

00781  
7



# UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE DERECHO  
DIVISION DE ESTUDIOS DE POSGRADO

**LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA EN LATINOAMERICA:  
MARCO LEGAL Y FORMULACION JURIDICA APLICABLE.**

**T E S I S**

QUE PARA OBTENER EL GRADO DE:

**DOCTOR EN DERECHO**

P R E S E N T A :

**EL MAESTRO EN DERECHO**

**JOSE HERIBERTO GARCIA PEÑA**

DIRECTOR DE TESIS:

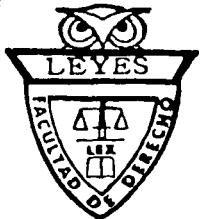
DR. JORGE WITKER VELAZQUEZ

COMITE TUTORAL:

DRA. LUCINDA VILLAREAL CORRALES

DR. RAFAEL QUINTANA MIRANDA

DR. ALONSO PEREZ BECERRIL



MEXICO, D.F. C. UNIVERSITARIA

2003.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

A



Universidad Nacional  
Autónoma de México



**UNAM – Dirección General de Bibliotecas**  
**Tesis Digitales**  
**Restricciones de uso**

**DERECHOS RESERVADOS ©**  
**PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

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

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

**TESIS  
CON  
FALLA DE  
ORIGEN**

**DEDICATORIA:**

**A MIS PADRES:**

**MAGDALENA JUSTINA Y ELIO PRIMO**

*Por su entereza y dedicación, así como su ejemplar contribución a mi formación y desarrollo siempre,*

**A MI HIJA:**

**MARISÉ**

*Por su infinita dulzura, cariño y confianza en el futuro,*

**A MI HERMANA:**

**MARÍA ELINA**

*Por haber aprendido a “volar” y estar presente, siempre juntos, en cada instante importante de nuestras vidas,*

**A MI ESPOSA:**

**YURIRIA ALEJANDRA**

*Por su amor sincero, su lealtad, apoyo y comprensión sin límites en todos los momentos.*

DE MANERA ESPECIAL, A ELLOS SE LOS DEDICO, PERO SOBRE TODO,  
CON UN PROFUNDO RESPECTO, CARIÑO Y ADMIRACIÓN QUE LOS  
ALCANCE HOY, MAÑANA Y SIEMPRE, E INCLUSO QUE PERDURE MAS  
ALLÁ DE LA VIDA ETERNA.

***;; LOS QUIERO MUCHO !!***

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

3



## **AGRADEZCO A:**

**CUBA:** mi terruño, mi madre patria, donde di mis primeros pasos, comencé a empinarme y empecé a subir.

**MÉXICO:** mi segunda patria, el lugar que me recibió como hijo adoptivo y terminó de ayudarme a crecer.

**A LA UNAM Y EL POSTGRADO DE DERECHO:** por la colaboración y la hermandad de su gente y el beneplácito de estudiar en sus aulas.

**A MIS MAESTROS Y MAESTRAS:** por su entrega y sabiduría.

**MI ASESOR, el Dr. Witker:** por su tiempo, su infinita dedicación y ser un gran ejemplo a seguir.

**LOS MIEMBROS DEL COMITÉ TUTORAL DE DERECHO ECONÓMICO:** por su ayuda amable, guía y orientación acertada siempre.

**EL TEC DE MONTERREY-CAMPUS CD. MEXICO:** por la confianza de abrirme sus puertas y permitir mi desarrollo.

**MIS ALUMNOS DEL TEC Y SUS FAMILIARES CERCANOS:** por su apoyo, participación activa y desinteresada en esta investigación.

**TODA MI FAMILIA (CUBANA Y MEXICANA):** por entenderme, quererme y creer plenamente en mí.

**MIS SUEGROS, Eliseo y Elvira:** por sus sabios consejos y la acogida en su casa como un hijo más.

**A MIS COLEGAS, AMIGAS Y AMIGOS:** por su amistad sincera y apoyo incondicional.

**LA VIDA:** por darme esta maravillosa oportunidad.

*A todas las Personas e Instituciones que recuerdo en este instante y que han participado en mi desarrollo profesional...*

**¡¡ MUCHAS GRACIAS Y UN FUERTE ABRAZO !!**

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

e

## RESUMEN

A partir de la idea económica aparece la organización empresarial en el Derecho. Son muchos los enfoques que pueden hacerse al estudiarla: *desde la doctrina, pasando por la jurisprudencia hasta las reglas legales.*

El mundo vive cambios radicales en cuanto a la producción y la organización empresarial. Está terminando la época del modelo *fordista* en muchas ramas de la producción y de los servicios. Actualmente como consecuencia de este cambio, surgen nuevas formas de organización empresarial en las propias corporaciones industriales que se conocen con los nombres de: *especialización flexible, producción esbelta, just and time, etc.* Dicho proceso ha llevado a la revalorización de las pequeñas y medianas empresas como agentes importantes del cambio productivo a través de esquemas de complementación, integración e interconexión empresarial.

La fusión de empresas y su asociación con carácter transitorio o permanente al Estado, hacen que pierdan o conserven su autonomía organizativa. Todo se compra, se vende, se traspasa, se arrienda, se hereda, etc., apareciendo siempre la "aptitud" de la empresa y su proyección. En el nuevo paradigma de industrialización, las escalas y tamaños se reducen, al mismo tiempo que se incrementa la cooperación entre empresas. En tal contexto, las Pequeñas y Medianas Empresas ( o las PYME, o PYMES como se le conoce internacionalmente), están llamadas a desempeñar un papel importante en las economías desde una perspectiva diferente a la tradicional, en la cual son considerados como sectores de sobrevivencia.

Asimismo, las tendencias en el contexto de la economía mundial actual son de ir hacia la búsqueda de la colaboración e integración económica regional, pero siempre sobre la base de la uniformidad en el tratamiento legal para dicho esquema, lo que coadyuva a la formación de bloques económicos-jurídicos con una mayor apertura y flexibilidad en el presente y el futuro.

Es en este contexto, donde resulta significativo analizar comparativamente el marco legal vinculado a la PYME, en algunos países de la región Latinoamericana que poseen políticas públicas ó privadas dirigidas a ese sector, además de tener bases socioeconómicas similares.

Se trata entonces, según lo previsto en esta investigación, de analizar las empresas como verdaderos agentes y actores de los cambios económicos de la globalización contemporánea. Para esto, el entorno legal que rodea a las *nuevas formas jurídicas* es el espacio privilegiado de la competencia y la lógica empresarial expresados en la vocación de globalidad normativa que cada vez más va suplantando al derecho doméstico y tradicional. Así, se podría reconocer y aceptar la participación de otros actores y agentes económicos, que intervienen en las relaciones económicas entre empresas y Estados, y que forman parte del nuevo Derecho Económico Internacional.

De ahí que esta investigación busque proponer las bases para una *nueva formulación jurídica* aplicable a las PYME en Latinoamérica.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

## ABSTRACT

From the economic idea, the business entity appears in the Law. There are many focuses that can be made when studying the business entity: from doctrine, passing through jurisprudence, and finally to legal rules.

The world is going through radical changes as far as the creation and organization of business enterprises. The period of the "Fordist" model is ending in many of the production and services branches. Nowadays, as a consequence of this change, new forms of business entities are arising in the industrial corporations that are known as the following: flexible specialization, light production, and just and time, to name a few. Such a process has led to the reexamination of the *small and medium enterprises* as important agents of the productive change, through schemes of complementation, integration, and business interconnection.

The merger of enterprises and their association, whether temporarily or permanently, to the State lead to a loss or conservation of their organizational autonomy. Everything is bought, is sold, is passed to, is rented, is inherited, with the "aptitude" of the enterprise and its projection coming to light. In the new model of industrialization the scales and sizes are reduced, and, at the same time the cooperation amongst enterprises is increased. In such a context, the Small and Medium Enterprises (or the PYME or PYMES, the acronym in Spanish, as they are known internationally) are called to carry out an important role in the economies from a perspective different from the traditional one, in which they are considered survival sectors.

Likewise, the tendencies in the context of the current global economy is to search for economic cooperation and integration, but always on the basis of uniformity in the legal treatment of such a scheme. This leads to the formation of economic-legal blocks with a greater openness and flexibility in the present and in the future.

In this context, it is significant to comparatively analyze the legal framework tied to the PYME in several countries in the Latin American region that have public or legal policies directed towards this sector, in addition to having similar social-economic foundations.

Thus, this investigation deals with analyzing the enterprises as true agents and actors of economic changes in contemporary globalization. In order to do this, the legal context that surrounds the new legal forms is a privileged position of competition and the business logic expressed in the area of global normalization, that continues to displace domestic and traditional law. Therefore, the recognition and acceptance could be made of other economic players and agents that form part of the new International Economic Law.

Thus, this investigation seeks to propose the basis for a new legal formula applicable to the PYME in Latin America.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

F

**“...EXISTE UN DENOMINADOR COMÚN A TODAS LAS EMPRESAS QUE HAN TENIDO ÉXITO: LA COMPATIBILIDAD DE LOS ASOCIADOS. ÉSTAS... EXIGEN LA COOPERACIÓN Y LABOR EN COMÚN PARA ALCANZAR UN OBJETIVO; ... CREANDO, ...UN MEDIO JURÍDICO EN EL CUAL PUEDAN LABORAR CON ARMONÍA, PARA LOGRAR UN RESULTADO QUE NINGUNO DE ELLOS PODRÁ ALCANZAR POR SI SOLO.”**

**FRIEDMAN Y KALMANOF ·**

---

· *Joint International Business Venture*, México, McGraw Hill, 1989.

## CAPITULADO

- <u>INTRODUCCIÓN</u> .....	1
<u>Capítulo I - Tratamiento legal de la Empresa</u> .....	12
1.1) Concepto.	
1.2) Naturaleza.	
1.3) Criterios de Clasificación.	
1.4) Los Problemas de Magnitud en la Empresa.	
<u>Capítulo II - La Pequeña y Mediana Empresa (PYME)</u> .....	61
2.1) Concepto y Características..	
2.2) Formas Legales	
2.3) Su contextualización:	
a. La globalización y sus efectos en Latinoamérica.	
b. Marco del Derecho Económico Internacional.	
<u>Capítulo III- Las PYME: una revisión comparativa en países Latinoamericanos</u> .....	143
3.1) Las PYME: proyección e importancia en Latinoamérica.	
3.2) Objetivos y alcance de la revisión.	
3.3) Países:	
a. Argentina.	
b. Brasil.	
c. Chile.	
d. Colombia	
e. Otros Países Latinoamericanos.	
3.4) Algunas consideraciones.	
<u>Capítulo IV- El sector PYME en México</u> .....	192
4.1) Antecedentes.	
4.2) Marco Legal.	
4.3) Contexto Actual.	
<u>Capítulo V – Hacia una nueva Formulación Jurídica de las PYME</u> .....	226
5.1) Un estudio de caso del sector PYME en México.	
a. Las PYME en los programas del Tecnológico de Monterrey-Campus Cd. de México.	
b. Análisis y resultados del estudio de caso.	
5.2) Estrategia para diseñar una nueva Formulación Jurídica de las PYME.	
5.3) Bases legales para un proyecto de Estatuto Uniforme de la PYME en Latinoamérica.	
- <u>CONCLUSIONES</u> .....	272
- <u>FUENTES BIBLIOGRÁFICAS</u> .....	277
- <u>ANEXOS</u> .....	289

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

G

## INTRODUCCIÓN

Con el desarrollo extraordinario de las Sociedades de Responsabilidad Limitada y principalmente de las Sociedades Anónimas; con el "fenómeno" de las uniones y concentraciones de empresas; con la sindicalización obligatoria; con la protección o el reconocimiento de diversas formas de acaparamiento, de monopolios, de trust, etc; con las formas de producción racionalizada, la intervención y el proteccionismo estatal y la lucha de mercados internos e internacionales, surge el nuevo *Derecho Comercial* como *Derecho de la Economía*, y dentro de él, como centro, surge la *empresa*.

Este vocablo *Empresa* tiene una especial sugerencia en el derecho nacional o extranjero continental, ya que toda la problemática que se ha planteado es prácticamente desconocida en el mundo anglosajón.

El Diccionario de la Real Academia Española da de la voz "empresa" varias acepciones, de las cuales señalamos tres: "Acción ardua y dificultosa que valerosamente se comienza"//- "Casa o Sociedad mercantil o industrial fundada para emprender o llevar a cabo construcciones, negocios o proyectos de importancia"//- Entidad integrada por el capital y el trabajo como factores de la producción y dedicada a actividades industriales, mercantiles o de prestación de servicios, con fines lucrativos y con la consiguiente responsabilidad".

Mucho se ha hablado de este complejo concepto mercantil, de difícil aprehensión, y más aún, limitándolo al campo del Derecho. La empresa ha irrumpido en el derecho mercantil, a la par del desarrollo económico de las naciones, constituyendo la institución fundamental y básica del nuevo derecho en los estudios de la doctrina mercantil moderna. De ahí que se pueda afirmar que, para estudiarla, se cuenta con varios enfoques: a) la doctrina; b) la jurisprudencia; y c) las reglas legales, entre otros.

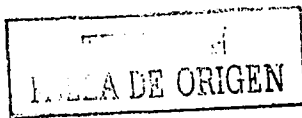
La negociación (como también se le conoce a la empresa en el campo del Derecho) es la célula y el organismo motor y director de la economía de la actualidad, no sólo del tipo capitalista en que viven los países más desarrollados, sino también de las economías socialistas y colectivistas aún existentes; e inclusive las de los países en proceso de desarrollo como México, Argentina, Brasil, Chile, Uruguay, Perú, entre otros, en los que se manifiesta un mayor o menor intervencionismo del Estado y una serie de limitaciones y restricciones antes desconocidas. Particularmente, con el actual fenómeno del

neoliberalismo, en el contexto de la globalización, las empresas son un actor fundamental en las economías nacionales.

En la actual etapa de globalización, el crecimiento y la evolución de los países mejor comunicados, entendiéndose del llamado primer mundo, provocan fenómenos de imitación en los sistemas económicos, contables y jurídicos de las naciones menos adelantadas, ya que al comerciar e incrementar sus inversiones en estos países “trasplantan” sus instituciones, sus soluciones legales, su propio personal y hasta sus formas de su contratación en una influencia y una invasión que, curiosa y paradójicamente, provoca reacciones contrarias, por un lado de fomento y estímulo, y por otro de nacionalismo y repulsa.

La reglamentación legal de la empresa comienza a entrar en el derecho, en Latinoamérica, por los mismos causes que entró en Europa, a través del Derecho Fiscal y Laboral. De ahí que, en el concepto de la empresa, que por supuesto coincide sustancialmente en todas partes, se deba resaltar la enumeración de sus elementos principales, tanto corporales como incorporales, la intervención y la organización del empresario, las relaciones internas con el personal y externas con la clientela, las cuales son fijadas y determinadas, con mayor o menor precisión y detalle, en las leyes fiscales y laborales pero siempre de acuerdo a los fines que ambas legislaciones persiguen.

