gubernamentales actuales pretenden responder a la falta de acceso de las microempresas al crédito bancario.

4.1 Microcréditos

El microcrédito es un programa que extiende pequeños préstamos a las personas más necesitadas para proyectos de auto-empleo creadores de ingresos, permitiéndoles mantenerse a ellos y a sus familias. También es conocido como microfinanzas o micropréstamos.

Se puede considerar que el microcrédito fue creado por Muhammad Yunus quien nació en Bangladesh, uno de los cinco países más pobres del mundo. Estudió Economía en la universidad de su país, y luego viajó a EE.UU., donde cursó materias de especialización y se doctoró en Economía en la Vanderbilt University, de Tennessee, Estados Unidos. En 1982, oficialmente, funda el Grameen Bank, que sólo presta dinero a la gente de escasos recursos, a los que carecen de toda garantía que los respalde.

El Grameen Bank funciona de la siguiente manera:

- El sistema consiste en contactar a alguna persona que necesite el dinero, la que debe asociarse con otras cuatro. Después de otorgar el primer préstamo, sólo se extiende el crédito a otros dos miembros del grupo. Si reembolsan regularmente durante las seis semanas siguientes, los otros dos miembros acceden al crédito.
- Si uno de los miembros no cumple su compromiso, ninguno de los otros puede optar al crédito.
- Préstamos por un año.

- Entregas semanales de un monto fijo.
- El reembolso es efectivo una semana después de la concesión del préstamo.
- Tasa de interés de un 20%.
- El reembolso es de un 2% semanal, durante 50 semanas.
- El préstamo está dirigido a la mujer principalmente, pues se piensa que son más responsables, velan por el bienestar de la familia, carecen de vicios importantes y tienen más proyección hacia el futuro.⁸⁰

En México, los microcréditos son otorgados a través de microfinancieras, "instituciones a través de las cuales se otorgarán los microcréditos, que ofrecen sus servicios a los microempresarios rurales o urbanos. Entre otros servicios se les apoyará con asistencia técnica, capacitación en las áreas de sistemas de información gerencial, desarrollo de tecnologías y habilidades especializadas para atraer ahorro y manejo eficiente del portafolios.

El microcrédito se distingue de los servicios financieros tradicionales en los siguientes puntos: "emplea garantías no tradicionales, como la capacidad de generación de efectivo y el compromiso moral y social; son préstamos pequeños, a corto plazo y con pagos parciales, a una tasa de interés que permite la sustentabilidad del programa; el análisis y determinación del monto se basa en el flujo de efectivo; pretende establecer una relación de largo plazo con el cliente a partir de préstamos pequeños, subsecuentes y crecientes; se complementa con

⁸⁰ SANTANA, Jorge, Et. al. Presentación "Muhammad Yunus. "El Banquero de los Pobres". Dirección de página web: http://econagro.uach.cl/econagro/comercializacion/yunus_2002_6p.pdf.

metodologías educativas de acompañamiento a la producción y de desarrollo del individuo.⁸¹

“Las microfinancieras tienen diferentes requisitos y distintas formas de participación, ya que se adaptan a las necesidades de la comunidad a la cual le ofrecen el servicio financiero. Las microfinancieras no prestan grandes cantidades, tienen metodologías muy específicas para colaborar con sus clientes e ir incrementando las sumas de préstamos para evitar el endeudamiento desmedido y la incapacidad de pago. Por lo general, inician con pequeñas cantidades de crédito y en algunas también de ahorro, que se incrementan gradualmente hasta lograr establecer un historial crediticio exitoso y un patrimonio para cada persona o grupo.

Las Microfinancieras ofrecen:

- Préstamos: (crédito) por cantidades pequeñas, que se incrementan de acuerdo a los plazos de pago fijos. Los montos crecen escalonadamente de acuerdo al cumplimiento de pago en cantidad y tiempo.
- Capacitación: para aprender cómo se maneja el crédito.
- Ahorro: para formar un patrimonio individual y/o familiar.⁸²

Es innegable que la constitución de Fondos así como de diversos Programas instituidos por el Gobierno Federal es un buen esfuerzo para abatir la pobreza y el desempleo, sin embargo se ha demostrado con los múltiples programas que se han instaurado desde sexenios presidenciales pasados, que aún hace falta mayor

⁸¹ Diario de los Debates. Segundo Periodo de Sesiones Ordinarias. Año I, No. 16, V. I. 27 de Abril del 2001.

⁸² Información publicada en la página Web de la Secretaría de Economía: www.economia.gob.mx

difusión y sembrar la semilla de la cultura empresarial seria y responsable, para que haya un crecimiento constante.

5.- Estímulos Fiscales

El pago de impuestos es una de los aspectos que más afectan a la microempresa en México. La competitividad fiscal no sólo consiste en imponer impuestos que cumplan con los requisitos de equidad y eficiencia, también se debe lograr la disminución de los costos de operación, o los llamados costo-país, así como la simplificación de la administración tributaria, ya que de nada sirve que debido al Sistema de Apertura Rápida de Empresa (SARE), se entregue la cédula de identificación fiscal (Registro Federal de Contribuyentes) en 24 horas cuando ocurre una red completa de requerimientos, tratamientos especiales y diferenciaciones que elevan los costos para el contribuyente.⁸³

"Quizás, la deficiencia más importante en la política fiscal radica en su descuido de incentivos fiscales que si están presentes en los países competidores como los asiáticos. Al decir de las empresas encuestadas los impuestos afectan mucho a 53 de ellas; algo a 26; poco a dieciséis y nada a ocho empresas."⁸⁴

Los gastos que integran el costo-país, también es una dificultad para las microempresas, por ejemplo: el costo del peaje en carreteras que sigue siendo elevado, los problemas asociados al manejo y almacenamiento de productos en la mayor parte del sistema de transporte, a las dificultades que plantea la insuficiente modernización en la infraestructura de puertos y ferrocarriles, al costo que implica tener condiciones y servicios onerosos, en términos de costo del dinero, plazos,

⁸³ "Programa de Competitividad Internacional del Distrito Industrial o Cluster-Cuero-Calzado de Guanajuato". Op. Cit. Pág. 456.

⁸⁴ Ídem.

montos y garantías por mencionar algunos de los factores que salen del control de los empresarios en general.⁸⁵

Hasta este momento, los estímulos fiscales federales para la microempresa han sido deficientes, en la Reforma Fiscal del año 2002, sólo se otorgó el siguiente estímulo fiscal para los pequeños contribuyentes:

El estímulo por el total del impuesto al activo que corresponda a los pequeños contribuyentes, consistente en el monto total del impuesto que hubiere causado. (Artículo 17 fracción IV de la Ley de Ingresos de la Federación para el ejercicio fiscal 2002.)

Para el ejercicio del 2003 continúan vigentes los estímulos otorgados en 2002, ya que la Ley de Ingresos de la Federación para el ejercicio fiscal 2002 dispone:

"ARTÍCULO 17. En materia de estímulos fiscales, durante el ejercicio fiscal de 2003, se estará a lo siguiente:...

...IV. Se otorga un estímulo fiscal en el impuesto al activo a las personas físicas que tributen conforme al régimen de pequeños contribuyentes a que se refiere la Ley del Impuesto sobre la Renta, consistente en el monto total del impuesto que hubiere causado."

⁸⁵ POLÍTICA INDUSTRIAL, RETOS Y PROPUESTAS. Editor: Victor, M. Terrones López. Fundación Mexicana Cambio XXI Luis Donaldo Colosio A.C., México, 1994, pag. 18.

Por su parte, varias entidades federativas otorgan estímulos sobre impuestos locales, a continuación se ejemplifican algunos:

En el Estado de Morelos se publicó un Acuerdo mediante el cual se otorgaron estímulos fiscales para el pago de derechos por la inscripción de sociedades de responsabilidad limitada microindustriales y artesanales en el Registro Público de Propiedad, este acuerdo fue publicado en el Periódico Oficial "Tierra y Libertad" número 4111 de fecha 11 de abril del 2001, en el cual se benefició a los contribuyentes que en términos de la Ley General de Hacienda del Estado de Morelos y la Ley de Ingresos del Estado de Morelos para el ejercicio fiscal del 2001, estuvieran obligados al pago de derechos por inscripción de sociedades de responsabilidad limitada microindustrial o artesanal.

La Ley de Desarrollo Económico para el Estado de Tamaulipas, en sus artículos 20 y 22 también estatuye los siguientes estímulos fiscales:

"ARTICULO 20.- Los estímulos fiscales susceptibles de otorgarse a empresas que se instalen o que amplíen su número de empleos, podrán ser los siguientes:

I.- Exención del pago del impuesto sobre nóminas durante los primeros dos años de operación y un cincuenta por ciento durante los dos años siguientes;

II.- Condonación del pago por concepto de derechos de inscripción en el Registro Público de la Propiedad y del Comercio, de actas constitutivas de sociedades mercantiles, así como los aumentos de capital, cuyo objeto social contemple el desarrollo de actividades productivas; y,

III.- Exención del pago por concepto de derechos de inscripción de contratos de crédito en el Registro Público de la Propiedad y del Comercio, de acuerdo a las prioridades del desarrollo o del impacto social o económico que la empresa genere y que tenga como propósito instalar o ampliar la planta productiva."

"ARTICULO 22.- Los estímulos que se consignan en el Artículo 20 de esta Ley, podrán otorgarse a las empresas, conforme a los siguientes criterios:

IV.- Los estímulos consignados en el Artículo 20 de esta Ley, se podrán otorgar también a:...

...a).- Micro, pequeña o mediana empresas de nueva creación;"

Los esfuerzos de las entidades federativas son innegables, sin embargo los estímulos fiscales no son suficientes para dar un mayor impulso a la microempresa en México.

COSTO-PAIS EN COMPARACION CON OTROS PAISES COMPETIDORES

| Factores Basados en Datos Económicos | China | Malasia | México | EUA | Japón | Criterios |
|--|----------|---------|---------|--------|--------|--|
| Tasa promedio de impuesto corporativo sobre ingresos | 15 a 24% | 28% | 35% | 40% | 34.50% | % de ingresos antes de Impuestos |
| Variación del tipo de cambio | 0.1277 | -0.3101 | -0.0978 | 0.1238 | 0.0207 | Cambio a la par |
| Contribución patronal a costos de Seguridad Social | 0 | 12.01% | 18.95% | 8.93% | 14.38% | Como porcentaje de PIB per capita |
| Costo de la electricidad para clientes industriales | 0.032 | 0.057 | 0.0468 | 0.0424 | 0.1318 | Dólares por kwh |
| Costo por llamada Internacional | 5.437 | 2.368 | 0.983 | 0.36 | 1.467 | Dólares por llamada de 3 minutos a USA (Estados Unidos a Europa) |
| Costo del espacio de oficina | 150 | 275 | 392 | 484 | 1478 | Costo de ocupación total en dólares (\$ / metros cuadrados por año) |

Más favorable

Menos favorable

*Fuente: world Economic Forum,
World Competitiveness Yearbook**

*Fuente: Presentación elaborada por la Secretaría de Economía: "Política Económica para la Competitividad". 29 de Julio de 2002.

157

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

| Factores Basados en Encuesta | China | Malasia | México | EUA | Japón | Criterios |
|---|--------|---------|--------|--------|--------|-----------------|
| Eficiencia de la infraestructura para la distribución de bienes y servicios | 5.34 | 6.3 | 4.31 | 7.14 | 6.65 | Escala del 0-10 |
| El sistema político se adapta adecuadamente a los cambios económicos actuales | 3.538 | 5 | 5.169 | 7 | 2 | Escala del 0-10 |
| Transparencia (El gob. Comunica claramente sus intenciones) | 6.11 | 5.325 | 5.87 | 6.95 | 2.519 | Escala del 0-10 |
| La burocracia en las aduanas obstruye el tránsito eficiente de bienes | 2.778 | 4.15 | 3.368 | 6.38 | 5.385 | Escala del 0-10 |
| Integración a bloques regionales de comercio | 6.18 | 6.54 | 8.75 | 7.21 | 6 | Escala del 0-10 |
| Proteccionismo (Impide Importaciones) | 4.5934 | 5.575 | 8.1299 | 7.157 | 5.7885 | Escala del 0-10 |
| Las Relaciones Laborales son Flexibles | 3.6923 | 6 | 4.4675 | 7.2562 | 4.3077 | Escala del 0-10 |

Más favorable

Menos favorable

Fuente: *World Economic Forum, *
World Competitiveness Yearbook*

*Fuente: Presentación elaborada por la Secretaría de Economía: "Política Económica para la Competitividad". 29 de Julio de 2002.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

6.- Factores internos

Otros factores que afectan negativamente al microempresario son los internos, si bien es cierto que es importante un ambiente macroeconómico propicio, también lo es que el empresario debe realizar un análisis cuidadoso de todos los aspectos que pudieran influir en el estado de su empresa, como son: la administración, los procesos de producción, la situación tecnológica, tipo y características de las materias primas que emplea, cualidades de su producto, costos, productividad, entre otros; lo cual le permitiría mejorar su posición competitiva. Una buena actitud también es fundamental para el desempeño de un negocio.

En los puntos siguientes se tratarán los factores internos más importantes que pueden influir sobre la microempresa en México:

6.1 Escolaridad de los microempresarios.

El nivel de instrucción de los empresarios es un elemento importante para el crecimiento de su negocio, ya que aunque a nivel mundial se ha demostrado que esto no es determinante, recordemos el caso de Bangladesh donde los microempresarios impulsados por el Grameen Bank son gente de escasos recursos, la visión que se puede adquirir a través de una preparación intelectual es mayor.

Por lo anterior, a continuación se vierten los datos obtenidos a través de la Encuesta Nacional de Micronegocios 1998 (ENAMIN 1998), levantada por el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, sobre la instrucción del

microempresario en México. El cual nos será útil para vislumbrar el tipo de capacitación que los microempresarios mexicanos requieren.

La mencionada estadística al tratar la escolaridad de los microempresarios considera la posición que ocupen en el trabajo y distingue, entre otros, al patrón y al trabajador por su cuenta, definiéndolos de la siguiente manera:

“Patrón.- Es aquella persona que trabaja en su propio negocio o empresa y ejerce en forma independiente un oficio o profesión, empleando a una o más personas a cambio de una remuneración.”

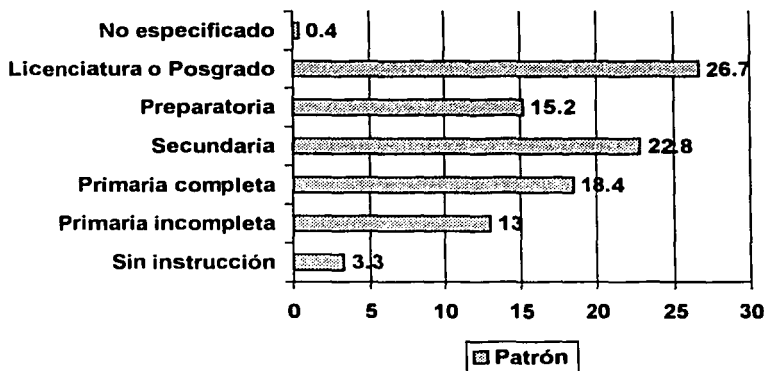
“Trabajador por su cuenta.- Es aquella persona que en su ocupación, oficio, negocio o taller trabaja solo o asociado, pero sin contratar trabajadores a sueldo. Además, es la dueña del producto, tiene que buscar su materia prima, posee herramientas y participa en el mercado buscando clientes. Su trabajo o empleo principal lo realiza independientemente en su propio negocio.”

Como se desprende de lo anterior, la diferencia más notable entre patrón y trabajador es que el primero tiene empleados, mientras el segundo lleva su negocio en su totalidad.

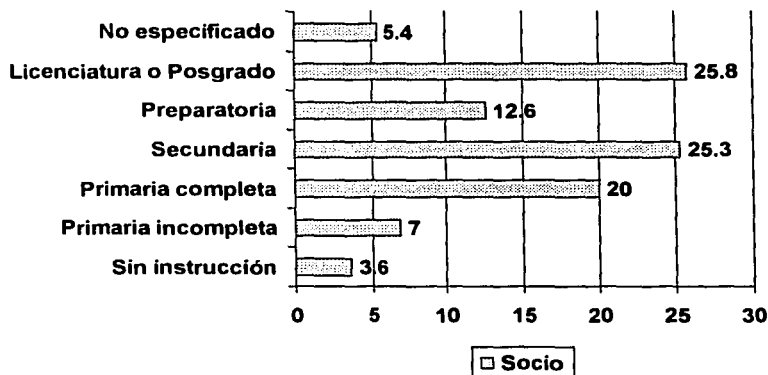
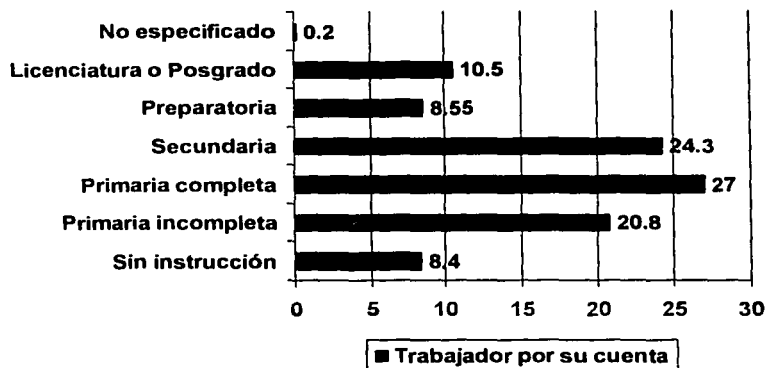
Los resultados que nos muestra la estadística son en cifras, sin embargo para efectos prácticos, han sido convertidas en porcentajes, y se muestran de la siguiente manera:

| Valores en porcentajes % | Sin instrucción | Primaria incompleta | Primaria completa | Secundaria | Preparatoria | Licenciatura o Postgrado | No especificado |
|--------------------------|-----------------|---------------------|-------------------|------------|--------------|--------------------------|-----------------|
| Patrón | 3.3 | 13 | 18.4 | 22.8 | 15.2 | 26.7 | 0.4 |
| Trabajador por su cuenta | 8.4 | 20.8 | 27 | 24.3 | 8.55 | 10.5 | 0.22 |
| Socio | 3.6 | 7 | 20 | 25.3 | 12.6 | 25.8 | 5.4 |