Hoy en día, el mundo vive cambios radicales en cuanto a la producción y la organización empresarial. Está terminando la época del modelo *fordista* en muchas ramas de la producción y de los servicios. Ese modelo esta basado en grandes empresas que se caracterizan por desarrollar economías de escala, disponer de un alto coeficiente de capital y controlar elevados porcentajes de los mercados nacionales e internacionales. Como consecuencia de los recientes cambios surgen nuevas formas de organización empresarial dentro de las propias corporaciones industriales que se conocen con los nombres de: *especialización flexible, producción esbelta, just and time, etc.* Dicho proceso ha llevado a la revalorización de las *Pequeñas y Medianas Empresas* (conocidas internacionalmente con las siglas PYME o PYMEs) como agentes importantes del cambio productivo a través de esquemas de complementación, integración e interconexión empresarial en el contexto de la globalización económica. Es precisamente este el tema de esta tesis: la pequeña y mediana empresa.



En el nuevo paradigma de globalización las escalas y tamaños se reducen, al mismo tiempo que la cooperación entre empresas, entre pequeñas empresas y entre medianas, grandes y pequeñas empresas se hace cada vez más necesaria. En tal contexto, la PYME está llamada a desempeñar un papel importante en las economías desde una perspectiva diferente a la tradicional, en la cual son considerados esos estratos industriales como sectores de sobrevivencia, artesanales, rezagados y estrechamente vinculados a la economía informal.

Sin embargo, los modelos actuales de apertura económica neoliberal en América Latina están ocasionando diversos efectos, entre ellos, el debilitamiento, incluso la desaparición de muchas pequeñas y medianas empresas. Desdichadamente, con la actual apertura de los mercados, las PYME quedan relegadas ante los grandes conglomerados transnacionales que controlan los mercados nacionales, acorralando a las PYME, las cuales no cuentan con la tecnología y el capital necesario para poder competir con esas grandes empresas.

Además, de que los mercados nacionales están siendo penetrados por las transnacionales, sin que existan sistemas eficaces de protección legal y económica para las PYME, hay tres efectos perversos de la globalización, que relacionados, están jugando un papel clave en el resquebrajamiento y exterminio de las pequeñas y medianas empresas: el efecto concentrador y de exclusión; la apertura indiscriminada de los mercados; y el contrabando.

De manera particular, el efecto concentrador de los capitales y medios de producción en las grandes empresas, generan, paradójicamente, la exclusión de la producción y la negociación con su contraparte en el sector PYME. Por otro lado, la apertura indiscriminada de los mercados con las grandes carencias de regulaciones y leyes que protejan a las PYME, facilita también la voracidad de las grandes empresas y el debilitamiento cada vez mayor de las pequeñas. El contrabando, finalmente, resultado de la falta de competitividad en los mercados y la búsqueda de opciones para los consumidores, también actúa en detrimento de este sector.

En países como México, Chile, Brasil, Argentina, Colombia, se han elaborado algunos programas y políticas públicas que pretenden sostener, proteger y fortalecer a las PYME. Sin embargo, si no se actúa sólidamente en la lucha contra el contrabando, la

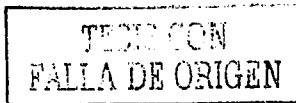


competencia desleal, entre otros factores, no se podrá avanzar hacia el fortalecimiento de sus sistemas empresariales, que, dicho sea de paso, el sector PYME es fuente imprescindible de empleo, tanto a en el ámbito formal como en el informal. Nada menos, en México, las PYME generan el 90% del empleo nacional.

Y no se debe dejar de lado, que las PYME recogen lo mejor de la cultura, de la idiosincrasia, de los recursos naturales nacionales, de los usos y costumbres en México y en los países latinoamericanos. Es decir, son como un reflejo y generadoras de identidad nacional. Así, como patrimonio nacional, habría que analizar lo que implican las PYME para cada uno de los países de América Latina, de manera que se puedan general elementos que posibiliten su actualización y modernización en técnicas para la competitividad, el comercio electrónico, entre otros desafíos para este sector empresarial.

En el actual proceso de apertura económica, como es el caso del Tratado de Libre Comercio de América del Norte en el que participa México, resulta necesaria la modernización e incentivación de los procesos de producción y desarrollo empresarial. Sin embargo, en más de un caso, y desde 1994, la realidad mexicana ha sido contundente, más de un centenar de pequeñas y medianas empresas han quebrado en sectores concretos como la industria textil, la industria automotriz, la industria del juguete, la industria agropecuaria, entre otras.

La apuesta hoy sería tratar de crear las condiciones para desarrollar pequeñas y medianas empresas modernas con uso intensivo de tecnología, elevado nivel de productividad y alta capacidad de innovación y aprendizaje, utilizando mano de obra calificada y especializada e incorporando el progreso técnico. Las mismas tienen que adecuarse a una nueva forma de organización, redefinir sus procesos productivos, y asumir una nueva visión de los trabajadores, de los clientes y del medio ambiente con una nueva manera de entender cómo cambian y se mejoran las tecnologías a corto plazo para su beneficio. Pero para poder realizarlo, se requiere un marco legal y políticas públicas eficientes que permitan su inclusión equitativa en la competencia de mercado y el desarrollo nacional. Incluso en la actual negociación del Área de Libre Comercio para las Américas (ALCA), los países de América Latina necesitan trabajar para lograr un espacio para las PYME de manera que su inclusión sea viable, pero como un componente más de desarrollo y competitividad y no como un componente a excluir.



En esta dinámica mundial, caracterizada por una transformación productiva profunda, el Estado debe convertirse en un agente dinamizador mediante políticas públicas eficaces y eficaces en el ámbito industrial, comercial y de servicio, de manera coherente y consistente y en correspondencia con las condiciones propias de cada país.

La globalización puede ser vista no en su vértice perverso, sino también como una oportunidad para las PYME, en tanto, pueda crearse e incorporarse a la dinámica económica como agentes activas, vinculadas legal y económicamente a las cadenas productivas con las grandes empresas.

Si se repasa la literatura y estudios analíticos que versan sobre la PYME, se aprecia en muchos casos un propósito justificativo de sus valores positivos, en un mundo en el que parecen correr los vientos en su contra. Por tanto, es una posibilidad inclinarse aquí por una tesis desarrollista apoyada en este tipo de empresas para intentar menoscabar el poderío de las grandes empresas. Más que nada, se trata, en el marco del actual proceso de globalización económica, que entre sus aspectos esenciales prioriza las relaciones con la región de Latinoamérica, de la necesidad apremiante de realizar *estudios jurídicos* en el *sector empresarial* que permitan valorar y aplicar las posibilidades de comercialización, de incremento de las exportaciones, sustitución de importaciones y de aprovechamiento de las capacidades instaladas por todas las vías o modalidades que el comercio permite.

Asimismo, las tendencias en la economía mundial actual se dirigen hacia la búsqueda de la colaboración e integración económica regional sobre la base de la *uniformidad o la armonía en el tratamiento legal* para dicho esquema, lo que coadyuva a la formación de posibles “bloques” *económicos-jurídicos* con una mayor apertura y flexibilidad en el presente y en el futuro. Es en este contexto, donde resulta significativo analizar comparativamente el marco legal vinculado a la PYME, en algunos países de la región latinoamericana con políticas públicas ó privadas dirigidas a ese sector, además de tener bases socioeconómicas similares.

Aunado a lo anterior, se ha priorizado estudiar un caso dentro del “modelo” mexicano, ya que posee una estructura económica respaldada en un alto por ciento por las PYME, las cuáles llevan un peso considerable en el desarrollo productivo del país con un patrón legal poco reconocido y aplicado en su mayoría por los empresarios, y con un creciente apoyo y respaldo financiero de varias instituciones gubernamentales.

Se trata entonces, según lo previsto, de analizar las empresas como verdaderos agentes y actores de los cambios económicos de la globalización contemporánea. Para esto,

el entorno legal que rodea a las *nuevas formas jurídicas* es el espacio privilegiado de la competencia y la lógica empresarial expresados en la vocación de globalidad normativa que cada vez más va suplantando al derecho doméstico tradicional. Así, se podría reconocer y aceptar la participación de otros actores y agentes económicos, que intervienen en las relaciones económicas entre empresas y Estados, y que forman parte del nuevo Derecho Económico Internacional. Se impone así, por tanto, la necesidad de investigar estos fenómenos en su formación y desarrollo, así como sus efectos y consecuencias para países latinoamericanos.

De ahí que esta investigación busque proponer las bases para una *nueva formulación jurídica* aplicable a las PYME en Latinoamérica. Se entiende por Formulación Jurídica: *una propuesta de estatuto legal que permita organizar jurídicamente a la Empresa como estructura colectiva en la práctica comercial moderna. Aparece, sobre todo, por la existencia de una relación jurídica permanente entre empresarios, como titulares de la empresa, manifestada en diversas uniones de carácter asociativo.*

De esta manera, el problema de investigación para este estudio se plantea en dos niveles:

Primero: ¿Cuáles son las especificidades en la *formulación jurídica* aplicable a la PYME en Latinoamérica a la luz del contexto de globalización económica actual?

Segundo: ¿Qué posibilidades de aplicación y/o adecuación se pueden proponer en el ámbito legal, a partir de una revisión comparativa en algunos países latinoamericanos, aunque con especial incidencia en un estudio de caso del sector PYME en México?

Así, los objetivos de esta investigación fueron los siguientes:

- a) Reflexionar acerca de la existencia de un concepto jurídico de empresa.
- b) Definir y analizar las formas legales actuales para la pequeña y mediana empresa en Latinoamérica en el contexto de la globalización.
- c) Exponer los aspectos básicos del marco legal de la PYME en algunos países latinoamericanos que cuentan con una base socioeconómica similar además de tener programas dirigidos a este sector empresarial.
- d) Diseñar una estrategia posible de aplicar con relación a una nueva formulación jurídica a adoptar por la PYME en Latinoamérica, así como analizar las posibilidades de

aplicación actuales de la formulación jurídica basada en un estudio de caso del sector PYME en México.

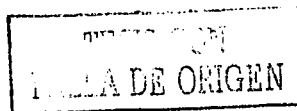
- e) Proponer las bases de un proyecto de Estatuto Uniforme para la PYME en Latinoamérica.

Como Hipótesis aparecen:

1. No existe en la doctrina comparada una conceptualización jurídica de empresa, pues solo se reconoce como unidad económica.
2. La actual coyuntura de la globalización neoliberal en Latinoamérica plantea la necesidad de reajustes en las formas legales a adoptar por la PYME.
3. El marco legal aplicable a la PYME en algunos países de Latinoamérica no se ajusta a los cambios existentes en el contexto económico internacional actual.
4. El marco del Derecho Económico Internacional moderno y su imbricación con el proceso de globalización precisa de cambios en la concepción práctica de las formas legales de las PYME.
5. La aplicación de una estrategia de diseño para la formulación jurídica de la PYME, basada en un estudio de caso del sector PYME en México es indispensable y puede repercutir en beneficios tanto para el empresario como titular del negocio jurídico como para su empresa.
6. La existencia de un Estatuto Uniforme para la PYME en Latinoamérica puede proveer una mayor adecuación y armonización legal a los procesos de globalización e integración del nuevo milenio.

En esta investigación se utilizó el método inductivo-deductivo, haciendo uso de las técnicas de investigación documental y la investigación de campo. Así, en la metodología se vincularon técnicas analíticas jurídicas y de las ciencias sociales. Se trataba de encontrar elementos para alcanzar los objetivos y mostrar la validez de las hipótesis planteadas.

La revisión de la literatura doctrinal para el estudio de la empresa, así como de la información documental jurídica en torno a la pequeña y mediana empresa latinoamericana en el contexto de la globalización económica y en el marco del Derecho Económico fueron el primer paso. Más adelante, se construyó la estrategia para el trabajo de campo necesario, de acuerdo con los objetivos e hipótesis. Hubo necesidad de incorporar a la investigación un componente cualitativo, a través de una investigación de campo con metodología apropiada para un caso del Sector PYME en México. Entonces para el estudio de campo, se definió lo siguiente:



**A- Sujetos:** Se seleccionaron casos típicos del universo de pequeños y medianos empresarios que se estaban inscritos en el *Centro de Apoyo al Desarrollo del Tecnológico de Monterrey - Campus Ciudad de México* (también conocido como TEC-CCM) a través de su “Modelo de Clínicas Empresariales” u otros modelos afines.

- Se definió como **Pequeños Empresarios** aquellos que tienen entre 16 y 100 trabajadores en su Empresa.
- Se definió como **Medianos Empresarios** los que tienen entre 101 y 250 trabajadores en su Empresa.

No se tomó en cuenta al sector de los micro-empresarios por sus desajustes en relación con la tendencia de una mayor participación en la realización de actividades de comercio por la vía informal y en muchos casos no legal.

**B- Contexto o Escenario:** Se tomó la estructura empresarial de la PYME mexicana (similar o casi igual que la de muchos países Latinoamericanos), como patrón comparativo para la fórmula jurídica.

**C- Tipos de Procedimientos:** De acuerdo con el marco metodológico planteado, se utilizaron algunas técnicas de obtención de datos como la revisión documental, la encuesta de diagnóstico y evaluación, y la entrevista enfocada, con propósitos exploratorios descriptivos y explicativos. Estas técnicas se aplicaron con el apoyo de los estudiantes del TEC y en coordinación con el Departamento de Derecho y Ciencia Política y el Centro de Apoyo al Desarrollo del propio TEC-CCM.

**D- Instrumentos de recopilación:** Los instrumentos requeridos fueron diversos de acuerdo con a las técnicas utilizadas, por ejemplo: cuestionarios, guión de entrevista, diario de campo, grabadora, cassettes, y programa de cómputo para sistematizar la información.

**E- Fases del estudio de campo:**

- 1ª Etapa: Recopilación y análisis de información documental.
- 2ª Etapa: Trabajo de campo.
- 3ª Etapa: Análisis de los resultados.
- 4ª Etapa: Reporte del proceso de investigación, sus resultados y conclusiones.

Para la lectura de este trabajo es relevante que se tenga en cuenta que la perspectiva metodológica que se desarrolló no corresponde a las tradicionales de índole cuantitativa, de

las cuales se derivan criterios de medición y control de datos para poder predecir los eventos a suceder, sino que responden al pensamiento que rescata la perspectiva del actor social, o sea, el reconocimiento del *sujeto* como elemento importante en la investigación. En este sentido, fue viable utilizar *herramientas cualitativas* identificadas con un carácter constructivista que toman en cuenta los procesos, las relaciones, las mediaciones y particularidades producidas en las redes del entorno de la subjetividad colectiva, marcadas, en el caso que nos ocupa, por el ámbito socio-económico imperante.