Gráficas



TESIS CON
FALLA DE ORIGEN



TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

De lo anterior, se destaca lo siguiente:

Los empresarios que contratan personal en su mayoría tienen licenciatura o postgrado, le siguen los que cuentan con primaria y secundaria.

Los trabajadores por su cuenta son en su mayoría personas que cuentan con primaria, secundaria y primaria incompleta.

Por otro lado, la encuesta nos revela que el 80% de los microempresarios son trabajadores por su cuenta, el 16% son patrones y el 4% restante son socios, de lo cual se puede concluir que la gran mayoría de los microempresarios son trabajadores por su cuenta con un grado de instrucción de primaria, secundaria y primaria incompleta.

Cabe destacar que el 34% de los microempresarios encuestados cuentan con local y el 66% restante no lo tienen.

6.2 Capacitación

La capacitación es otro aspecto importante que influye en el desarrollo de la microempresa, la capacitación es "aquella actividad de enseñanza aprendizaje que tiene como propósito la formación de recursos humanos en diversos campos, orientada a mejorar el desempeño de la planta laboral en calidad, productividad, seguridad y calidad de vida."⁶⁵

⁶⁵ Encuesta Nacional de Micronegocios 1998. Íbidem. Pag. 231

En efecto, la capacitación del personal es esencial para el desarrollo de una empresa ya que se trata del conocimiento, la técnica y la habilidad para llevar a cabo una función determinada, máxime cuando se vislumbra la exportación como una excelente opción de crecimiento ante la apertura comercial, de ahí que hoy por hoy sea un tema recurrente.

Estadística

En este aspecto, los resultados que presenta la encuesta, ofrece un panorama que nos muestra, parcialmente, el desafío a que se deben enfrentar, en esta materia, las instituciones gubernamentales y las organizaciones empresariales para evitar que las microempresas sean desplazadas del mercado por productos y fabricantes mejor habilitados para competir.

La ENAMIN 1998, respecto a la capacitación revela lo siguiente:

- El 77% de los dueños de los negocios no considera necesaria su propia capacitación.
- El 93% de los dueños de los micronegocios considera que sus trabajadores no necesitan capacitación.
- Solo el 6% de la población fue capacitada en 1997. Del porcentaje mencionado, el 54% son dueños y el 46 restante, trabajadores.
- El 47% de los negocios que proporcionaron capacitación, obtuvieron como resultado de ésta un aumento en la productividad.

→ Los dos motivos principales por las que los negocios no proporcionaron capacitación, fue por que no la consideran necesaria (78%) y por que no hay recursos (17.5%).

6.3 Conocimiento de la normatividad

Los negocios en México enfrentan la obligación de cumplir toda una serie de disposiciones legales de carácter ecológico, salubridad, seguridad social, Normas Oficiales Mexicanas, entre otras.

Es importante que el empresario conozca esta serie de disposiciones ya que en un mercado que se torna cada vez más competitivo, el consumidor optará por aquellos productos nacionales o extranjeros que cumplan los estándares de calidad, seguridad y resistencia requeridos por la Normas Oficiales Mexicanas y demás regulaciones.⁸⁷

Por otro lado, no deja de llamar la atención el hecho que en casi el 65% de los micro señaló no tener acceso a las leyes y reglamentos que norman el funcionamiento del negocio, y que otro 20% declare que no es necesario dicho conocimiento para el desempeño de su actividad.⁸⁸

Sin embargo, existen algunos ordenamientos que solo son engorrosos y solo sirven para aumentar la burocracia ya de por sí espesa. Uno de los aciertos del Gobierno Federal, aunque perfectible, ha sido la implementación del "Programa de Política Industrial y Desregulación Económica", puesto en marcha en el sexenio del Presidente Ernesto Zedillo Ponce de León, este programa obedece al Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000, el cual, en su parte conducente a la letra dice:

⁸⁷ CALVO, Thomas. Op. Cit. Pág. 64.

⁸⁸ Ídem.

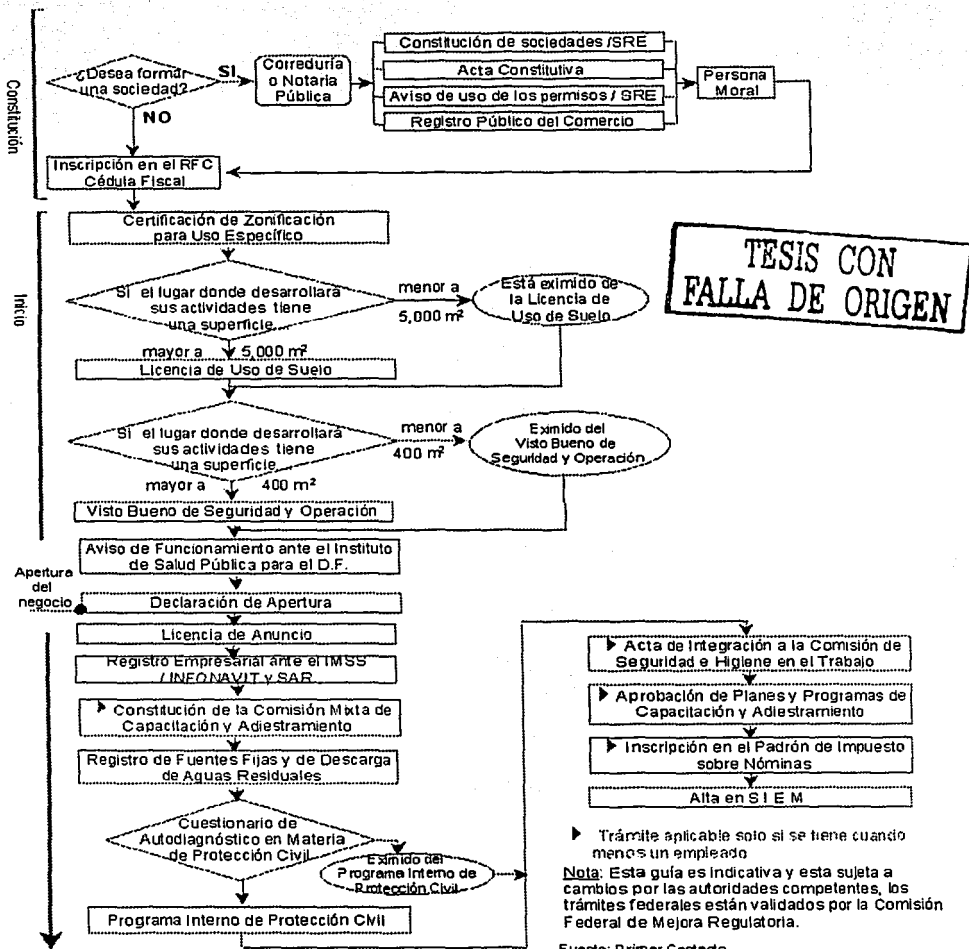
“Se ejecutará un programa de desregulación y simplificación administrativa orientado a mejorar la eficiencia de la regulación vigente y a eliminar la discrecionalidad innecesaria de la autoridad y el exceso de trámites burocráticos que impiden a las empresas -especialmente a las micro, pequeñas y medianas- concentrar su atención y esfuerzo en la producción y las ventas.

Se hará un esfuerzo nacional, con la participación concertada de las autoridades estatales y municipales, de desregulación, eliminación de trámites innecesarios y simplificación de gestiones. Al mismo tiempo, se fortalecerán las acciones encaminadas a la protección del consumidor, y a asegurar el cumplimiento de las empresas con sus obligaciones laborales, fiscales y ambientales.”

Por lo anterior, es importante que haya una desregulación en México, que simplemente consista en una verdadera protección al consumidor, sin caer en tramitologías y procedimientos engorrosos que desalientan al empresario. De ahí que, en virtud de tan innecesaria regulación, el microempresario de baja escolaridad, ni siquiera conozca y por lo tanto no cumpla con la normatividad.

A manera de ejemplo sobre toda la engorrosa tramitología requerida para iniciar la operación de un negocio, se incluye un diagrama sobre los trámites obligatorios para constituir o iniciar un negocio de: “servicios de cocinas económicas y establecimientos que preparan comida para llevar”, tomado de las guías empresariales incluidas en la página web⁸⁹ del Sistema de Información Empresarial Mexicano, dependiente de la Secretaría de Economía:

⁸⁹ Dirección de página web: www.siem.gob.mx



**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

6.4 Aprovechamiento de la maquinaria y equipo

Según la ENAMIN 1998, el 90% de los micronegocios cuenta con equipamiento, en tal sentido es muy importante observar la manera en que este equipo se aprovecha en los momentos de recesión u ocio, "casi el 54% de la empresas micro y el 43% de las empresas de tamaño pequeño, manifestaron no utilizar sus activos en tales lapsos"⁹⁰. Se trata de porcentajes elevados que bien podrían ser aprovechados dentro de una cadena productiva, ya que actualmente, no solo se trata de la ofrecer el mejor producto, sino también concentrarse en obtener la satisfacción de los clientes, con una entrega a tiempo.

En este sentido existen ya esfuerzos que es preciso reconocer por lo que representan, sin embargo, éstos ha carecido de la constancia y coordinación requerida para responder de manera efectiva a las necesidades actuales.

Si bien es cierto que una de las características de la microempresa es la incipiente tecnología, también lo es que la actual apertura internacional permite tener acceso a la tecnología de punta, y en este sentido es necesaria una mayor capacitación para su manejo a fin de que esto redunde en mayor aprovechamiento y rendimiento en productividad.

⁹⁰ *Ibidem*, Pag. 66.

168A

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

CAPITULO IV
ELEMENTOS JURIDICOS Y ECONOMICOS PARA LA
PROTECCION DE LA MICROEMPRESA EN MEXICO

CAPITULO IV

ELEMENTOS JURÍDICOS Y ECONÓMICOS PARA LA PROTECCIÓN DE LA MICROEMPRESA

1.- Políticas y estrategias que se pueden implementar.

Para poder proponer políticas eficientes, es necesario tener presente las características más sobresalientes de la microempresa:

Respecto de los microempresarios:

- Son trabajadores por su cuenta, es decir, no contratan empleados.
- Cuenta con un grado de escolaridad de Primaria.
- El financiamiento con el que cuentan es de sus ahorros personales.
- No cree necesaria la capacitación ni de él ni de sus trabajadores.
- No realiza "cuentas", ni lleva ningún tipo de contabilidad.
- No conoce los programas gubernamentales de apoyo a la microempresa.
- Sufre de una profunda desconfianza al gobierno y a las instituciones.
- Les interesa el crecimiento empresarial.

Respecto de la microempresa:

- Predomina la microempresa informal, ya que los costos de la formalidad son excesivos.
- La mayoría carece de local. Se piensa que así lo requiere su actividad y no puede comprar ni rentar uno.
- Existe un incipiente desarrollo productivo y tecnológico.
- Es poco competitiva.

El panorama de la microempresa es el siguiente:

- Existe una gran falta de estímulos fiscales, ni siquiera hay un incentivo fiscal para la capacitación como en otros países asiáticos.
- El sistema fiscal es complicado y deficiente.
- Hay una regulación excesiva.
- El costo-país es muy alto.
- Hasta el mes de marzo del presente año, existía, una sobrevaluación del peso.
- La competencia con países asiáticos, la apertura comercial y el neoliberalismo nos ha tomado por sorpresa, lo que conduce a una

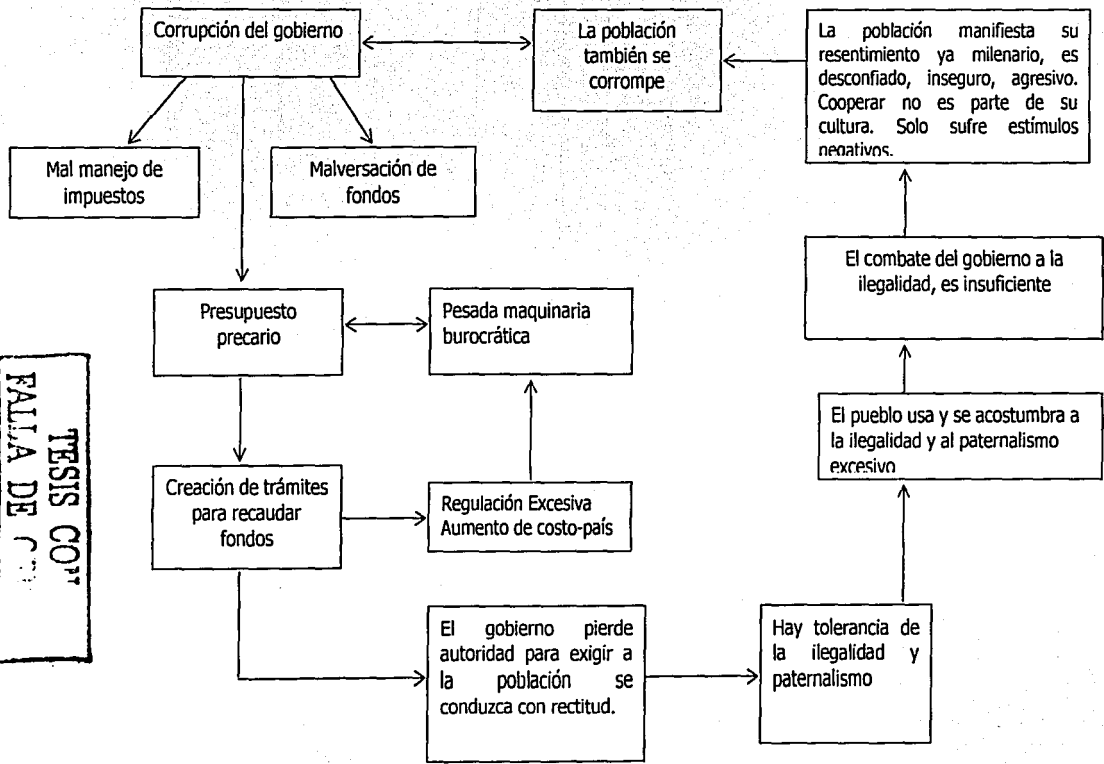
multiplicidad de programas sin articulación, redundantes, sin recursos suficientes y dispersos para el empresario.

- Los programas gubernamentales de apoyo a la microempresa existen desde hace aproximadamente 20 años, sin embargo los microempresarios aún no los conocen.

Ante el panorama señalado, es decir, ante los defectos de nuestro sistema, la falta de capacitación de los microempresarios, la situación macroeconómica del país y la fiera competencia del exterior, es menester emprender acciones que le hagan frente a la situación e induzcan al crecimiento, no se puede esperar hasta que la mentalidad del microempresario cambie, reúna la entereza necesaria y se haga un hombre de visión, pues la economía a nivel mundial avanza a pasos descomunales, basta ver el avance de los países asiáticos. Por lo que es necesario romper el círculo vicioso⁹¹ en el que algunos sectores, principalmente, el microempresario informal, se ha visto envuelto.

⁹¹ Ver cuadro siguiente

TESIS COMPLETA
FALTA DE COMPLETAR



Ante tales circunstancias, el gobierno, además de impulsar la creación y mantenimiento de nuevas microempresas, debe de fomentar, sobre todo, SU CRECIMIENTO, ya que de lo contrario la economía no avanzará y como consecuencia, no habrá creación de nuevos empleo, sino que el auto-empleo seguirá en crecimiento hasta convertirse en una masa deforme, y el Neoliberalismo y la Globalización rebasarán los esfuerzos incipientes de la microempresa, quien en este momento se ha convertido en una gran comercializadora de los productos importados, lo cual puede llegar a afectar al productor nacional.

La excesiva regulación es un grave problema que se debe abatir, no solo en cuestión de apertura de negocios sino también para la permanencia de estos (pago de impuestos, contabilidad, declaraciones mensuales, atención a requerimientos de información, pago por servicios, seguridad social, etc.), mientras los costos de la formalidad sean superiores y representen escasos o nulos beneficios, los microempresarios serán orillados a la informalidad. Como ha quedado asentado, la mayoría de los microempresarios tienen un bajo nivel de preparación y esto aunado a la tramitología gigantesca hace un "caldo" exquisito de dificultades inútiles que llevan a la ilegalidad y a la inseguridad ya de por sí difícil de abatir.