Asimismo, cabe mencionar que al inicio de la investigación se plantearon los resultados esperados siguientes:

- a) El diseño de una nueva formulación jurídica adecuada al contexto de la PYME que contribuya a su perfeccionamiento en el entorno empresarial actual.
- b) Evidencias de la necesidad de una estrategia de diseño y consultoría para la formulación jurídica de las PYME.
- c) Insumos para generar estrategias de trabajo para el Centro de Apoyo al Desarrollo del TEC de Monterrey, y sobre todo de aplicación en su Modelo de Clínicas y consultorías empresariales u otros modelos afines.
- d) Las bases de una nueva formulación jurídica aplicable a la PYME adecuada en el marco del Derecho Económico Internacional actual, sobre todo en lo concerniente a la elaboración de una propuesta de proyecto de Estatutos Uniformes para la PYME en Latinoamérica.
- f) Material con fines docentes y científicos.

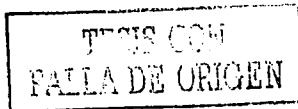
Para intentar resolver el problema y los objetivos e hipótesis planteados en esta investigación, se desarrollaron 5 capítulos:

- Capítulo 1. Tratamiento legal de la Empresa.

En este 1er. capítulo, se aborda el concepto de Empresa, su naturaleza y sus aspectos jurídicos, así como los criterios para su clasificación. Y se analizan también diversos tópicos que lleven a una comprensión de la magnitud de la empresa como un elemento esencial en la economía actual.

- Capítulo 2. La Pequeña y Mediana Empresa.

Aquí fue necesario conceptuar a la PYME, su clasificación, características y estructura, así como las formas legales de mayor incidencia en el ámbito del comercio. Este capítulo incorpora diversos elementos como son el papel de la PYME, sus ventajas y



desventajas, el régimen de propiedad, las características específicas de cada negocio, las restricciones y consideraciones legales, sus funciones, y las estructuras legales disponibles. En la última parte de este capítulo se contextualiza a la PYME latinoamericana en el marco de la globalización económica actual y del Derecho Económico Internacional.

- Capítulo 3. Revisión comparativa de países latinoamericanos.

En este capítulo, y con base en los anteriores, se abordó la reflexión documental en cuanto a la proyección e importancia de las PYME en Latinoamérica. Se enfatizó en los aspectos jurídicos, mostrando las grandes necesidades existentes a partir de que la pequeña y mediana empresa se ve desarmada, desorientada e incluso exterminada, con el influjo de la dinámica actual de apertura de mercados y la capacidad de concentración y exclusión de la globalización. Reconociendo que se han dado ciertos pasos para coadyuvar a fortalecer a la PYME en el seno de las economías y las políticas públicas de los países latinoamericanos, se dio paso a la revisión comparativa de países que resultan representativos en esta problemática como Argentina, Brasil, Chile y Colombia, que poseen estructuras socio-económicas muy similares y con políticas públicas dirigidas al sector PYME. Asimismo se mencionan a grandes rasgos lo que ocurre en otros países latinoamericanos como Ecuador, Perú, Uruguay, Paraguay, Venezuela, con cierta trascendencia en el sector empresarial pequeño y mediano.

El interés fundamental de la revisión comparativa fue identificar en cada país a los protagonistas del apoyo a la PYME y los programas e instrumentos creados para desarrollarlo. En particular, se dio especial énfasis al marco legal establecido, así como a la instrumentación del mismo. Este análisis comparativo es reportado en este trabajo con base en dos ejes: *1. Generalidades del contexto macroeconómico del país; 2. El marco legal.* De esta manera, se muestran los programas de fomento a la PYME, los apoyos gubernamentales, así como sus tipos de organización legal básicos.

- Capítulo 4. El Sector PYME en México.

En este capítulo se aborda a la PYME mexicana, que constituye un elemento clave en la economía, porque el grueso de la actividad empresarial del país se despliega en este sector y porque es una de las principales fuentes de empleo. Sin embargo, no es un sector homogéneo. Pese a su centralidad y su capacidad para brindar empleo, la micro, pequeña empresa constituye el rubro más débil y problemático en el conjunto. Por el contrario, la

mediana empresa representa su lado más sólido, aunque sin llegar a niveles de un apoyo integral para dar respuesta a sus necesidades de capacitación, asistencia técnica y cooperación interempresarial, y sobre todo sin tener un respaldo jurídico adecuado que las proteja ante la apertura económica indiscriminada actual en el marco del Tratado de Libre Comercio y de la futura Área de Libre Comercio para las Américas.

- Capítulo 5. Bases para una nueva formulación jurídica de las PYME.

En este capítulo se presenta un estudio de caso realizado con pequeños y medianos empresarios que acuden al Centro de Apoyo al Desarrollo del Tecnológico de Monterrey – Campus Ciudad de México –. El trabajo de campo realizado permitió recoger los conocimientos y reflexiones de los actores fundamentales para la vida empresarial: los empresarios, sobre todo en torno a los aspectos jurídicos de su empresa, así como a su experiencia empresarial en los marcos legales y programas existentes en este país.

De esta manera, se contó con otra fuente directa, proveniente del actor social específico, el empresario, para considerarla en el análisis de las posibilidades de aplicación actuales de una nueva formulación jurídica, así como en la estructuración de dicha estrategia para el diseño de la formulación jurídica de su empresa. Este trabajo de campo dio pauta para valorar, en su real dimensión, las opiniones y conocimientos de los empresarios en cuanto a la estructura legal de su empresa, así como su necesidad de asesoría jurídica y los beneficios y obstáculos que, de acuerdo con sus argumentos, están siendo promovidos por las leyes existentes en este campo.

Y finalmente, se sistematizan algunos aspectos que coadyuvan a demostrar la necesidad de una nueva la formulación jurídica de la PYME que la haga más integral y permita su consolidación en el contexto económico actual, expresado sobre todo en la viabilidad de crear las bases para un proyecto de Estatuto Uniforme de la PYME en Latinoamérica.

Para terminar, se plantean las conclusiones derivadas de este trabajo que resalta la necesidad de utilizar estrategias específicas para el diagnóstico y el fortalecimiento jurídico de las empresas pequeñas y medianas como sostén de la identidad nacional en los países Latinoamericanos, y la relevancia actual de continuar con los estudios doctrinales y de campo que coadyuven al desarrollo y consolidación en el futuro del proyecto de Estatuto Uniforme para las PYME de la región.



## Capítulo I -Tratamiento legal de la Empresa.

Sumario: 1.1. *Concepto.*

1.2. *Naturaleza jurídica.*

1.3. *Criterios de clasificación.*

1.4. *Los problemas de magnitud en la Empresa.*

Todo un nuevo mundo de hechos y fenómenos económicos y estructurales originan la marcha del Derecho hacia nuevas categorías, entre ellas, el crecimiento ilimitado de las unidades de producción en la batalla por las fuentes de materias primas y por los mercados.

La teoría de la Empresa es una de las cuestiones fundamentales del Derecho Mercantil Contemporáneo. El reconocimiento de la Empresa como elemento fundamental del Derecho Mercantil se realiza partiendo de la influencia decisiva que dicha institución ejerce en la economía contemporánea.

La irrupción de la Empresa en el Derecho Mercantil Contemporáneo es un fenómeno de creciente importancia en la etapa ... que vivimos, aunque..., ni nuestra disciplina, ni el derecho común, ni la teoría misma del derecho, han adaptado dicha figura económica a la terminología ni a los moldes de las instituciones jurídicas tradicionales.<sup>1</sup>

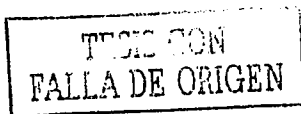
En las últimas décadas del siglo pasado, los tratadistas alemanes quisieron encontrar la esencia de lo mercantil en la realización masiva de los actos comerciales y luego en la presencia dentro de la actividad mercantil de las empresas. Fue Lorenzo Mossa, ilustre profesor de Pisa, el primer tratadista latino que pretende centrar el Derecho Mercantil en la columna básica de la empresa. Ve en la empresa: "la condición necesaria para la perfecta adquisición de la calidad de comerciante".<sup>2</sup> Así, el comerciante se concibe como titular de una empresa y el Derecho Mercantil pasa a ser, conceptualmente, del Derecho de los Actos de Comercio al *Derecho de las Empresas*, las que, consideradas como unidades económicas "...constituyen, con su actividad, el objeto central y básico del Derecho Comercial".<sup>3</sup>

El Derecho Comercial, por tanto, tiende a ser, exclusivamente, el Derecho de las empresas, y del comerciante individual, y se deslinda del acto aislado. Se trata, de ofrecer un marco legal adecuado para su regulación, manteniendo (aunque con restricciones) los

<sup>1</sup> Barrera Graf, Jorge, *Temas de Derecho Mercantil*, México, UNAM, Instituto de Investigaciones Jurídicas, 1983, pp. 35-36.

<sup>2</sup> Mossa, Lorenzo, *Derecho Mercantil*, Trad. de Felipe de J. Tena, Buenos Aires, Astrea 1940, t.1, p. 20.

<sup>3</sup> Broseta Pont, Manuel, *La empresa, la unificación del derecho de obligaciones y el derecho mercantil*, Madrid, Tecnos, 1965, p. 12.



principios de libertad de comercio y trabajo; y planteando una formulación jurídica distinta de la pequeña, de la mediana y de la gran empresa, así como de sus distintos intereses que se conjugan: el del titular, el del trabajador, la clientela y los consumidores. La importancia de una reglamentación completa y moderna de la empresa y de los negocios que se celebren sobre ella, es fundamental, no sólo para regular, sino también para proteger los intereses de las partes y de terceros.

Pero, la empresa debe reducirse a sus justos límites; al respecto dice Cervantes Ahumada: <sup>4</sup>

El Derecho Mercantil, no es exclusivamente, el Derecho de las Empresas; es también el derecho de otras instituciones como las personas, los actos y otras cosas mercantiles distintas de la empresa [...], y aunque la mayoría de las cosas comerciales se relacionen con ellas, hay actos que serán mercantiles aún sin conexión directa con una empresa (cuando un particular firma un cheque o una letra de cambio); y habrá cosas que seguirán siendo mercantiles aunque se utilicen fuera de la empresa.

Ahora, resulta oportuno y necesario, que la negociación se convierta en el centro del Derecho Mercantil, y que se regule en forma adecuada la actividad del empresario. Debe subsistir como mercantil la actividad de los pequeños comerciantes, la de los talleres y pequeñas empresas, al lado de la negociación mediana y grande

Sin dudas, el sistema económico bajo el cual vivimos, es un "Sistema de Empresas", que va desplazando, lentamente, a las pequeñas negociaciones, a los talleres y aún a los pequeños comerciantes.

La empresa hace irrupción en la legislación y en nuestro lenguaje jurídico por tres vías principales, no necesariamente vinculadas entre sí.

1) La Empresa como "Acto de Comercio".

"Sus lejanos antecedentes legislativos y en la ciencia del derecho, datan de los Estatutos de la Ciencias Italianas y el lenguaje de los glosadores." <sup>5</sup> Su aparición moderna se produce en el Código de Comercio Francés, donde la empresa es mencionada como un "acto" cuyo juzgamiento corresponde a Tribunales Especiales.

---

<sup>4</sup> Cervantes Ahumada, Raúl, *Derecho mercantil -Primer Curso*. México, Herrero. 1990, p. 506.

<sup>5</sup> Le Pera, Sergio, *Cuestiones de Derecho Comercial Moderno*. Buenos Aires, Astrea, 1979, pp. 62-63.

El Código Francés influyó con disposiciones equivalentes en otros Códigos como el Portugués (1833), el Holandés (1838), el derogado Código Alemán (1861), el derogado Código Italiano (1882), entre otros.

Quedaba pendiente determinar qué parte tenía la cualidad o característica de empresa. La primera respuesta indicó que una persona (física o jurídica) que realizara actos de comercio constituía una empresa cuando dichos actos se efectuaban de manera "habitual". A esta exigencia se le agregó la de "profesionalidad"; de ese modo, "empresa", (en realidad, "empresario") pasaría a ser aquel que realiza habitualmente actos de comercio haciendo de ellos su profesión. Aquí la definición de "empresa" viene a superponerse a la de "comerciante", a lo cual, se agregó una condición más, la de "organización". Empresa (empresario), es el comerciante "organizado"; con ello se alude a que en el ejercicio de su actividad el comerciante emplee cierto "capital" y, además, "trabajo ajeno".

## 2) La Empresa y el "Estatuto del Comerciante".

El Código Francés otorga a los comerciantes algunos privilegios como el de elegir entre sí los integrantes de los tribunales a que se hallaban sometidos en cuestiones vinculadas con el ejercicio de su actividad, un procedimiento especial. Estas cargas y privilegios, que en conjunto se denominan frecuentemente "Estatutos del Comerciante", imponen determinar a quiénes se aplican. El "Comerciante" (sujeto del Estatuto) es quien realiza actos comercio haciendo de ello su profesión habitual (se excluye de las cargas de publicidad, inscripción y contabilidad a los pequeños comerciantes, por resultarles excesivas).

El Código Suizo (de 1911) trata, en tres capítulos distintos, lo que venía designándose como "Estatuto del Comerciante"; se refieren al "Registro de Comercio", a la "Firma Comercial" y a la "Contabilidad Comercial". Aquí se prescinde de una definición de comerciante. La obligación de inscribirse en el Registro se impone a "quien quiera ejercite un comercio, una industria u otra empresa en forma comercial. Como complemento de esta obligación está registrar la firma comercial y llevar la contabilidad".<sup>6</sup>

Como se observa, el Código Suizo trae innovaciones importantes:

- a) Prescinde de regular figuras y contratos de manera duplicada.

---

<sup>6</sup> *Ibidem*, p. 67

- b) Incorpora el régimen de las Sociedades o Títulos negociables como parte integrante de la legislación común.
- c) Mantiene la estructura general del "Estatuto del Comerciante", pero sustituye como eje fundamental, la persona del comerciante por la del *empresario*.
- d) Establece aspectos generales sobre inscripción y publicidad relegando los particulares a la reglamentación.

Es así que, "...La denominación de "Comerciante" era expresión adecuada para designar... al que realizaba una actividad económica en una sociedad de estructuras productivas artesanales...; en una sociedad Industrial, parecía apropiado buscar una designación que, comprendiera tanto la actividad productiva y fabril como la intermediación y ciertamente la de empresario resultaba muy adecuada..."<sup>7</sup>

Las empresas conducidas por estos empresarios son en general designadas en el Código como *empresas sujetas a registro*, o, más abreviado, las designa *empresas comerciales*.