Otro aspecto que debemos tener en cuenta es que el microempresario se enfrenta a tan altos costos de maquinaria, tecnología, inflación, etc., que en lo único que puede compensar estos costos es en el salario que da a sus empleados o en la ganancia que él obtiene, lo que tiene como consecuencia que la población no pueda gastar ni mucho menos ahorrar y esto evidentemente, deprime la economía. La riqueza ni se genera ni circula.

La complejidad para la tributación y los trámites excesivos engorda la burocracia, lo cual implica gastos que bien pudieran ser canalizados a otro tipo de programas o instituciones (educación, capacitación, investigación, impartición de

justicia y demás actividades prioritarias). Este país debe ser un país de empresarios emprendedores e innovadores no de burócratas.

Debe existir una unión congruente entre la sociedad, el gobierno y las instituciones, ya que de nada servirá el estímulo financiero del gobierno, mientras por otra parte, exista una desmedida regulación, inseguridad, desconfianza, falta de visión y altos costos de infraestructura. Ya que esto solo se traduce en una falta de congruencia entre el discurso político y la realidad, ya que es común que, por una parte los altos políticos impulsen en su disertación el apoyo a los sectores y por otro lado, en la realidad ese apoyo se ve frenado por la burocracia que existe.

Los programas gubernamentales no han funcionado y no funcionarán mientras se cierran los ojos ante la realidad que vive la población mexicana. La falta de difusión de estos programas, la desconfianza y la falta de visión de los empresarios en México ha permitido que estos programas sean solo esfuerzos infructuosos.

En un principio, la microempresa es una excelente opción, es una verdadera opción como solución para el problema del desempleo, sin embargo, debe ser concebida como la primera célula de la cual se espera su evolución hasta constituirse en una fuerte empresa. Ya que de lo contrario, si se continúa en la creencia de que auto-emplearse es una buena opción a largo plazo, lo único que tendremos es una serie de trabajadores por su cuenta sin una visión a largo plazo, que conforme una masa que solo se expande pero que no toma forma, lo que traerá como consecuencia la falta de crecimiento de la economía y sobre todo del empleo. Se debe fomentar el crecimiento de la microempresa. Lo que no crece, decrece, es una ley universal que nada es estático.

Por lo anterior, además de proponer el incremento de estímulos fiscales a la capacitación, un sistema tributario sencillo y flexible, fomento a la capacitación e

impartición de la misma, difusión óptima de los programas gubernamentales de financiamiento y fomento a la microempresa, una verdadera desregulación de los trámites administrativos que se deben realizar para la apertura y el mantenimiento de microempresas y una sana política económica, se propone, lo siguiente:

Para los grandes mercados de "ambulantes", con el fin de obtener una recaudación inmediata, se debe convocar a las organizaciones que los "controlan" a fin de que ellos colaboren para recaudar un tipo de impuesto local o municipal, --según sea el caso-, que consistirá en repartir órdenes de pago de una cantidad más o menos baja (cuota), que dependa de las características del establecimiento como son giro y superficie del establecimiento, los cuales deberán ser pagados a una caja ambulante (cobrador). Estos recursos, obviamente, deben entrar al erario público y no quedarse más en las organizaciones "controladoras", que muchas veces son usadas por los partidos políticos para la obtención de votos.

Los giros ilícitos, la piratería, la venta de productos robados, entre otros, es un problema de gran complejidad que debe ser combatido a un nivel mucho mayor que a nivel de los establecimientos informales, ya que la experiencia nos dice que la gran mayoría de negocios pequeños, son de personas que auténticamente buscan una forma de supervivencia, no se debe tratar a este tipo de personas como delincuentes, ya que esto sólo traerá como consecuencia una franca demostración de odios y resentimientos ya recurrentes, pues cualquier cosa que los pequeños negocios informales puedan sufrir o gastar no los desalentará, pues estos gastos siempre les resultan inferiores a los de operar en la formalidad y son la única forma que ellos conciben para su supervivencia.

Con lo anterior se pretende que la informalidad, por lo menos, también contribuya al gasto social y es una forma de obtener una fuente de ingresos de manera inmediata.

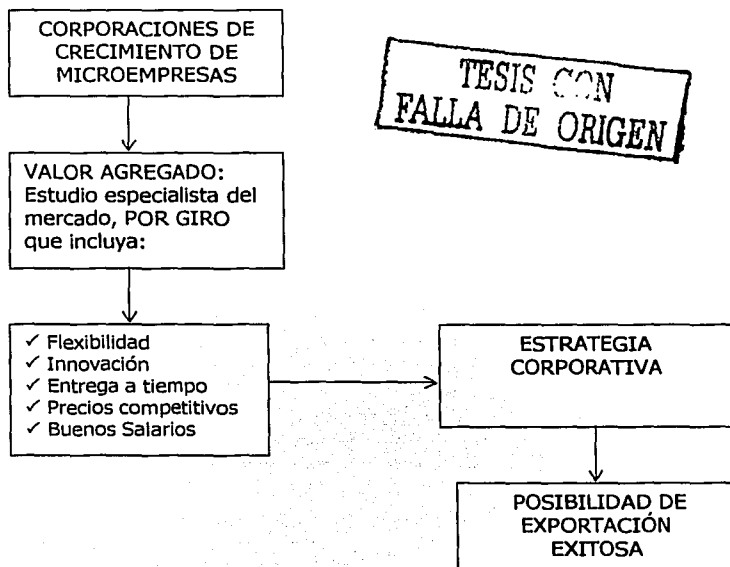
Asimismo, se deben repartir folletos informativos realizados por verdaderos especialistas que se preocupen tanto en el fondo como en la forma para llegar a este difícil público e informarle sobre los cambios que se realizan, las expectativas que se pretenden cubrir y los beneficios que se pueden obtener, así como bombardearlos con información económico-jurídica, que los ayude a despertar del letargo y concientizarlos de la importancia que tienen como sector dentro del avance de la economía nacional.

Esto sería un primer paso, para tratar de aliviar en algo la evasión de impuestos, lo que debe seguir, es tratar de agremiar a los conglomerados de microempresas informales con el fin de que estos sean la voz ante el gobierno y demás instituciones sobre las dificultades y propuestas para solucionarlas.

El caso de los micronegocios formales es diferente ya que mientras en los informales se necesita como primer paso el que empiecen a sentirse parte de un sistema que no los asfixia pero que los hace conscientes de un gasto social, en el caso de los negocios formales sabemos que existe esa conciencia y preocupación por llevar a cabo sus actividades dentro de la ley. Por lo que se debe impulsar una "estrategia corporativa" ⁹²eficiente que incluya líderes con capacidad y proyección empresarial y acciones estratégicas a largo plazo donde se contemple un estudio especialista del mercado POR GIRO, ya que varios autores, entre ellos, Norma J. Socorro, en su libro Exportaciones Microempresarial y Liberación de Mercados, ha propuesto la promoción de exportaciones como una opción de crecimiento de los microempresarios, sin embargo, esto no funcionará a menos que los productos de la microempresa mexicana tengan un "valor agregado" que los haga competitivos en el mercado mundial.

⁹² Término utilizado en el libro: "Política Industrial. Retos y Propuestas. Op. Cit., pag. 17.

La experiencia nos dice que pocos son los microempresarios que tienen una visión a largo plazo, por lo cual es inminente que líderes empresariales sean los que los lleven de la mano para inyectarles una necesidad de crecimiento, no debe ser simplemente una suma de empresas por giros y actividades específicas como se ha venido manejando con las "cadenas productivas", deben ser corporaciones que se conviertan en células de crecimiento, deben ser verdaderas Corporaciones de Crecimiento de Microempresas, con una estrategia a largo plazo que represente un valor agregado a la producción de bienes y servicios, en el cuadro siguiente se expresan algunas opciones para ello:



A continuación un caso ejemplificativo:

"EL MODELO DE EMPRESA COMPETITIVA SUSTENTABLE IFA: LA INTEGRACIÓN VERTICAL DE LA CADENA DE VALOR EL CASO DE ZARA EN LA INDUSTRIA TEXTIL

Con una tienda local llamada ZARA abierta en 1975 en España, Amancio Ortega Gaona sentó los cimientos del emporio de Inditex, la tercera cadena de ropa más grande del mundo por detrás de Gap y H&M. Cuenta con dos docenas de plantas manufactureras en España y tiendas en 34 países desde Estados Unidos hasta Japón.

Desde que él comenzó a trabajar a la edad de trece años como mensajero para una fabrica de camisas en su región natal de La Coruña, Amancio Ortega notaba que podrían disminuirse costos controlando el proceso de principio a fin comenzando desde el diseño, pasando por la manufactura y la distribución hasta llegar al aparador. Tiempo después como empresario logró realizar todo esto obteniendo grandes ganancias gracias a la velocidad y flexibilidad.

Tal éxito no tiene secretos, simplemente se logra rompiendo el paradigma de la vieja economía donde la empresa más grande acababa con la pequeña, ahora en la nueva economía la empresa más flexible y veloz acaba con sus competidores: por ejemplo, a ZARA le toma solo un par de semanas el que una falda pase por su diseño en La Coruña hasta su venta en una tienda en Qatar, Paris o Tokio (doce veces más rápido que la competencia). Con esta disminución en los tiempos, Zara puede vender pocas piezas de una gran variedad de diseños más frecuentemente. De esta manera es posible cancelar rápidamente líneas que no tienen gran demanda disminuyendo inventarios y aumentando sus ganancias, lo cual es invaluable incluso en tiempos de baja demanda. Tal estructura les otorga grandes ventajas sobre sus competidores. Dicho Imperio, para el que trabajan 12 mil personas en cooperativas, ha roto muchos estereotipos de la industria de la confección: en un mundo en el que todos descentralizan lo más posible sus operaciones, Zara produce la mitad de su ropa desde el polígono industrial de Sabón.

En una industria de bajos salarios, Zara paga sueldos dignos; en un modelo de negocios que puesta por cobrar lo menos posible a cada mercado y ser discreta en cuanto a los precios de sus productos, la cadena produce grandes etiquetas donde la equivalencia de los precios es igual de Madrid a Riyadh.

Su mayor éxito, la realización efectiva de lo que llamamos la cadena de valor IFA, es su modelo de integración vertical a lo largo de la cadena global de valor que abarca diseño, producción, mercadeo y ventas bajo el esquema de entrega justo a tiempo (JIT, o *Just in Time*). En una industria donde la producción aprovecha las ventajas de la mano de obra barata en Perú, Indonesia o China, el grupo confía en personal español bastante productivo y paga buenos sueldos a las cooperativas de la región gallega.

Los diseñadores mantienen comunicación diaria con los gerentes de tiendas, para estar al tanto de los artículos de mayor demanda y la planta de producción actúa en consecuencia. Esto rebaja el costo de almacén e inventario, y convierte a un negocio de bajos márgenes en altamente rentable.

La innovación constante de sus diseños garantiza al mismo tiempo lealtad e ingreso de nuevos clientes. Y todo esto a bajo costo.

Recuadro 1.3.1.1⁹³

⁹³ "Programa de Competitividad Internacional del Distrito Industrial o Cluster-Cuero-Calzado de Guanajuato". Íbidem. Pág. 70.

Ahora bien, las **Corporaciones de Crecimiento de Microempresas** deben ser: empresas especializadas en un giro determinado, legalmente constituídas, con recursos propios o subsidiados por el Gobierno Federal, con un objeto social específico –según el giro que representen-, nombre y logotipo comerciales y atractivos, conformadas por empresarios de nivel que se dediquen al estudio de mercado, implementación de estrategias y técnicas, contactos empresariales para la compra de insumos, venta de los productos u ofrecimiento de los servicios y especialistas en aspectos administrativos y contables, etc.

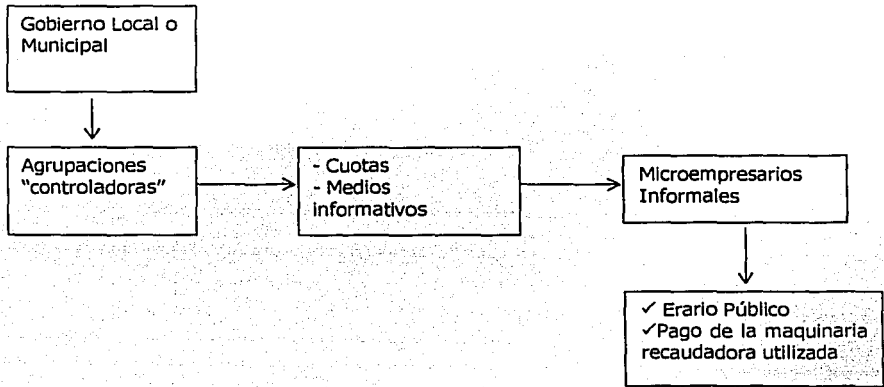
Estas Corporaciones de Crecimiento, deberán agrupar y dirigir a las microempresas, la cuales se convertirán en accionistas o socios, quienes gozarán de los derechos que obtenga la corporación de crecimiento de los diversos proveedores, incluyendo descuentos, ofertas, promociones, condiciones preferentes de pago y entrega, así como de financiamiento, actuando la Corporación de Crecimiento como Agente Representante de las microempresas accionistas ante los proveedores de bienes y servicios que considere pertinente.

Asimismo, los socios podrán utilizar el nombre comercial y la marca que haya adquirido la Corporación de Crecimiento y en caso de dejar de ser accionista por cualquier causa, el socio deberá de dejar de usar la marca y nombre comercial de la Corporación.

Debe haber un Reglamento entre la Corporación de Crecimiento (empresa madre) y el socio (microempresa), donde se establezca la capacitación que recibirá el socio, así como los procesos a los que se deban efectuar, entre otros aspectos que la Corporación de Crecimiento juzgue conveniente, tales como la forma de pago de los financiamientos de los que el socio haya gozado.

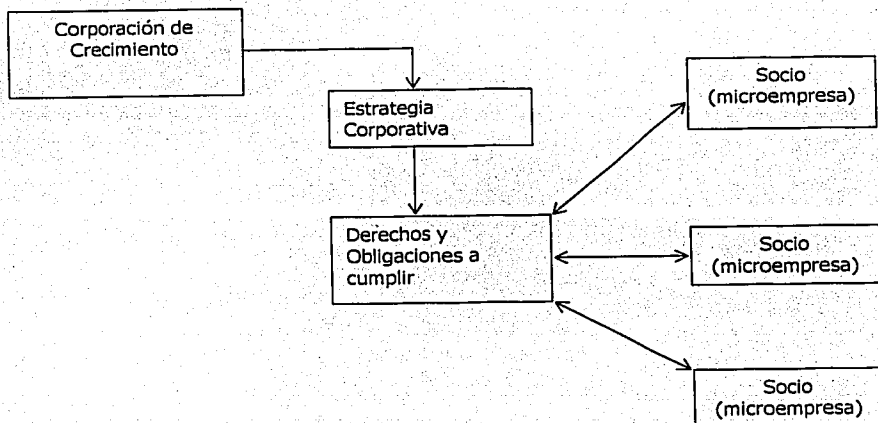
Como parte fundamental, la microempresa, debe pagar con la ganancia que haya obtenido el financiamiento o cualquier otro beneficio recibido, lo anterior a efecto de que la Corporación de Crecimiento siga subsistiendo con patrimonio propio, y deje de depender del Gobierno Federal, en caso de que éste haya sido quien le otorgó el capital para su constitución.

Sector informal:



TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Sector formal:



**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

2.- Propuestas Jurídicas

Para dar una certeza jurídica a las Políticas y Estrategias propuestas en el apartado anterior, se debe emitir:

Un Decreto que obligue tanto a las agrupaciones que controlan los grandes mercados informales o "ambulantes" como al Gobierno Local y Municipal a empezar pláticas de negociación y cooperación sobre la nueva recaudación a implementar, donde se clasifique a los micronegocios según giro y superficie ocupada, a efecto de determinar el monto de la cuota a pagar, así como la participación de las organizaciones de mercados ambulantes.

Asimismo, se deben establecer los procedimientos de operación para las cajas ambulantes o "cobradores", para la información que se dará y la manera en la que se informará a los microempresarios informales.

Un Decreto que ordene la constitución de las Corporaciones de Crecimiento, el reclutamiento de las personas idóneas para dirigir las sin burocracia y con una actitud de avance totalmente empresarial, estudios de mercado, y demás actividades mencionadas.

Se debe de planear el tipo de Reglamento a implementar que norme las relaciones entre las Corporaciones de Crecimiento y las microempresas, que incluya la aceptación de los socios para ser representados, el compromiso de tomar la capacitación que se establezca, la entrega de información que la Corporación requiera de la microempresa tales como reportes de actividad, el compromiso de pagar en tiempo el financiamiento y los beneficios obtenidos.

Una vez que la Corporación de crecimiento se haya constituido, se podrá celebrar un Contrato con los socios (microempresas) de Suscripción de Acción y Admisión, donde la Corporación admita como accionista al microempresario, estableciendo que el socio gozará de los derechos que se obtengan de la corporación tales como la adquisición de bienes y servicios, incluyendo de manera enunciativa y no limitativa, descuentos, ofertas, promociones, condiciones de pago y entrega a los clientes, la autorización de la Corporación para que la microempresa utilice su nombre comercial y marca, obligándose a, en caso de dejar de ser accionista, dejar de utilizar dicho nombre y marca y, por su puesto, la obligación de cumplir con las obligaciones contenidas en el Reglamento ya mencionado.