### 3).- La Empresa y "Fondo de Comercio".

Un tercer núcleo de problemas vinculados a la empresa, es el del tema de las "Casas de Comercio" o "Establecimientos Comerciales". Según las reglas del Derecho común, los aspectos principales de la transferencia de un establecimiento comercial son los siguientes:

- a)- Desde el punto de vista del cedente se libera de las obligaciones contraídas con anterioridad a la cesión mediante la conformidad expresa de cada acreedor.
- b)- Desde el punto de vista del cesionario: la transferencia implica darla a conocer a los deudores del cedente cuyo crédito adquiere, porque el pago que ellos efectúen al cedente con posterioridad a la cesión los libera, conforme al derecho común.
- c)- Desde el punto de vista del tercero acreedor: la transferencia de los bienes del cedente no le otorga ninguna acción contra el cesionario. Su deudor sigue siendo el cedente. Son escasos los remedios para el acreedor; si la transferencia es sólo aparente (o sea, entre personas jurídicas que responden a un mismo interés o titulares) y aún, siendo real la

---

<sup>7</sup> *Ibidem*, p. 68

transferencia, el cedente decide sustraer el precio recibido en dinero a la acción de terceros. Es justamente este aspecto el que tiene una función principal en esta temática.

Distintas son las soluciones legislativas vigentes sobre la cuestión, pero son dos los sistemas principales:

A)- Consiste en colocar las deudas vinculadas con la explotación o a cargo del adquirente, dando así al acreedor dos deudores en vez de uno (Código Civil Alemán e Italiano).

B)- Liberar al adquirente de responsabilidad por las obligaciones anteriores, previa publicación de la operación para que los terceros acreedores puedan ejercitar sus derechos (Sistema Francés y Argentino).

De lo anterior se puede argumentar que la terminología introducida en la legislación y la doctrina de los comercialistas, es, desde el comienzo, amplia e imprecisa: "*explotación mercantil*"; "*hacienda comercial*"; "*fondo de comercio*"; "*establecimiento mercantil*"; "*casas de comercio*" y "*empresas*" fueron, entre otras, las expresiones contemporáneas sucesivamente utilizadas. De ellas, comienza a preferirse "empresa" que ya tenía lugar en algunas legislaciones positivas (Alemania e Italia) como "sujeto" del Estatuto Profesional (antes llamado "del comerciante").

No obstante, la utilización de una misma palabra, contribuyó a sugerir la necesidad de construir un "concepto" o "noción" unitaria.

### **1.1) Concepto**

El nuevo Derecho Comercial como "Derecho de la Economía" tiene como centro a la empresa. Nació por el desarrollo extraordinario de las Sociedades (entiéndase Sociedad de Responsabilidad Limitada y Sociedad Anónima); con el fenómeno de la uniones y concentración de empresas; con la sindicalización obligatoria; con el reconocimiento de diversas formas de acaparamiento, de monopolio, de trust; con las formas de producción racionalizada, la intervención y proteccionismo estatal y la lucha de mercados internos e

internacionales. Por ejemplo, el Tratado Constitutivo de la Comunidad Europea, firmado en Roma de 25 de marzo de 1957,<sup>8</sup> en su artículo 48 (antiguo artículo 58), establece que

Las sociedades constituidas de conformidad con la legislación de un estado miembro y cuya sede social, administración central o centro de actividad principal se encuentre dentro de la Comunidad quedarán equiparadas, a efectos de la aplicación de las disposiciones del presente capítulo, a las personas físicas nacionales de los estados miembros.

Por sociedades se entiende las sociedades de Derecho civil o mercantil, incluso las sociedades cooperativas y las demás personas jurídicas de Derecho público o privado, con excepción de las que no persigan un fin lucrativo.

Desde este artículo se vislumbra una aproximación a la conceptualización de la "empresa", pero sin definirla. Incluso, al remitirse al artículo 43 segundo párrafo, se asevera que: "La libertad de establecimiento comprenderá el acceso a las actividades no asalariadas y su ejercicio, así como la constitución y gestión de empresas y, especialmente, de sociedades, tal como se definen en el párrafo segundo del artículo 48..."<sup>9</sup>

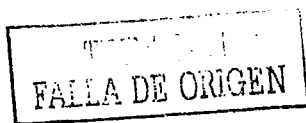
No obstante, el concepto de empresa ha cobrado importancia capital en los últimos años y ya vemos incluido el vocablo en varias leyes. También los jurisconsultos se han referido a ella: desde Moreno Cara (1904); pasando por Mario de la Cueva (1934); Felipe de J. Tena y Joaquín Rodríguez y Rodríguez (1939). No obstante, el mérito es para Roberto L. Mantilla Molina, por haber sido el primer autor mexicano que estudió la "empresa" en forma completa, clara y sistemática en la primera edición de su "Derecho Mercantil" en 1946. Sin embargo, quien ha profundizado más ampliamente sobre la figura de la empresa ha sido Jorge Barrera Graf, desde su libro *Tratado de Derecho Mercantil*, de 1957. Este autor señalaba que "...Las necesidades crecientes de un mercado cada vez más amplio, requieren la formación de ingentes capitales y de mano de obra abundante, cara en cuanto más especializada, que el empresario organiza para el efecto de producir mercancías en grandes cantidades que vayan a satisfacer las exigencias del público y a crear nuevos hábitos y costumbres en los consumidores."<sup>10</sup>

---

<sup>8</sup> A este tratado se le han realizado algunas modificaciones desde 1957. Para esta investigación se consultó la versión del *Tratado de la Unión Europea, Tratados constitutivos de las Comunidades Europeas y otros actos básicos de Derecho Comunitario*, 7ª. ed., Madrid, Tecnos, 1999.

<sup>9</sup> *Ibidem*, p.124

<sup>10</sup> Barrera Graf, Jorge, *Tratado de Derecho Mercantil*, México, Porrúa, 1957, p. 152.



El Derecho Mercantil, en sentido general, dicta normas sobre la contabilidad de la empresa, sobre sus signos distintivos, sobre su patrimonio y los auxiliares que utiliza el empresario para su explotación. Fue el insigne jurista español Joaquín Garrigues el primero que argumentó que "...Todavía no ha nacido un verdadero Derecho de la Empresa y cuando nazca probablemente no será íntegramente Derecho Mercantil porque abarcará parcelas de diversas disciplinas jurídicas".<sup>11</sup>

Ahora bien; ¿Cómo surge la empresa? Nace por virtud del esfuerzo creador del hombre, es una obra del intelecto humano en el campo de la economía fundada en el principio de la división del trabajo. Además, "la existencia de la empresa depende siempre de la personalidad del empresario, es fruto de su idea creadora y su permanente voluntad ejecutiva".<sup>12</sup>

La tendencia del empresario a objetivar su empresa se destaca en una famosa carta citada en el libro de Mario Bauche Garcadiego y que fuera escrita por un gran empresario, Alfredo Kupp, quién en 1874 expresó: "Me esfuerzo en que nada dependa de una persona determinada, [...] en que el pasado de la fábrica y su futuro puedan ser estudiados y previstos en las oficinas de la Administración principal, sin que en ningún momento sea necesario hacer pregunta alguna a un muerto."<sup>13</sup>

Todo intento por describir o definir "en sí misma" a la Empresa es una tarea difícil, porque no hay noción "absoluta". El uso común de la palabra en el lenguaje no científico da significación y referencias demasiado vagas para que resulten suficientes. No obstante, cabe descubrir a qué se le llama "empresa" en un sistema positivo determinado y mostrar ciertas notas comunes de los usos del término en los distintos sistemas.

La definición "paradigmática", según Sergio Le Pera, es la recogida en el Código Civil Italiano: "La Empresa, sería una actividad económica organizada para la producción o el intercambio de bienes o servicios con preponderante empleo de trabajo ajeno."<sup>14</sup>

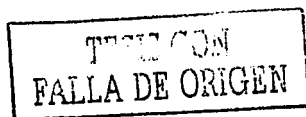
El concepto actual de la empresa, dice Zavala Rodríguez, ha sufrido una transformación total en los últimos años. La empresa atañe a la esencia del Derecho comercial y a la profesión de comerciante. Dice: "El Comercio no es solamente el

<sup>11</sup> Garrigues, Joaquín, *Curso de Derecho Mercantil*, 9ª. ed., México, Porrúa, 1993, pp. 165-166.

<sup>12</sup> Bauche Garcadiego, Mario, *La empresa, nuevo derecho industrial, contratos comerciales y sociedades mercantiles*, 2ª. ed., México, Porrúa, 1983, p. 21.

<sup>13</sup> *Ídem*.

<sup>14</sup> Le Pera, Sergio, *op. cit.*, nota 5, pp. 77-78.



intercambio; es la organización para realizar ese intercambio. No hay verdadero comercio donde falte la empresa" <sup>15</sup>.

Para Fontanarrosa la empresa es el "...quid inmaterial y algo abstracto consistente en la actividad de organización; y junto a ella está el término de "hacienda" (conjunto de bienes organizados para la explotación de la empresa." En su opinión, "la ley mercantil no se ocupa de la regulación del fenómeno económico de la empresa, sino de disciplinar el sujeto = empresario y la entidad jurídica = hacienda" <sup>16</sup>.

Para Zaldívar, la empresa es "una universalidad institucional" <sup>17</sup>; Colombres parece asimilar la empresa a objeto o actividad "relacionándola con la organización". <sup>18</sup> A su vez, Halperin traduce la noción de empresa como "*organización de bienes y servicios para la producción...*" <sup>19</sup>, y parece admitirla como objeto de Derecho. Ferrara señala "es organización de personas y bienes para el ejercicio de una actividad productiva cuyo riesgo soporta el empresario."<sup>20</sup> Ghirón establece que "...es el conjunto de los que trabajan, de los cuales el empresario, como jefe, forma parte."<sup>21</sup> Para Garrigues, empresa "...es un conjunto organizado de actividades industriales, de bienes patrimoniales y de relaciones materiales de valor económico." <sup>22</sup> Según Uría "...es el ejercicio profesional de una actividad económica organizada con la finalidad de actuar en el mercado de bienes o servicios".<sup>23</sup> Escarra, por su parte, enuncia que "la noción de empresa se liga fundamentalmente, a la noción de profesión comercial."<sup>24</sup> Para Ripert "...es la explotación comercial."<sup>25</sup> Y Vivante dice que "es un organismo económico que bajo su propio riesgo, recoge y pone en actuación sistemáticamente los elementos necesarios para obtener un producto destinado al

<sup>15</sup> Zavala Rodríguez, *Comentarios al Código de Comercio*. Buenos Aires, Depalma, 1980, t. I, p.p. 57-58.

<sup>16</sup> Fontanarrosa, Rodolfo. *Derecho Comercial Argentino*, Parte General, 5ª. ed., Buenos Aires, Zavalía, t. I, p. 178

<sup>17</sup> Zaldívar, Enrique, *La Empresa Comercial*, Buenos Aires, Abeledo-Perrot, 1986, p. 116.

<sup>18</sup> Colombres, Gervasio R., *Curso de Derecho Societario*, Buenos Aires, Abeledo-Perrot, 1972, p. 115.

<sup>19</sup> Halperin, Issac, *Curso de Derecho Comercial*, Buenos Aires, Depalma, 1972, vol. 14, p. 75.

<sup>20</sup> Ferrara, Francesco, "La teoría jurídica de la hacienda mercantil", *Revista de Derecho Privado*, Madrid, 1950, p. 155.

<sup>21</sup> Ghirón, Mario. *L'Imprenditore, l'Empresa e l'Azienza*, Turin, Padova, s/f, p. 247.

<sup>22</sup> Garrigues, *op.cit.*, nota 11, p. 176

<sup>23</sup> Uría, Rodrigo, *Derecho Mercantil*, Madrid, Tecnos, 1979, p. 158.

<sup>24</sup> Escarra, J., *Cours de Droit Commercial*, París, 1952, p. 102.

<sup>25</sup> Ripert, George, *Tratado Elemental de Derecho Comercial*, trad. Solá Cañizares y otros, Paris-Buenos Aires, Tea, t.1, 1954, p. 245.



cambio".<sup>26</sup> Por último, Lordi argumenta que "es toda actividad económica coordinada, con capitales fijos y circulantes, con mano de obra y con trabajo intelectual, para el logro del fin de lucro que ella se propone".<sup>27</sup>

Resulta claro el tránsito operado: de la figura del comerciante se pasa al acto de comercio; de él a la *empresa mercantil*. Como se ve, la doctrina ha seguido varios caminos: 1) Una idea subjetiva = una ideología corporativista; 2) Una concepción objetiva; 3) Un criterio jurídico = a empresa como actividad y la 4) Una concepción atomista = negar la empresa como categoría jurídica.

En todos los casos, resalta la diversidad de perspectivas y conceptualizaciones acerca de la empresa y su actividad. Por eso, la Empresa podrá ser grande, mediana o pequeña; el empresario la dirigirá e impulsará, siendo el principal afectado con el resultado de la explotación, pero tal como se resalta en el Sistema italiano, empresa siempre sería "una Asociación, una Sociedad Civil, una Asociación Artesanal, una Corporativa o Mutual," etc. Y empresario; "quien profesionalmente la organice, dinamice y dirija".<sup>28</sup>

También, se vislumbra en el Derecho francés la noción jurídica de "*fondo de comerse*", como expresión análoga que se usa en general para la pequeña empresa.<sup>29</sup> En el mismo, la empresa no constituye una persona moral, con activos y pasivos distintos de la persona o sociedad que la tiene en propiedad; o sea, no tiene personalidad.

En España, el término "empresa" se repite varias veces en la legislación. A veces se usa como sinónimo de "empresario", y otras como conjunto de bienes que constituyen el instrumento objetivo que el empresario organiza.<sup>30</sup>

En México, como aduce Barrera Graf,<sup>31</sup> desde el viejo Código de Comercio, está la omisión del concepto y la regulación de la empresa y sus elementos, aunque el mismo hace referencia expresa a la empresa en el artículo 75 al enumerar los actos de comercio. Asimismo, la negociación está reconocida aunque no reglamentada de manera completa y sistemática desde el punto de vista legal. Pero "...Si nuestro derecho mercantil no es,

<sup>26</sup> Vivante, Césare, *Tratado de Derecho Mercantil*, Trad. de Silió Belena, Madrid, Reus, 1932-1936, t.1, p. 131.

<sup>27</sup> Lordi, Luigi, *Istituzioni di Diritto Commerciale*, Padova, Cedam, 1943, vol.1, p. 120.