En caso de incumplimiento, por parte de la microempresa (socio) a cualquiera de las obligaciones contenidas en el Reglamento y/o en el Contrato, el socio deberá transmitir su (s) acción (es) a quien la Corporación designe.

Resumiendo:

- ✓ Se debe emitir un Decreto el cual ponga en marcha la obligación de los microempresarios informales de pagar una cuota al Gobierno Local y/o Municipal.
- ✓ Se debe emitir un Decreto que ordene la constitución de las Corporaciones de Crecimiento de Microempresas.
- ✓ Las Corporaciones de Crecimiento de Microempresas, deben celebrar con las microempresas, un Contrato de Suscripción de acción y admisión, con las características ya señaladas.
- ✓ Se debe elaborar un Reglamento para que los socios miembros (microempresas) se constriñan a las obligaciones en él contempladas.

3.- Análisis de los beneficios de las propuestas.

Las propuestas anteriormente mencionadas aportan los siguientes beneficios:

1.- En cuanto a los micronegocios informales, no se provocan reacciones violentas de las agrupaciones que los controlan o de las microempresas que pudieran ser contraproducentes, ya que no se verían amenazados en la única forma que ellos conciben para sobrevivir y se les da un trato digno.

2.- Las agrupaciones que controlan a los microempresarios informales también serían reguladas y esto evitaría que continúen sirviendo como instrumentos de los partidos políticos para atraer votos.

3.- Se pueden detectar los negocios ilícitos, los cuales deben ser combatidos desde un mayor nivel que a nivel de micronegocios.

4.- Se obtiene de manera inmediata aportaciones al erario público.

5.- Con esto y con una desregulación para iniciar un negocio por parte del gobierno, no se seguirá incrementando el crecimiento de la informalidad ya de por sí abrumadora, y en todo caso habrá una aportación al gasto público y un control.

6.- Respecto a los micronegocios formales, hay un verdadero fomento para el crecimiento, ya que ellos, como se ha visto con tantos programas gubernamentales, no tienen la visión para provocarlo por su nivel de escolaridad y porque ni siquiera consideran necesaria la capacitación para ellos ni para sus empleados, y así se verían obligados a obtener el crecimiento que desean.

7.- Se puede esperar un crecimiento de la economía y mayores posibilidades de exportación de productos o servicios con un valor agregado que los convierta en empresas competitivas a nivel mundial.

8.- Se enseña a los microempresarios, de manera práctica, el cómo ser buenos empresarios libres de burocracia.

9.- Con una verdadera desregulación, se puede fomentar que la mayoría de las personas que piensan iniciar un negocio lo hagan dentro de la ley y que formen parte de una Corporación de Crecimiento.

10.- A largo plazo, con el debido conocimiento y capacitación, las microempresas que formaron parte de las Corporaciones pueden independizarse.

11.- Asimismo, las microempresas, dejarán de ser solo personas auto-empleadas o trabajadores por su cuenta y sabrán manejar técnicas de administración que las convierta en fuentes de empleo.

12.- La regulación excesiva dejará de ser necesaria, ya que los microempresarios competirán con calidad en sus productos y servicios para convertirse en empresas competitivas y el gobierno dejará de preocuparse tan fieramente por vigilar que el consumidor no sea afectado por el proveedor. Ya que la regulación actual del gobierno pretende atacar los abusos y malos servicios o productos que llegan a convertirse en auténticos fraudes de algunos establecimientos, la nueva actitud del empresario debe ser innovar, cambiar y mejorar o desaparecer. Esto es ser competitivo.

13.- Con el pago que las Corporaciones reciban por el financiamiento y demás beneficios obtenidos, pronto dejarán de depender del suministro del

gobierno y serán independientes, rompiendo el "paternalismo" que caracteriza nuestra sociedad.

CONCLUSIONES

1.- El Derecho Económico es una rama del Derecho Social que tiene como principal objetivo el estudio y la regularización de la intervención del Estado en la vida económica de los particulares, a efecto de lograr un bienestar social y evitar, en la medida de lo posible, que los cambios socio-económicos afecten a las mayorías desprotegidas.

2.- El objeto del Derecho Económico radica en el control y la regulación de las políticas económicas empleadas por el Estado tendientes a la protección de los sectores vulnerables.

3.- La empresa es producto de la organización de sus elementos: el empresario, el trabajo y los bienes tangibles e intangibles, que hacen posible la explotación de una actividad productiva, encaminada a la satisfacción de las necesidades particulares y que cumple con su responsabilidad social, cuya personalidad jurídica es inexistente pues ésta recae y es ejercida directamente por quienes la representan.

4.- La microempresa es aquella que, independientemente de las condiciones en que lo haga y en cualquier rama económica, llámese manufactura, construcción, comercio, transporte o servicios, busca la satisfacción de las necesidades particulares y cumple con su responsabilidad social, teniendo como principales características el bajo número de empleados e incipientes forma y recursos con los que opera.

5.- Las microempresas del sector informal son aquellas que carecen de un local y de registro frente algún organismo o institución pública de cualquier especie.

6.- La microempresa es de gran importancia en la economía mexicana por lo siguiente:

- (a) Representa el 90% del total de las empresas constituidas y emplea a mas del 42% de la población económicamente activa.
- (b) Brinda preparación a sus miembros ya que las personas obtienen de estas organizaciones los conocimientos y las técnicas que más tarde pueden ser trasladadas a las grandes empresas.
- (c) En momentos de recesión de la economía cuando las grandes empresas despiden una parte de su personal, la microempresa tiene una doble función: puede absorber a los desempleados quienes pueden optar por auto-emplearse (formar una microempresa). Asimismo, las grandes empresas encargan una parte de su producción a pequeños talleres.
- (d) Es un semillero de empresarios.

7.- El neoliberalismo es una serie de medidas adoptadas por los gobiernos con el fin de afrontar los efectos de las crisis económicas, consistente en programas de ajuste de racionalización y la no intervención del Estado en las actividades productivas, donde se dejan a la libre fuerza del mercado y la apertura económica. Surge como resultado de las políticas implementadas para contrarrestar el efecto de las crisis económicas.

8.- La globalización es un fenómeno económico que tiene como principales tendencias, la formación de bloques económicos regionales y la caída de las barreras aduaneras. Siendo la integración de la economía mundial la tendencia de mayor impacto, pues la caída de las barreras aduaneras permite que un número mayor de competidores internacionales exporte sus productos a menores precios y mejor calidad (pues es muy probable que provengan de países mayormente

desarrollados económicamente), alterando la estructura de los mercados nacionales.

9.- El impacto de la apertura comercial y la economía basada en las libres fuerzas del mercado provocaron varios cambios en la microempresa, ya que la mayoría de éstas dedicadas a la industria cerraron y se convirtieron en comercializadoras de productos extranjeros. Asimismo, empezaron a atender los mercados locales y regionales que no pueden acceder al mercado global que maneja productos de marcas y franquicias a altos precios, lo que dio lugar a la "economía paralela".

10.- La microempresa debe desarrollarse en un entorno macroeconómico estable y competente, por lo cual el Gobierno Federal debe ser cuidadoso en cuanto al diseño de la política macroeconómica que aplica, pues es evidente que nuestro país comparado con China y otros países asiáticos carece de competitividad, lo cual afecta negativamente a la economía nacional en el ámbito internacional.

12.- Es innegable que la constitución de Fondos así como de diversos Programas instituidos por el Gobierno Federal es un buen esfuerzo para abatir la pobreza y el desempleo, sin embargo esto no ha sido suficiente, ya que los múltiples programas gubernamentales de apoyo del presente gobierno así como de los pasados sexenios, son prácticamente desconocidos por las personas a quienes van dirigidas. Aún hace falta una mayor difusión de estos programas y sobre todo sembrar la semilla de la cultura empresarial seria y responsable, para que haya un crecimiento constante.

13.- La falta de estímulos fiscales para el desarrollo y crecimiento de las microempresas es una de las deficiencias más importantes del sistema fiscal mexicano.

Asimismo, los altos gastos que integran el costo-país resta competitividad y capacidad de sobrevivencia a las microempresas.

14.- Los factores de estructura interna que más afectan la microempresa son:

- El grado de escolaridad de los microempresarios, que en promedio es de primaria completa.
- El sistema gubernamental les inspira una profunda desconfianza.
- La mayoría de microempresarios son gente trabajando por su cuenta, es decir, no contrata empleados y carece de estructura.
- El 66% de los microempresarios no cuenta con local.
- La mayoría de los microempresarios considera que no es necesaria la capacitación ni para ellos ni para sus trabajadores.
- Los microempresarios no conocen la regulación aplicable a sus negocios debido a que ésta es excesiva y compleja.
- Tampoco conocen los programas de apoyo gubernamental a ellos dirigidos.
- Carecen de financiamiento, tecnología y su maquinaria es incipiente.
- Le temen a la competencia.