<sup>28</sup> *Ibidem*, p.125

<sup>29</sup> Escarra, J., *op.cit.* nota 24, p.110

<sup>30</sup> Véase Garrigues y Uría, en los textos citados.



exclusivamente, un derecho sobre la empresa, ésta es imprescindible para obtener el concepto de dicha disciplina y para distinguirla de otras ramas del derecho... La negociación, asimismo, es elemento esencial y característico de esa otra disciplina que tiende a desprenderse del derecho comercial, el derecho económico.”<sup>32</sup>

Al respecto, se puede comentar que, actualmente, ante la creciente globalización y la tendencia a la creación de bloques comerciales como el Tratado de Libre Comercio con América del Norte (TLCAN), en México, surge entre las empresas una tendencia de desarrollarse hacia la búsqueda de nuevos mercados para sus productos, y por tanto la pequeña quiere ser mediana y la mediana quiere ser grande. Según Pina Vara, “...El comerciante, mediante el ejercicio del comercio, realiza la función de aportar al mercado general bienes o servicios, con fines de lucro. Esta actividad es realizada por el comerciante a través de la organización de los elementos patrimoniales y personales necesarios, elementos que en su conjunto integran su Empresa. <sup>33</sup>

Así, la negociación mercantil, como concepto empleado y presente en las leyes mexicanas, puede definirse en términos de Mantilla Molina “...como el conjunto de cosas y derechos combinados para ofrecer al público bienes o servicios, sistemáticamente y con propósito de lucro” <sup>34</sup>.

Desde esta perspectiva, dice Mantilla Molina establece que la palabra *empresa*

*[...]es una palabra preñada de equívocos, pues si bien tiene una clara acepción económica, su significación en el lenguaje jurídico está lejos de haber sido fijada de manera que recabe el consentimiento unánime de los mercantilistas. Algunos [...] los consideran como sinónimo[...] y agrega más adelante: [...]en términos generales puede decirse que la negociación es una forma de manifestación externa de la empresa, la realidad tangible[...] cuando es permanente, la organización de factores de la producción en que consiste la empresa; pero indisolublemente ligada a ella. <sup>35</sup>*

Sin embargo, los economistas como Soto Álvarez, dicen que la empresa es “una organización que coordina diversos factores económicos dirigidos a la producción y/o al

---

<sup>31</sup> Barrera Graf, Jorge, *Instituciones de Derecho Mercantil. Generalidades. Derecho de la empresa. Sociedades*, 4ª reimpresión, México, Porrúa, 2000.

<sup>32</sup> *Ibidem*, p.86

<sup>33</sup> De Pina Vara, Rafael, *Elementos de Derecho Mercantil Mexicano*, México, Porrúa, 1992, p. 28

<sup>34</sup> Mantilla Molina, Roberto, *Derecho Mercantil*, México, Porrúa, 1990, p.105.

<sup>35</sup> *Ibidem*, p.107.

intercambio de bienes o servicios para el mercado.”<sup>36</sup> Además, al hablar del Establecimiento Mercantil, desde el punto de vista económico, es considerado como una empresa y al respecto dicen Puente y Calvo que “Jurídicamente, el establecimiento mercantil es el conjunto de bienes reunidos y organizados para el ejercicio del comercio; está integrado por bienes de toda especie[...] En particular, pueden citarse las mercancías, el dinero, los derechos y créditos, patentes, marcas, el nombre comercial y un bien intangible por excelencia.”<sup>37</sup> Estos bienes tienen la aptitud de aviamiento, es decir, que todos reunidos pueden producir utilidades.<sup>38</sup>

Un resumen de esta doctrina comparada enseñaría que: *la empresa se concibe: sea como actividad, sea como organización de diversos elementos destinados al tráfico comercial, sea como negociación mercantil.*

Por tanto, se puede considerar que el concepto general de empresa mercantil, que da Cervantes Ahumada es el que más se acerca a la realidad: *“es una universalidad de hechos, constituida por un conjunto de trabajo, de elementos materiales y de valores incorpóreos, coordinados para la producción o el intercambio de bienes y servicios destinados al mercado general”*<sup>39</sup>

Respecto a la terminología legal, esta ha resultado vacilante. En este sentido, se puede señalar como ejemplos los siguientes:

- El Código de Comercio Mexicano (Art. 75) ve a la empresa como “*acto de comercio*” y al mismo tiempo como “*negociación*” o “*establecimiento*”.
- La derogada Ley de Quiebras y Suspensión de Pagos hablaba de la empresa como “*establecimiento mercantil*” (Art. 2º-IV).
- La actual Ley de Concursos Mercantiles utiliza a la empresa como “*relación de negocios*” (art. 1o, párrafo 2do) y al mismo tiempo la nombra como “*empresa del comerciante*” (art. 3o).
- La Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, habla de la empresa como “*unidad económica*” (Art. 228-c).

<sup>36</sup> Soto Alvarez, Clemente, *Prontuario de Derecho Mercantil*, México, Limusa, 1991, p. 39.

<sup>37</sup> Puente Arturo y Calvo Octavio, *Derecho Mercantil*, 38ª ed., México, Banca y Comercio, 1991, p. 155.

<sup>38</sup> Cabe decir que el aviamiento o avio se conoce también muy ligado a la *clientela*, pues se unen la buena organización, el conocimiento de los hábitos y gustos del público con las listas de nombres, direcciones de los consumidores y el buen servicio suministrado por el personal para producir utilidades.

<sup>39</sup> Cervantes Ahumada, *op.cit.*, nota 4, p. 509.



Todas estas leyes citadas hacen referencia a la empresa, pero no intentan definirla. No obstante, la primera Ley Mexicana que incorpora un concepto de la Empresa es la Ley de Navegación y Comercio Marítimo (art. 127) que dice: "Se entiende por Empresa marítima al conjunto de trabajo, de elementos materiales y de valores incorpóreos coordinados para la explotación de uno o más buques en el tráfico marítimo", y agrega "se entiende por naviero el titular de una empresa marítima".

Respecto a esto, dice Cervantes Ahumada: "de lo transcrito, se deduce que el legislador marítimo concibió a la empresa como una cosa expuesta a una explotación mercantil (la explotación de uno o más buques en el tráfico marítimo). No se confunde a la empresa con el establecimiento y la calidad de comerciante naval (naviero) deriva del hecho de ser titular de una empresa marítima." <sup>40</sup> En la actualidad, la vigente Ley de Navegación, publicada el 4 de enero de 1994 dedica el Capítulo III del Título Segundo, de los artículos 16 al 18, a regular las Empresas Navieras.

Por eso, el concepto de empresa es uno de los más usados en la actualidad: *se habla de trabajar en una empresa, ir a la empresa, venir de la empresa, cobrar en la empresa, visitar la empresa, etc.*, sin embargo, es a la vez uno de los conceptos más difíciles, por hallarse en plena evolución. Siendo usado en una gran cantidad de leyes: mercantiles, fiscales, del trabajo, etc. No existe en el mundo, que se conozca, disposición alguna que ensaye definir este concepto.

Esto se debe, entre otras razones, a que esa definición se basa en la idea de la empresa como un conjunto analógico (aplicado a diversas realidades).

A continuación, se expone la opinión de algunos autores al respecto, para luego emitir algunas consideraciones.

El análisis realizado por Agustín Reyes<sup>41</sup>, propone diversas variantes al concepto: Iro. Elementos que forman la Empresa. Se consideran tres: a) bienes materiales (edificios, instalaciones, equipo, etc.); b) hombres (obreros, empleados; los técnicos, los supervisores, altos ejecutivos y directores entre otros); c) sistemas (relaciones de coordinación entre cosas y personas; bienes inmateriales como sistemas de producción, ventas, de organización, etc.).

---

<sup>40</sup> Cervantes Ahumada, Raúl, *Derecho Marítimo*, México, Herrero, 1970, pp. 588 y s.s.

<sup>41</sup> Reyes Ponce, Agustín, *Administración de Empresas*, Primera parte, México, Limusa, 1996, p. 72

2do. La Unidad y sus distintos aspectos. Entre los que se destacan: a) el aspecto económico que indica la idea de ver la empresa como unidad de producción de bienes y servicios para satisfacer un mercado. Similares a este, son el concepto italiano de “hacienda” y el concepto francés de “establecimiento”; b) el aspecto jurídico, que se vincula a la propiedad de la empresa; c) el aspecto administrativo, donde se representa la coordinación de actividades a través del mando; d) el aspecto sociológico, que demanda la interacción de ideas e intereses al interior de la empresa.

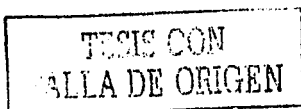
3ro. El Empresario: la esencia de la empresa a partir de la coordinación de capital, del trabajo y de sus funciones técnicas para lograr la producción de bienes y servicios para el mercado, se realizan por el empresario. En esta función se integran los elementos de: asunción de riesgo, creatividad e innovación, decisiones, delegación, designación de funcionarios, control, etcétera.

Por tanto, se puede pensar que un empresario típico es aquella persona que teniendo idea de una producción determinada consigue aportes de capital y trabajo de otras personas, y fija los grandes objetivos y políticas, tomando las decisiones finales y asumiendo (casi exclusivamente) el riesgo que ha creado.

4to. Los Fines de la Empresa. Se dividen en: a) Fines objetivos, que se traducen en inmediatos como la producción de bienes y servicios para un mercado; y mediatos, analizando qué se busca con esa producción. Estos últimos son de dos tipos: Empresa privada, que busca la obtención de un beneficio económico (utilidades); y empresa pública, que satisface una necesidad de carácter general o social; b) Finalidades subjetivas que se vinculan al empresario, quien busca obtener utilidades adecuadas y lograr prestigio social, cumpliendo su responsabilidad, abriendo fuentes de trabajo, etc.

Ahora bien, ninguno de estos criterios basta por sí solo para determinar lo que es empresa, ni si se da la existencia de uno o varios de estos, aunque cada uno de ellos sea suficiente para resolver los problemas de su campo respectivo. Por ende, se puede decir que la unidad económica mira los bienes; la social a los hombres y la administrativa a la estructuración de hombres y bienes.

Asimismo, falta el elemento inmaterial que le imprime un “sello” característico a la vida jurídica de la empresa en los tiempos actuales



Por otra parte, la necesidad de elaborar un concepto jurídico de la empresa choca con una tarea llena de dificultades, pues no tiene ineludiblemente carácter unitario.

En este sentido Bauche Garciadiego argumenta que “A la noción unitaria de la Empresa en la esfera económica-social se contraponen un concepto jurídico tridimensional, puesto de relieve en la doctrina Italiana y Alemana; son: A) Dimensión subjetiva o dinámica; B) Dimensión objetiva o estática; C) Dimensión Interna o Personal- (La empresa como comunidad personas formada por el empresario y los trabajadores)”.<sup>42</sup>

Cabe destacar los dos primeros porque en la dimensión subjetiva o dinámica se evidencia a la empresa como una actividad del hombre, que en la práctica jurídica, se traduce en realizar actos jurídicos de todo tipo (entiéndase, negocios, contratos, actos ejecutivos, etc.), y en el desarrollo de la actividad del empresario. En cuanto a la dimensión objetiva o estática, se vislumbra el resultado de la actividad empresarial, cuyo fruto, legalmente, lo constituye un bien inmaterial.

Al constituir la empresa, se hace una organización que se compone de elementos de la realidad económica, reconociéndose al empresario un derecho sobre la empresa. Esta actividad empresarial requiere del apoyo de diversos medios que coadyuvarán a organizar y desarrollar la empresa.

Por tanto, se define la inclusión actual de la Empresa dentro del Derecho Mercantil con fundamento en las siguientes razones:

- 1ra. Su concepto es presupuesto del concepto de empresario.
- 2da. Su actividad externa delimita el contenido del Derecho Mercantil.
- 3ra. La empresa es, cada día más, objeto del tráfico jurídico.

No obstante, para intentar alcanzar su esencia, se puede retomar la concepción económica que señala que la empresa es la organización de los factores de la producción (capital más trabajo) con el fin de obtener una ganancia ilimitada. Según esta concepción, todos sus elementos aparecen entrelazados por la comunidad de destino económico. Se organiza como unidad conforme a las exigencias de la explotación económica.

Esta unidad se manifiesta, también, desde el punto de vista contable abarcando toda la actividad de la empresa dentro de determinados períodos de tiempo y separando el

---

<sup>42</sup> Bauche Garciadiego, *op. cit.*, nota 12, p. 143.

patrimonio mercantil del patrimonio del empresario. Según Garrigues "Cualquier hombre de negocios la definiría [ ...] como conjunto de bienes (cosas, derechos, actividades) organizados por el Comerciante con fines de lucro".<sup>43</sup>

Pero, en los preceptos positivos, dentro de la concepción jurídica, no se formula un concepto unitario de empresa; como se ha comentado, sólo se encuentran disposiciones sobre los elementos patrimoniales. No obstante, los juristas se empeñan en considerarla como objeto unitario de Derecho. Se parte de un dato: imposibilidad de identificar la empresa con sus elementos patrimoniales aislados, "pues es algo más que un conglomerado de cosas y de derechos: *es un objeto del tráfico jurídico.*"<sup>44</sup>

Un punto de partida en la investigación de la Teoría Jurídica de la Empresa es el estudio realizado por Carlos Fernández Novoa - Catedrático en Derecho Mercantil de España - porque él estudia la empresa, "[...] a partir de un concepto económico-social, en una triple faceta: a) La morfología de la empresa: La organización; la independencia; el objeto de producir y distribuir bienes y servicios, y se realiza para el mercado; b) El proceso en virtud del cual surge en la realidad social: Es obra del intelecto humano o depende de la personalidad del empresario; c) Sistema económico en que actúa: De libre competencia." <sup>45</sup>

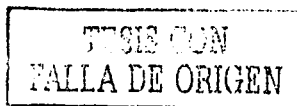
Es de destacarse 4 aspectos importantes:

Primero, que la empresa es una organización de capital y trabajo por lo que se vincula a la profesión, la actividad del empresario y la organización de sus elementos para la producción. Esto diferencia a la empresa de otras actividades económicas. Segundo, que es una organización independiente y por tanto, el empresario disfruta de independencia coordinando los elementos de producción, de acuerdo con las leyes que regulan la actividad económica, pero asumiendo un riesgo económico. Tercero, que tiene por objeto la producción y distribución de bienes y servicios, al buscar adecuarse a las necesidades económicas del hombre. Y cuarto, que la producción y distribución de estos bienes y servicios se realiza en el mercado, tomando en cuenta la oferta y la demanda y buscando siempre anticiparse a la demanda para satisfacerla.

<sup>43</sup> Garrigues, *op. cit.*, nota 11, p. 166

<sup>44</sup> Arroyo, Ignacio, *Código de Comercio y Legislación Mercantil*, 5ª ed., España, Tecnos, 1989, p. 4

<sup>45</sup> Fernández Novoa, Carlos, "Teoría jurídica de la empresa", *Revista de Derecho Mercantil*, Madrid, 1965, Vol. 34, núm. 95, Enero-Marzo, pp. 7-40



Cabe destacar que en esta investigación, el concepto jurídico de empresa es de tipo analítico. Cabría preguntarse entonces ¿Cuáles son los elementos esenciales de la empresa como objeto de tráfico? Más que el rótulo, importa la *realidad jurídica* que es la empresa.

#### Elementos de la construcción jurídica:

A) La Empresa como persona jurídica: La fusión de los elementos aislados daría una completa independencia jurídica y nacería un sujeto nuevo con vida propia. El negocio hace al comerciante; el negocio es el verdadero portador del crédito; los cambios de titular no significan nada en la subsistencia de la Empresa; el negocio tiene denominación propia.

Sin embargo, ¿Cómo puede ser, al mismo tiempo, sujeto u objeto del Derecho? Al respecto, dice Garrigues- "Las expresiones usuales en el lenguaje de los comerciantes que personifican la casa comercial: - la casa debe, la casa compra, la casa responde - son simples metáforas"<sup>46</sup>.

Entonces, el sujeto de estos derechos no es el titular de la empresa, sino la empresa misma. Además, esta doctrina de la Personalidad jurídica de la empresa, renace en el mundo moderno a causa de la confusión, para ciertos autores, entre Empresa y Sociedad.<sup>47</sup>

B) La Empresa como patrimonio separado: Es un patrimonio autónomo, distinto del patrimonio civil del comerciante; tiene administración propia, nombre especial, especial representación y capacidad para las relaciones jurídicas frente a terceros.

Pero, hay datos legales que rechazan esta idea: falta la separación de responsabilidad; la quiebra del comerciante afecta a todo el patrimonio del deudor común; los acreedores pueden dirigirse contra todos los negocios al mismo tiempo; en la sucesión de la herencia se confunden ambos patrimonios y no caben relaciones jurídicas entre ambos patrimonios.

Entonces, el comerciante puede ser titular de dos patrimonios distintos: el civil y el mercantil.

C) La Empresa como universalidad: Deriva del concepto romano de la *Universitas*. Se discute si es Universalidad de Hecho (conjunto de cosas variables según la voluntad de

---

<sup>46</sup> Garrigues, *op. cit.*, nota 11, p. 169.

<sup>47</sup> El análisis doctrinal acerca de la diferencia entre empresa y sociedad será retomado con mayor profundidad en el apartado 1.2 de esta tesis, de la naturaleza jurídica.



alguien y reconocidas por el Derecho) o Universalidad de Derecho (la empresa comprende derechos.).

Pero, no es posible permitir la creación arbitraria de nuevos objetos jurídicos cuando ningún texto legal reconoce a la Empresa Mercantil como un todo indivisible. Además falta, en las transmisiones de la empresa, el dato característico: la transmisión *ipso iure* de derechos y obligaciones.

Entonces, modernamente es *Universalidad de Cosas* a partir de la reunión física y económica de elementos que el ordenamiento jurídico considera, como entidad única sometida a una disciplina nueva y diversa.

D) La Empresa como Actividad: Hay en el fenómeno de la empresa dos aspectos: 1) La Empresa o actividad económica del empresario; 2) La Hacienda o establecimiento, integrado para los medios con que se realiza la actividad económica.

Es la actividad del Empresario y de sus colaboradores la que crea la Empresa como cosa distinta, o sea, es un conjunto de elementos de variada naturaleza sobre los que se vierte la actividad organizada.

Al respecto, "Se trata de observar a la empresa como el ejercicio profesional de una actividad económica organizada con la finalidad de actuar en el mercado de bienes o servicios".<sup>48</sup>

E) La Empresa como Organización: Separar empresa y patrimonio de la empresa. La empresa mercantil puede dejar de existir pero subsisten los elementos materiales (edificios, máquinas, mercancías, créditos y viceversa). En la enajenación de una empresa, el precio que paga el adquirente sobrepasa la suma del valor de todos los elementos patrimoniales que se transmiten.

Pero, "La Empresa no es ninguna cosa corporal,[ ...] es una energía viviente que crea valores, cuya existencia como organización está ligada a la persona y al de la explotación".<sup>49</sup>

Entonces, esto quiere decir que los elementos patrimoniales no son decisivos en el concepto de la Empresa; existen empresas que no lo necesitan (por ejemplo una agencia mediadora).

---

<sup>48</sup> Uría, *op.cit.*, nota 23, p. 172.

<sup>49</sup> Müller Erzbach, citado por Garrigues, *op.cit.*, nota 11, p. 173.

Cabe enfatizar que todas estas concepciones caracterizan a la empresa *desde el punto de vista económico*, porque “[...] la empresa es un conjunto de elementos patrimoniales (cosas, derechos) y de relaciones de puro hecho. Pero no goza de autonomía jurídica”.<sup>50</sup>

Al final, cabe concluir que la empresa hasta aquí concebida, forzosamente tiene que encuadrarse en un sistema de libre competencia. O sea, en un sistema en el que todos los empresarios se coordinan en un mercado mediante el mecanismo de formación de precios.

Claro que este sistema no debe entenderse en el sentido clásico de la Economía del *Laissez Faire*, sino, en el sentido de una ordenada economía de mercado en la que el Estado asegura, a través de las instituciones correspondientes, el juego constante del principio de libre competencia, manteniendo limpio el mercado de monopolios.

Por eso, si una sola persona física se propone crear una empresa el Derecho no le brinda reglas que deba observar para organizarla; pero, él tendrá responsabilidad patrimonial plena y sus actos y negocios se regirán por diversas normas, no sólo mercantiles.

Falta, en efecto, una *verdadera regulación jurídica* que de manera positiva introduzca la “*vestidura adecuada*” a este fenómeno económico y que reconozca la unidad que representa en la vida y en el comercio como *objeto del tráfico*.

## 1.2) Naturaleza Jurídica

Cuando se habla de la naturaleza jurídica, se busca el carácter de la noción de “empresa” como categoría jurídica. Para ello habrá que partir de la revisión de las distintas concepciones, corrientes, teorías, elementos y características para derivar en una adecuación de la misma como *sujeto u objeto de derecho*.

Primero, se tiene la concepción subjetiva en donde la empresa se adjudica la facultad de adquirir derechos y contraer obligaciones. El empresario sería la figura del factor trabajo, pero la personalidad se atribuiría al *ente*. Etcheverry señala que “En el lenguaje común es a veces normal decir: las obligaciones de la empresa; demanda contra la empresa; trabajar para una empresa, forma de expresarse que no es ajena a algunas

<sup>50</sup> Garrigues, *op. cit.*, nota 11, p. 174.

leyes".<sup>51</sup> Cuando el empresario se descarta como persona titular de la empresa sólo la representaría y contrataría de acuerdo a sus necesidades.

Por otra parte, la concepción objetiva tiene como fundamento a la empresa como objeto de Derecho. La empresa mercantil se reputa como un bien inmueble, y podrá realizar su actividad a través de uno o más establecimientos de comercio. Se relaciona a la empresa con la noción de hacienda, aunque la empresa tendrá como organizador al empresario. La empresa será susceptible de negociación jurídica si sus titulares son dos personas como mínimo; entonces habrá sociedad - civil o comercial -, por lo que surge la figura del empresario colectivo.

En cuanto a las corrientes básicas de la empresa, se siguen diversos enfoques:

- 1ra. *Enfoque privatista*: plantea el fin social de la empresa; no hay definición, pero sí presupuestos en su regulación jurídica (organización, capacitación, orientación y función social) para medir la lucratividad, las relaciones con los empleados, los servicios con la clientela y las relaciones con el Estado y la comunidad. Aquí el fundamento es que la empresa es *actividad por sí misma*.
- 2da. *Teoría de la Institución*: Ha sido aplicada a empresas y sociedades. Un interés autónomo institucional que significa soberanía de la empresa del Estado.
- 3ra. *Empresas del Estado*: El Estado es el mismo empresario; es un sujeto de Derecho (noción de universalidad o conjunto de elementos heterogéneos).
- 4ta. *Doctrina Socialista*: Definición de la empresa como persona jurídica tipificada como organizaciones que poseen patrimonio separado con facultad para adquirir derechos y asumir obligaciones, rigiéndose por una norma general.
- 5ta. *Teoría Intermedia*: no clasifica los entes jurídicos y las cosas de modo excluyente, pues "[...] hay centros de relaciones jurídicas, que no son ni objeto ni sujeto de Derecho."<sup>52</sup> Se agrega ver la empresa como una actividad que produce efectos jurídicos, y es pura forma.
- 6ta. *Doctrina social de la Iglesia*: no puede dar una noción jurídica de la empresa. La encara como actividad humana y ve la distancia entre *el ser* y *el deber ser* de la

---

<sup>51</sup> Etcheverry, Raúl, *Derecho Comercial y Económico, Parte General*, Buenos Aires, Astrea, 1987, p. 495.

<sup>52</sup> Santoro Passarrelli, Francesco, "L'impresa nel sistema del Diritto civile", *Revista de Derecho Comercial*, Padova, Italia, s/f, t.1, p. 376.

empresa como un camino de mejoramiento a recorrer por los empresarios. No hay una empresa "social cristiana", la religión no puede darla.

7ma. *Doctrina atomista*: La empresa no es una categoría jurídica; no ha sido recibida por el ordenamiento. La empresa y sus elementos deberían estar regidos por la ley. No es *sujeto ni objeto*, ni puede asimilarse al concepto jurídico de actividad. No es universalidad de derecho ni de hecho. En el conjunto denominado "empresa" hay bienes, derecho y hasta personas: el empresario y todos los trabajadores de la empresa.

Como se puede ver en las anteriores concepciones y corrientes, se puede afirmar que:

- No parece haberse logrado consenso alguno sobre la empresa.
- Hay una comprobable dentro del plano económico: la "unidad de producción" o la "unidad intermediadora o productora de bienes y servicios" que es igual a empresa.
- Ninguna concepción o posición tiene mayoría suficiente para imponer criterio.
- Sólo adquiere significación jurídica el concepto de empresario (individual o colectivo), o ciertos aspectos o perfiles de la empresa económica.
- Aún no se ha logrado la regulación jurídica de la empresa.
- Siempre a partir de la definición económica, podemos estudiar las manifestaciones jurídicas de la empresa en sus grandes rasgos y principales enfoques.

Al abordar la naturaleza jurídica, también se debe incluir a los elementos de la empresa. Existe diversidad de criterios para clasificarlos. Respetando a ilustres doctrinarios que han opinado al respecto y que sería muy largo enumerarlos, se puede mencionar la clasificación que hace Carlos Sepúlveda:<sup>53</sup>

"...se advierte la evidente concurrencia de muy variados elementos en la integración de ese concepto relativo a la empresa o negociación mercantil, que en atención a su esencia o naturaleza, son de carácter objetivo unos, o bien, subjetivo otros. En la primera categoría pueden considerarse todas las cosas u objetos, corporales o incorporales [bienes, enseres y equipos, mercancías, materias primas, derechos de propiedad industrial, aviamiento, crédito, etc.], que afectan la realización de las actividades comerciales, en tanto que los de

---

<sup>53</sup> Sepúlveda Sandoval, Carlos, *La empresa y sus actividades. Concepto jurídico*, México, McGrae Hill, Serie Jurídica, 1997, p.95

carácter subjetivo lo constituyen todas las personas que confluyen en el entorno [empresario y sus auxiliares dependientes o independientes].”

El empresario aporta sus agentes de producción y se procura en el mercado lo que no tiene o posee, pagando un precio por ellos. A su vez, el conjunto de bienes muebles e inmuebles, de energías de trabajo, de relaciones económicas, no constituye una “aglomeración fusiforme”, sino que se organiza de acuerdo a tres aspectos:

a) Los bienes: La empresa cuenta con bienes de variada naturaleza; según el tipo de empresa, así serán los bienes que constituyen el fondo patrimonial. Alguno de ellos han sido aportados por los organizadores por ende les pertenecen, otros se habrán obtenido a través de un derecho de usufructo o a través de contratos de arrendamiento, préstamos o comodato.

b) Los servicios: Son elementos imprescindibles en la empresa. El trabajo de alta calidad del empresario, el de sus colaboradores (desde los técnicos a los obreros más humildes, pasando por los oficinistas) tienen en la entidad una rica gama de matices. Aquí, el elemento humano constituye un factor de la producción y en sus manifestaciones concretas son agentes con especial consideración, en razón de los nuevos rumbos económicos y políticos actuales. Por ello, la tendencia es a rehacer en el seno de la empresa la antigua comunidad de trabajo, lo que impone un tratamiento distinto del que se derivaba de la mera relación contractual del empleado con el patrono.

c)- Las relaciones económicas: La empresa es tal, en cuanto vive y actúa en el seno de la sociedad. En su actuar se relaciona con otras empresas, tiene un amplio círculo de proveedores, y otro no menos importante de clientes. A su vez, mantiene estrechos contactos con las instituciones bancarias y auxiliares del comercio. La vitalidad radica en vivir en sociedad, pues de su actuación pública logra un crédito importante para su desarrollo. Garrigues la define como: “... un conjunto de actividades, bienes patrimoniales y relaciones de hecho.”<sup>54</sup>

Estos tres elementos conjugados, podrían expresarse del siguiente modo:

1. El establecimiento: representa una manifestación concreta de la empresa. Aquí predomina el elemento territorial (reunión operativa de varios factores de producción en un sitio determinado, con carácter no ocasional).

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

2. La explotación: es la actividad de la empresa, su gestión productiva.
3. El nacimiento: es objeto de "control" en todos los sistemas de Derecho Económico. La licencia de constitución es la forma ordinaria de ese "control" aplicada en distintas generalidades y modalidades a la nueva empresa.
4. La extinción: es el cese definitivo de la actividad, a veces se somete a previa autorización, pues afecta importantes intereses e incide sobre los objetivos de la regulación estatal del mercado.
5. La edad: es habitualidad en el mercado y origina consecuencias importantes (activas y pasivas), que van desde cobrar un precio más alto, hasta vender sus bienes a una categoría o clase especial de compradores.
6. La voluntad: dirige la empresa formando planes y tomando decisiones de producción. Pasa a manos del conductor de la empresa la conformidad o no de los actos a las normas del mercado.
7. La actividad: es el grado de explotación, sujeto a las reglas generales del mercado o regulaciones especiales.
8. La eficiencia: es causa de importantes efectos de Derecho Económico que llegan a la transferencia obligatoria de la empresa ineficazmente explotada.

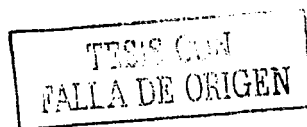
Ahora bien, si varias personas deciden intermediar en el mercado en un pie de igualdad jurídica, la variante más utilizada por la ley es la estructura legal llamada *Sociedad*. Ella permite la actuación colectiva, previendo la posible regulación interna y externa.