15.- Más que promover la apertura de nuevas microempresas, los esfuerzos gubernamentales deben estar encaminados a fomentar el crecimiento de éstas ya

que la microempresa es una excelente opción como solución para el problema del desempleo, sin embargo, debe ser concebida como la primera célula de la cual se espera su evolución hasta constituirse en una fuerte empresa. Ya que de lo contrario, si se continúa con la creencia de que auto-emplearse sin una visión de crecimiento, es una buena opción a largo plazo, lo único que tendremos es una serie de trabajadores por su cuenta conformando una masa que solo se expande pero que no toma forma, y esto en nada ayudará al avance de la economía.

16.- Respecto de los microempresarios informales (ambulantes) el gobierno no debe cerrar los ojos a la realidad, sino tratar de aprovechar la situación de la mejor manera posible, captando las contribuciones que dichas empresas generan y que ahora pasan a los bolsillos de las ilegales organizaciones que controlan este tipo de empresas.

BIBLIOGRAFÍA

OBRAS GENERALES

ALBA VEGA, Carlos

La utilidad de lo minúsculo: informalidad y microempresa en México, Centro América y los países andinos.

Edit. El Colegio de México. Centro de Estudios Internacionales. México, 1995.

ANAYA, Gerardo (coord.)

Neoliberalismo

Edit. Universidad Iberoamericana. Centro de Integración Universitaria, México, 1995.

ASA, Cristina (coord.)

Estado y políticas sociales en el neoliberalismo

Edit. Fundación Friedrich Ebert, México, 1992

BARRERA GRAF, Jorge

Instituciones de Derecho Mercantil.

Generalidades. Derecho de la empresa. Sociedades.

Edit. Porrúa. México, 1998.

BASSI, Eduardo

Globalización de Negocios.

Construyendo estrategias competitivas

Edit. Limusa. Noriega Editores. México, 1997.

BURGOA, Ignacio

Las Garantías Individuales.

Edit. Porrúa. México, 1995.

CALVO, Thomas y Bernardo Méndez Lugo, (coords.)

Micro y pequeña empresa en México frente a los retos de la Globalización.

Edit. Centro de Estudios Mexicanos y Centroamericanos.
México, 1995.

CERVANTES AHUMADA, Raúl

Derecho Mercantil Primer Curso.

Edit. Herrero, S.A. México, 1990.

CUADRA, Héctor

Estudios de Derecho Económico. Num. I.

Edit. Instituto de Investigaciones Jurídicas, UNAM.
México, 1997.

DABAT, Alejandro, (coord.)

México y la Globalización.

Edit. UNAM, Centro Regional de Investigaciones Multidisciplinarias.
México, 1994.

ESPINOSA VILLARREAL, Oscar

El impulso a la micro, pequeña y mediana empresa.

Edit. Fondo de Cultura Económica, México, 1993.

GARAY, Luis Jorge (coord)

La Industria de América Latina ante la Globalización Económica.

Edit. Gargraphics, S.A., Santafé, Colombia, 1999.

GOMEZ LEO, Osvaldo (coord.)

Derecho empresario actual: Homenaje al Dr. Raymundo Fernández.

Edit. Depalam, Buenos Aires, 1996

GONZÁLEZ MÁRQUEZ, Juan José, et. al.

Temas de Derecho Económico Mexicano.

Edit UAM-Azcapotzalco, México, 1993.

PEREDA SABIDO, David

Aspectos jurídicos, productivos, fiscales y estratégicos de las empresas Integradoras: una alternativa de crecimiento para la micro, pequeña y mediana empresa.

Edit. Ediciones Fiscales ISEF. México, 2000.

PORTES, Alejandro

En torno a la informalidad: ensayos sobre teoría y medición de la economía no regulada.

Edit. FLACSO- Miguel Angel Porrúa, México, 1995.

SERRA ROJAS, Andrés

Derecho Económico.

Edit. Porrúa, México, 1990.

SOCORRO M, Norma J.

Exportaciones Microempresariales y Liberación de Mercados.

Edit. Nueva Sociedad, Caracas Venezuela, 1995.

SOTO ALVAREZ, Clemente

Prontuario de Derecho Mercantil.

Edit. Limusa. México, 1991.

SUÁREZ-LLANOS, Luis

Derecho, Economía, Empresa.

Edit. Civitas, Madrid, 1998.

VALENZUELA RIOS, José Antonio

Derecho económico y sociedad en México hacia la modernización.

Edit. Universidad Autónoma de Zacatecas, Departamento editorial,
México, 1990.

WITKER, Jorge

Derecho Económico.

Edit. UNAM Instituto de Investigaciones Jurídicas, Mc. Graw Hill.
México, 1997.

DICCIONARIOS Y ENCICLOPEDIAS

Diccionario de Economía y Empresa Jean-Pierre Paulet

Eliseo Santandreu. Ediciones Gestión 2000, S.A. España, 1997.

Diccionario Jurídico Abeledo-Perrot.

Edit. Abeledo-Perrot, Buenos Aires, 1993

Diccionario Jurídico Mexicano

Edit. Porrúa, UNAM, Instituto de Investigaciones Jurídicas.
México 1998.

Diccionario Trivium de Derecho y Economía

Edit. Trivium, S.A., Madrid, 1998

Nueva Enciclopedia Jurídica

Edit. Francisco Seix, S.A., Barcelona, 1956.

LEGISLACIÓN CONSULTADA

Acuerdo de estratificación de empresas micro, pequeñas y medianas de la Secretaría de Economía.

Acuerdo por el que se dan a conocer las reglas de operaciones del fondo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa.

Acuerdo por el que se determinan las reglas de operación e indicadores de evaluación y gestión para la asignación del subsidio destinado a la operación del fondo de apoyo a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa para el Ejercicio Fiscal del año 2001.

Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.

Ley de Cámaras Empresariales y sus Confederaciones.

Ley Federal del Trabajo.

Ley Federal para el Fomento de la Microindustria y Actividad Artesanal.

Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000.

Plan Nacional de Desarrollo 2001-2006.

Proyecto de la ley denominada "Ley para el Fomento de la micro, pequeña y mediana empresa".

OTRAS FUENTES

Diario de los Debates. Segundo Periodo de Sesiones Ordinarias. Año I, No. 16, V. I. 27 de Abril del 2001.

Encuesta Nacional de Micronegocios EMAMIN-1998

Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática y Secretaría del Trabajo y Previsión Social, México, 1998.

Informe de Evaluación Correspondiente al tercer trimestre del Ejercicio Fiscal de 2002 sobre el presupuesto ejercido a nivel de capítulo y concepto de gasto, así como el cumplimiento de metas y objetivos con base en los indicadores de resultados establecidos en las reglas de operación de los Fondos y Programas a cargo de la Secretaría de Economía, señalados en el artículo 64 del Decreto de Presupuesto de Egresos de la Federación para el Ejercicio Fiscal 2002.

Intervención de la Delegación de México ante las Naciones Unidas en el Debate del Tema 84a del 57 periodo de sesiones de la Asamblea General "Cuestiones de Política Macroeconómica: Comercio Internacional y Desarrollo". Nueva York, 11 de noviembre de 2002.

MARILES LOMELÍ, Abraham

Programa de Auto Organización y Auto Administración de Microindustria. Primera Parte: Características de la Microindustria. Manual de la Subsecretaría de Educación e Investigación Tecnológicas dependiente de la Dirección General de Centros de Capacitación de la Secretaría de Educación Pública.

Dirección de página web: www.dimei.fi-b.unam.mx

Página web de la Secretaría de Economía: www.economía.gob.mx

Página web del Sistema de Información empresarial Mexicano: www.siem.gob.mx

Presentación "Política Económica para la competitividad" elaborado por la Secretaría de Economía. 29 julio 2002.

Programa de Competitividad Internacional del Distrito Industrial o Cluster-Cuero-Calzado de Guanajuato". Cámara de la Industria del Calzado de Guanajuato (CICEG).

Dirección página web:

www.contactopyme.gob.mx

SANTANA, Jorge, Et. al. Presentación "Muhammad Yunus. "El Banquero de los Pobres".

Dirección de página web:

http://econagro.uach.cl/econagro/comercializacion/yunus_2002_6p.pdf.

TORRES LOPEZ, Juan. Reflexiones para una política macroeconómica alternativa..

Dirección de página web:

<http://web.personal.uma.es/de/JUANTORRES/capitulos/Sistema.pdf>.