Si bien, es cierto que la empresa puede equipararse en la terminología, a una sociedad comercial, con frecuencia se comete el error de designar sociedad por empresa. Esto es inexacto, porque del mismo modo que una persona física no puede ser una empresa sino un empresario, en las sociedades mercantiles la persona jurídica o moral (como se le denomina en la legislación mexicana) es empresaria y es titular, o sea, la propia empresa. En relación con lo anterior, resulta importante precisar lo siguiente:

... la empresa o negociación mercantil goza de personalidad jurídica distinta del comerciante que es su titular, al considerar que tiene sus propios atributos, con base en apreciaciones que resultan incorrectas, como son las relativas al

---

<sup>54</sup> Garrigues, *op. cit.*, nota 11, pp. 194.



reconocimiento del nombre comercial, a la transmisión de derechos y obligaciones mediante enajenación por traspaso y a la concertación de negocios y contratos diversos ...; lo cual, en estricto rigor, de ninguna manera significa el reconocimiento de una personalidad jurídica, toda vez que esas circunstancias no constituyen la integración de esa pretendida personalidad, al darse o producirse independientemente.<sup>55</sup>

Sin embargo, en la práctica, estas estructuras societarias son excedidas por la idea económica de empresa, pues las reglas legales no alcanzan a comprender toda la magnitud de este fenómeno organizativo. De igual manera, los legisladores mercantiles han utilizado el vocablo *empresa* para separar el concepto de *sociedad civil* del de *sociedad mercantil*.

Cuando la empresa es propiedad de una sola persona, los derechos y obligaciones de la misma se identifican con los del dueño, aunque con ciertas peculiaridades, pero cuando la propietaria es una persona moral o sociedad, cualquiera que sea su naturaleza o estructura (civil, mercantil, etc.), es indiscutible que los derechos y obligaciones de la empresa no se identifican, y aún pueden ser opuestos a los de cada uno de los integrantes de esa sociedad. De esto, se deduce que:

1ro.- Cuando jurídicamente existe una sola sociedad, propietaria de distintas unidades económicas, y esa propiedad se tiene o considera como algo indivisible debe considerarse una sola empresa.

2do.- Esta indivisión patrimonial se refleja principalmente en la unidad contable de los resultados finales.

3ro.- Tratándose de empresas como personas morales, si existen diversas sociedades, deben considerarse jurídicamente distintas empresas; si, por el contrario, existe una misma sociedad, debe verse la unidad o pluralidad de patrimonios y contabilidades para determinar si se trata de una o varias empresas.

4to.- Para lo concreto, debe tomarse en cuenta la Escritura social constitutiva de la empresa.

Evidentemente, la empresa va ligada a las sociedades mercantiles, en especial a la Sociedad Anónima (S.A.). Tal vínculo produce la confusión entre empresa y sociedad [...] por los siguientes motivos:

---

<sup>55</sup> Sepúlveda Sandoval, Carlos, *op.cit.*, nota 53, p.110

1ro.- La sociedad mercantil nace del Derecho con el objeto de determinar: la explotación de una empresa (declaración inicial, acto constitutivo al que la sociedad mercantil destina sus fondos).

2do.- Las interconexiones constantes, pues al cambiar el objeto social (la índole de la empresa) hay que modificar los Estatutos.

3ro.- El patrimonio de la sociedad mercantil (especialmente la S.A.) se confunde con el de la empresa, sin embargo la primera somete a un servicio, tanto los bienes (derecho de propiedad), como al personal de la Empresa (contrato de trabajo).

4to.- Ambas descansan en el elemento de la organización. En la empresa se organizan los factores de producción; en la S.A. se organiza sólo uno: el empresario, el que organiza la empresa como jefe o titular.

5to. No deben desconocerse los problemas de tipo social que se agitan en el seno de la empresa y que requieren regulación.

No obstante, para distinguirlas se plantea como base el cuadro siguiente:

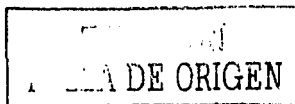
### SOCIEDAD MERCANTIL

1. *Es una persona jurídica.*
2. *Es un concepto jurídico*
3. *Organización jurídica del ente colectivo*
4. *Derecho de sociedad: trata las organizaciones sociales y la voluntad corporativa.*
5. *Es la base de la organización jurídica de la empresa.*

### EMPRESA

1. *No es persona*
2. *Es un concepto económico*
3. *Organización económica de las fuerzas productivas.*
4. *Derecho de la empresa: se desarrolla en el sector del trabajo, de los técnicos, de los obreros y de los gestores.*

Todas las construcciones jurídicas sobre la empresa tienden a explicar su aptitud para ser *objeto del tráfico jurídico*. La empresa se vende, se hereda, se da en usufructo, en prenda, en arrendamiento, etc. En este sentido resulta aplicable el aforismo en que se afirma: *Tras de todo comerciante, persona física o moral, siempre existe una empresa o negociación mercantil.*





De hecho, en la transmisión de una empresa comercial hay que considerar que: 1) No se transmite como universalidad, ni como objeto único, sino como un conjunto heterogéneo de cosas, derechos y relaciones de puro hecho, sometidas a reglas peculiares; 2) Es esencial la existencia de una organización y relaciones de hecho; 3) No es esencial la transmisión de un patrimonio mercantil (los elementos materiales y los medios económicos pueden estar destruidos o arruinados), pero existe organización y expectativas; 4) El solo hecho de heredar la empresa no da la cualidad de comerciante, para adquirirla se precisa el efectivo ejercicio del comercio.

Como formas de transmisión de la empresa, se puede considerar a:

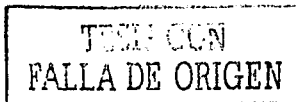
- a) El usufructo de la empresa: se refiere al valor de la empresa como unidad económica, a la que se aplican por analogía las normas del usufructo de cosas y de derechos.
- b) La prenda de la empresa se debe construir como derecho de garantía sobre una universalidad, similar al Derecho de hipoteca, compensándose con la inscripción del derecho real en un registro *ad-hoc*.
- c) El arrendamiento de la empresa es un contrato por el cual un empresario, titular de una empresa mercantil, cede a otro su explotación por un tiempo determinado y a un precio cierto.

Las leyes mexicanas desconocen el concepto de la empresa como universalidad, aunque contiene alusiones a la empresa como objeto de tráfico. No obstante, el hecho es que las empresas son objeto de múltiples negocios contractuales. En este caso, la voluntad de las partes debe considerar a la empresa como un conjunto cuyos elementos siguen el mismo destino. Al respecto dice Garrigues:

Generalmente da lugar a negocios jurídicos complejos, en armonía con la complejidad de los elementos del conjunto que se transmite: ventas, permutas, aportación sui-generis en sociedad, a las que se aplican por analogía las reglas del Derecho Civil y Mercantil sobre negocios traslativos de cosas y de derechos. Más ...relaciones de puro hecho, [...] imprimen a esos actos una fisonomía especialísima cuando tiene por objeto una empresa mercantil<sup>56</sup>.

Una empresa mercantil se obliga a una conducta activa, de colaboración con el adquirente para que tenga verdadera posesión de la empresa como organismo vivo y a una

<sup>56</sup> Garrigues, *op.cit*, nota 11, p. 195.



conducta pasiva (de abstenerse de competencia), para evitar que el transmitente desvíe la clientela de la empresa que ha transmitido.

Es necesario enfatizar que la atribución del carácter de mercantil a este fenómeno económico, consistente en la actividad del empresario destinada a ofrecer bienes o servicios al mercado, condujo a considerar como materias propias del Derecho Comercial a todas aquellas que se realizan a través de la organización empresarial. Esto es cierto, pero también lo es el hecho de que surgió y está en expansión el nuevo Derecho Económico, que concretará la actividad privada en favor de ciertas clases, como los comerciantes (públicos), los empresarios y los trabajadores. Es un Derecho Público con normas imperativas y con intervención estatal.

La creciente intervención del Estado, tendencia incontenible, tanto política como económicamente, ..., se reconoce y manifiesta en varios principios de nuestra Carta Magna... La rectoría del desarrollo nacional, el "fomento del crecimiento económico", la planeación, la conducción, la coordinación y la orientación de la "actividad económica nacional"... corresponden al Estado, ... y se llevan a cabo, fundamentalmente, a través de empresas o negociaciones mercantiles...<sup>57</sup>

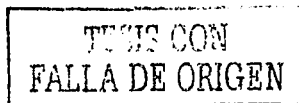
La empresa como negociación, considerada unitariamente, se constituye como objeto de transacciones comerciales (compraventas, arrendamientos, transmisiones mortis causa) o en materia de sociedad (con la adquisición de acciones, fusión y escisión); y de actos administrativos, como la expropiación. Su carácter unitario debe establecerse para la defensa y conservación de la negociación misma en la ley y a través de normas y métodos que impidan la competencia desleal, su disolución y liquidación.

Para evitar la confusión de la empresa con la negociación, la hacienda o el establecimiento, hay que tener presente que la negociación puede consistir en una tienda, una oficina o cualquier local adecuado para el desarrollo de la actividad de la empresa, en cambio dice Mantilla Molina: "Puede darse el caso, de empresa sin negociación o establecimiento, como sería el supuesto de organizar una festividad, en forma aislada. Se trataría de una empresa cfmiera [...]"<sup>58</sup>

Además, puede darse el caso de una empresa que tenga multiplicidad de negociaciones o establecimientos (las llamadas cadenas de tiendas, hoteles o restaurantes).

<sup>57</sup> Barrera Graf, *op.cit.*, nota 31, p. 86.

<sup>58</sup> Mantilla Molina, *op.cit.*, nota 34, p. 123.



De ahí que tanto la empresa como la negociación o establecimiento son *universitas facti* (universalidades de hecho), compuestas de una serie variada de elementos incorpóreos y corpóreos, vinculados por una finalidad común: proporcionar al público del mercado general, bienes o servicios. También debe tenerse presente, que un mismo empresario podrá ser titular de empresas diversas. Por eso, como universalidades de hecho, carecen de personalidad jurídica, la que radica sólo en el empresario individual o colectivo.

Considerando todo lo expuesto hasta aquí, se puede inferir que la empresa, en su naturaleza jurídica, puede ser tratada en dos vertientes: como sujeto de derecho y como objeto de derecho. Ahora se analizará cada una de ellas.

\* La empresa como "sujeto de Derecho".

Debe ser considerada en dos sentidos principales:

1.- La empresa como sujeto del "estatuto profesional".

Como ya se ha visto la figura del "empresario" viene a sustituir a la del "comerciante" y ambos sólo designan una subclase de "sujetos de derecho": son las personas físicas o jurídicas, pero sólo en el sentido que realizan una "actividad empresarial" (entiéndase como empresa).

2.- La empresa como "patrimonio especial".

Consiste en determinar si esa "hacienda" constituye una "persona jurídica." La "personificación" verbal de la "empresa" (obligaciones, bienes y créditos que constituyen la "hacienda"), de hecho, no alcanza a constituir una persona jurídica, aún cuando lo personifica al colocarle obligaciones a su cargo.

Lo que se ha propuesto como tal es el patrimonio especial vinculado con la empresa, es decir, la "hacienda mercantil", que constituye un haz de créditos y débitos, derechos inmateriales, derechos reales y relaciones contractuales. Este conjunto es transferido como unidad con cierta independencia, ya que, en caso de transferencia, los terceros acreedores de deudas que integran esta "hacienda" pueden dirigirse contra los bienes o créditos que también la integran pero no contra los restantes bienes del patrimonio del cesionario. Además, con frecuencia se aceptan algunas reglas especiales para la administración de esta hacienda por ejemplo: los mandatos y poderes otorgados no caducan.

Aunque no han sido determinados aún con claridad por los juristas, no cabe duda que en lo fundamental, "persona jurídica" es el nombre de una situación en la cual un patrimonio es afectado como "garantía" o "responsabilidad" por cierta clase de deudas, y respecto de ciertas clase de acreedores, para cuya administración y disposición existen además reglas de representación y mandato.

Ahora bien, no existe división ninguna entre los acreedores de la "empresa" (incluidos en la hacienda) y los acreedores particulares de otras "empresas" del empresario, y cada uno puede dirigirse sobre cualquier bien de éste (se vincule o no a la empresa o integre o no una hacienda). El fenómeno de sucesión universal de mercado envuelve las prerrogativas (se deben aprovechar los beneficios de la continuidad).

Asimismo, las responsabilidades patrimoniales nacidas de la gestión del empresario fuera de la empresa pueden ejecutarse sobre los bienes del equipo productivo.

Por ende, la presentación de la hacienda como persona jurídica no puede ser entendida como descripción de un orden jurídico vigente, sino como proposición de lege ferenda, es decir desvincular el patrimonio del empresario del de sus explotaciones comerciales y los de éstas entre sí, de manera que cada una de ellas corra su propia suerte económica. No obstante, resulta difícil augurar que la idea de la hacienda como persona jurídica haya de prosperar porque es una construcción no necesaria (existe la técnica de las sociedades mercantiles).

Tampoco hay identidad conceptual entre sujeto de Derecho y persona. Para que haya sujeto de Derecho diferenciado basta que se forme un sistema de deberes jurídicos en torno de un centro de decisión y de acción. Para que el sujeto sea persona es necesario que el sistema de deberes afecte una masa de bienes separados de la masa patrimonial común.

Así, la empresa es sujeto de Derecho Económico cuando los deberes impuestos al empresario por las leyes económicas adquieren vida jurídica propia. Sin embargo, no es persona de Derecho, mientras las responsabilidades de los deberes incidan sobre el patrimonio común. Por tanto, la empresa es sujeto de Derecho, pero no persona. El empresario que sustituye a otro en la explotación de una determinada estructura productiva, no inicia una subjetividad nueva de mercado, sino que continúa la anterior (debe cumplir y hacer cumplir los deberes económicos).

\* La "empresa" como objeto de Derecho.

Aparentemente quiere mencionarse aquello sobre lo cual pueden constituirse derechos reales o puede ser cedido, transmitido, o ser objeto de transacciones. La hacienda mercantil puede por lo menos ser cedida o sometida a otras operaciones. Por consiguiente, la hacienda puede ser considerada "objeto de Derecho" y puede plantearse la pregunta sobre su "naturaleza jurídica".

Aquí, determinar la "naturaleza jurídica" de la hacienda mercantil consiste en establecer dentro de cuál de las categorías conocidas de "bienes" o "agrupaciones de bienes" debe ser incluida. La dificultad a la hora de clasificarla responde al hecho de la denominación de hacienda, por un lado un "patrimonio especial" (ya expuesto en el punto anterior) y por otro lado, un conjunto de bienes (muebles) junto a algunos derechos inmateriales. El primero, encuentra su mayor similitud con la "universalidad de derechos" y en el segundo se establece la "universalidad de cosas."

La explicación puede estar basada en lo que la hacienda es; de este modo es posible no estar de acuerdo con la clasificación efectuada. De hecho, esta tarea presenta una especial dificultad porque la hacienda ofrece diferentes características o propiedades y tiene un diferente régimen legal. Además, las clases o conceptos genéricos contenidos en ella (en cualquiera de las dos formulaciones señaladas) no están claramente determinadas en la doctrina.

Puede afirmarse que la empresa como objeto de derecho sería susceptible de negociación jurídica porque no puede ser una masa de bienes que se asemeje a la noción de objeto de Derecho, ni tampoco una universalidad de Derecho semejante al patrimonio de cada persona. Finalmente, resulta importante aclarar que la determinación de la naturaleza jurídica de la hacienda mercantil será estéril ya que los conceptos que la conforman (universalidad de hechos, de derecho y patrimonio de afectación); son categorías vacías en el ámbito normativo, pues en los Códigos no cuentan con reglas que puedan ser aplicadas.

A pesar de ello, "la idea de empresa tiene una difusión cada vez mayor, no sólo en el habla comercial corriente, sino también en el lenguaje legislativo."<sup>59</sup>

Esto responde a varios factores:

---

<sup>59</sup> Le Pera, *op.cit.*, nota 5, p. 90.



1ro. "Empresa" es frecuentemente empleada en alusión a "empresario", para evitar la sugerencia de "persona física" y titular.

2do. "Empresa" designa empresario a todo aquel que es "titular de una empresa", ya sea persona física o jurídica y de las jurídicas, cualquiera que fuere la forma societaria adoptada.

3ro. "Empresa" permite comprender de una sola vez también a otras personas jurídicas (no organizadas en sociedades) -las denominadas "empresas del Estado o Públicas".

En esencia, en el plano jurídico hay que analizar la empresa como *sujeto de Derecho*, en quién se anudan todas las relaciones de débito y crédito que proceden del ejercicio de la actividad económica; *patrimonio separado*, que se manifiesta como un núcleo autónomo, gozando de relativa independencia; como *universalidad*, un conjunto de cosas en virtud de la necesaria coordinación económica imprescindible siempre que se quiere obtener un fin productivo y como un conjunto de derecho con carácter homogéneo. Como *institución* se trata de un tipo autónomo que encaja en una especial categoría que debe tener cabida en la sistemática del Derecho moderno pues comprende los establecimientos sociales carentes de personalidad jurídica que, junto a la actividad humana, combina y coordina elementos diversos entre sí que por su funcionamiento armónico consiguen el resultado final y como *organización*, ha sido el factor fundamental que ha impuesto su sello en los factores de la producción aislados, que se han jerarquizado en el seno de la empresa, abriendo por su coordinación, unas posibilidades de producción y comercialización que antes no tenían.

Por ende, su naturaleza jurídica se presenta como *el conjunto de medios de los que se vale el empresario para desarrollar la actividad económica del sector al que pertenece.*

No obstante, en el futuro, la Empresa, puede llegar a constituir un verdadero *Concepto Jurídico* si basa su estructura en *una verdadera formulación que englobe a la comunidad laboral, la de producción y la de intermediación, con la voluntad permanente y creadora del Empresario en el marco del moderno Derecho Económico o Comercial Internacional.* Solo así, se podrá constituir como ente con personalidad jurídica propia a partir de "una unidad de nombre, permanencia y objeto social bien definido." <sup>60</sup>

---

<sup>60</sup> Witker, Jorge, *Introducción al Derecho Económico*, 5a. ed., México, McGraw Hill, 2003, p. 35.

### **1.3) Criterios de clasificación:**

Entre los tratadistas del Derecho Comercial consultados hay puntos de coincidencia en cuanto a la clasificación general más moderna y accesible de la empresa en Industriales, Comerciales, Financieras, de Servicios y de Transporte (terrestre, aéreo y marítimo).

No obstante, el elemento considerado esencial en el ámbito mercantil o del comercio es el lucro, es decir la especulación con los productos elaborados por la empresa, vendiéndolos a un precio superior al costo que tengan para la negociación y obteniendo una ganancia.

Si por actividad lucrativa se entiende, también, el reparto o la disposición de la ganancia obtenida en actividades ajenas a la empresa, se podría plantear que hay empresas comerciales que no tienen tal finalidad, como sucede con todas las del Estado, con muchas empresas de economía mixta con participación estatal y con varias de carácter privado (tales como las empresas dirigidas por sociedades cooperativas y por mutualistas de seguros).

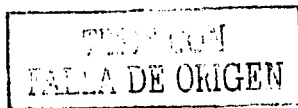
Por eso, la finalidad lucrativa debe entenderse como actividad de beneficencia, como provecho que se obtiene en la explotación de la negociación para ampliar y mejorar sus instalaciones y sus servicios.

De acuerdo con los fines lucrativos, algunos economistas, como Antonio Manero,<sup>61</sup> propusieron, desde la década de los años sesenta, una clasificación basada en cuatro grandes ramas y con objetos claramente definidos:

1. Empresas Industriales: como aquellas que explotan los recursos naturales, y los transforman adaptándolos a las necesidades de la colectividad. Estas incluyen a las empresas extractivas y a las empresas manufactureras.
2. Empresas Comerciales: dedicadas al intercambio o distribución de los productos ya manufacturados, contribuyendo a crear las condiciones para ser consumidos o adquiridos, como por ejemplo, las empresas de transportes y comisionistas.
3. Empresas Financieras: brindan los recursos financieros necesarios al resto de las empresas para que logren su explotación, desarrollo y crecimiento. Por ejemplo Bancos, Seguros y Bolsas.

---

<sup>61</sup> Manero, Antonio, *Promoción, Organización y Financiamiento de Empresas*, México, Porrúa, 1958, pp.17-20



4. Empresas de Servicios Personales: su capital principal es el trabajo, tomando en cuenta su calidad técnica. Buscan capacidad y organización profesional. Por ejemplo, un bufete jurídico o una asociación de ingenieros y arquitectos.

Por otra parte, es necesario distinguir entre la unidad patrimonial y la unidad económica, entre *Firma* y *Empresa*. Al respecto, señala Julio Olivera: <sup>62</sup>

1ro. A una firma corresponde una pluralidad de empresas; por ejemplo: Una misma sociedad produce autos y artículos alimenticios. Por tanto hay dos empresas y una sola firma

2do. A una empresa corresponde una pluralidad de firmas; por ejemplo: Dos sociedades establecen un Centro de dirección único. Fabrican autos para un solo proceso productivo.

3ro. Varias firmas se suceden en una misma empresa; por ejemplo: sucesión subjetiva de mercado.

4to. Varias empresas se suceden en una misma firma; por ejemplo: cambio en la línea de producción de una firma.

Sobre la base de lo expuesto, puede asegurarse que en la unidad de la empresa concurren dos caracteres tipos: el Subjetivo, referente a la dirección del proceso, habitual y no ocasional; y el Objetivo, como la asociación de factores que concurren a la producción.

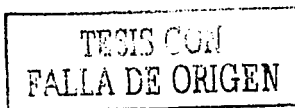
Si falta uno de los dos, habrá pluralidad de empresas junto a pluralidad de firmas y no existirá conjunto económico.

En materia de conjunto económico, resalta la denominada "Empresa Multinacional", una empresa única que desarrolla sus actividades a través de una pluralidad de firmas con dominio legal en distintos países.

Ahora bien, cuando el centro de decisión de la empresa se halla localizado en un país de modo estable, se habla de "Empresas Transnacionales". Por ello, los Centros económicos influyen en varios sentidos: a) Contenido de los deberes concretos; b) Magnitud del lucro; y c) Responsabilidad por las infracciones.

El fenómeno de la comercialización en el Derecho común o civil o la interrelación entre los sistemas civil y comercial (separados en muchos países por sendos Códigos), aparece como una realidad innegable (asociación, fundación, etc.) y tienen cada día más puntos en común con las estructuras colectivas del mundo mercantil (sociedades

<sup>62</sup> Olivera, Julio, *Derecho Económico*, Argentina, Macchi, 1981, pp. 54-55.





mercantiles o comerciales). “Es Empresario quién funda una S.A., como quién concibe la creación de una asociación cultural o una fundación o una cooperativa”.<sup>63</sup>

Si se le quitara el objeto y el fin, junto a algunas funciones, advertiríamos que estas organizaciones colectivas privadas, civil y mercantil, en su armazón jurídica son muy semejantes, pues presentan estructura, necesidades, dinámica interna y externa, etc. “Junto a la idea económica, va a aparecer siempre una organización con marcadas aristas jurídicas”.<sup>64</sup>

El proceso funciona así: uno o más empresarios al frente de un orden plurilateral, de ordenamiento de los factores de producción y del establecimiento de mecanismos destinados a que todo funcione de forma armónica.

Entonces, resulta fundamental partir de dos alternativas en la organización empresaria o dos formas de organización legal de la empresa:

- A) El empresario individual: como único dueño de su empresa (similar a la Micro y algunas Pequeñas empresas).
- B) El empresario colectivo: presente en las organizaciones colectivas privadas y /o estatales (con una tendencia actual hacia la constitución de pequeñas y medianas empresas)

Son precisamente estas últimas las que se constituyen como organizaciones colectivas, creadas para satisfacer necesidades empresariales. Es así que aparece la verdadera “vestimenta” legal para la empresa económica, que los empresarios llevan a la práctica en el ámbito asociativo. Al formarse un sujeto jurídico colectivo se produce un complejo mecanismo de efectos reales y obligaciones. “Aparece una nueva relación jurídica permanente de carácter asociativa”.<sup>65</sup>

Los tipos legales o estructuras asociativas pueden aparecer con las más variadas formas o modalidades. Por eso, resulta difícil formular una clasificación completa de ellos. Dada su importancia para este trabajo cabe analizar las siguientes: Sociedad, Asociación, Unión de Empresas, Cooperativas y Empresas en las que interviene el Estado.

---

<sup>63</sup> Echeverry, Raúl, *Derecho Comercial y Económico, 2da Parte*, Buenos Aires, Astrea, 1989, p. 1.

<sup>64</sup> *Idem*.

### ***1. Sociedad.***

Halla su referencia en un triple enfoque a partir de la Edad Media:

a).- Sociedades personalizadas con un fin económico (origen de las sociedades civiles y las comerciales de personas).

b).- Las Asociaciones sin fin lucrativo, en el que tienen su origen de las asociaciones y fundaciones.

c).- La Sociedades de capital, dirigidas desde el gobierno, en las cuales se unen aportes concretos del poder real y de los súbditos (compañías colonialistas).

Durante la Edad Media se fortalece la idea de otorgar un poder recíproco entre los socios, una responsabilidad solidaria en otras palabras, todos responden del total de la deuda, de la separación del capital social de cada socio y de un esquema de personalidad para el ente.

Desde otra vertiente, aparece la idea de "compañía" a partir del contrato veneciano, empleado por los comerciantes de las poderosas ciudades italianas.

Allí comienza a germinarse la idea de limitación de la responsabilidad pecuniaria, que se consolida con la organización entre reyes o príncipes y de empresas públicas con participación de socios del pueblo, por ejemplo el caso de las Compañías de Indias en los siglos XVII y XVIII.

Las actuales sociedades por acciones conservan dos de los rasgos principales de aquellos tipos de organización, es decir, lo relacionado con la limitación de la responsabilidad de los socios a lo que hubiesen aportado y la representación del capital en acciones.

El concepto de sociedad se relaciona con la obtención y el reparto de un beneficio económico. Y son caracteres mínimos necesarios para lograr que el ordenamiento reconozca el efecto sociedad los siguientes

- a).- Pluralidad de miembros capaces para controlar (mínimo 2).
- b).- Aportes para la formación de un fondo común, dotado de cierta autonomía.
- c).- Fin de obtención de ganancia apreciable, a través de un objeto (ánimo de lucro).
- d).- Pacto de riesgo (soportar pérdidas y reparto de ganancias) entre todos los socios.
- e).- Estructura operativa común, con regla de actuación y control recíprocos.

---

<sup>65</sup> *Ibidem*, p. 35.

La naturaleza jurídica de la sociedad, su acto constitutivo varía en la doctrina; va desde acto colectivo o complejo (autores derecho italiano y argentinos); hasta ser una institución (autores argentinos) y considerarse como contrato plurilateral de organización y como sujeto.

Puede asegurarse que caracterizar el contrato constitutivo y al ente como sujetos de Derecho, resulta suficiente, aunque, como adición se completaría con la idea de contrato plurilateral de organización. Esto obedece a que, "la sociedad es un mecanismo, una herramienta y una estructura jurídica destinada a cumplir diversos fines de naturaleza empresaria."<sup>66</sup>

La sociedad esta formada por socios (que gozan de un status especial de derecho) y otras personas (a veces no socios) que intervienen en sus órganos. Los socios crean el objeto, cumplen con el aporte, tienen el derecho a percibir ganancias y soportar pérdidas, tienen derecho a administrar, el derecho a la información, el deber y el derecho de controlar, además resulta beneficiario del sobrante existente (en proporción a su parte social) luego de la liquidación de la sociedad.

La constitución, jurídicamente, se hace por dos vías alternativas: a) La firma de un contrato o acuerdo social; b) El comienzo de negocios en común.

Por eso se habla de *sociedad regular* en que se firma un contrato estructurado para llegar a su inscripción y *sociedad irregular* en la que se firma un convenio o sin firmar nada (con el solo hecho de la actuación en común en forma colectiva ya se exterioriza como sociedad frente a terceros). Su intervención, en general, es mediante escritura pública (ante Notario) o por Estatuto social (en forma privada). Por ende, "la sociedad constituye un sistema coordinado y gradual de normas".<sup>67</sup>

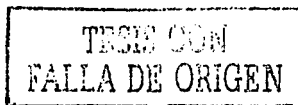
Existen dos tipos de sociedades:

- Civiles.

- Mercantiles (que pueden ser regulares e irregulares). Estas pueden ser: a) de persona (sociedad de nombre colectivo y sociedad en comandita simple); b) por acciones (sociedad comanditaria por acciones y sociedad anónima); c) mixtas (sociedad de responsabilidad limitada).

---

<sup>66</sup> *Ibidem*, p. 153



Ambas se distinguen, fundamentalmente, por el objeto y la forma de creación, inscripción y sobre todo, por su regulación.

## **2- Asociación**

Se constituye como grupo de personas reunidas para una actividad en común y tiene la misma antigüedad que la sociedad, siendo el régimen básico del modelo de contrato plurilateral: el asociativo.

La diferencia fundamental con la sociedad esta en el objeto o propósito el bien común entre los socios, utilidad general o bien público (nunca puede ser lucrativo). En muchos países se conocen con el nombre de Clubes y pueden ser deportivos, culturales, artísticos, etc.

Se considera persona jurídica desde el momento en que sus Estatutos son autorizados y aprobados por la ley o el gobierno. Su regulación aparece básicamente en el Código Civil, aunque existen leyes especiales.

Para que alcanzar el grado de sujetos de Derecho deben redactarse sus estatutos mediante escritura pública o privada, cuya autenticidad certifique un funcionario público.

Entre los tipos más comunes de Asociaciones se encuentran: 1) Las cooperadoras o Escolares; 2) Mutuales (tienen una contribución periódica); 3) Sindicales.

Para los efectos de este trabajo, no es de interés detallarlas, porque este análisis está dirigido a la actividad del comercio.

## **3.- Cooperativa.**

Es un caso especial de contrato colectivo de cooperación, de género diverso a la sociedad y diferente a la asociación y fundación. Tiene la característica de permitir que un grupo se una en función de un esfuerzo solidario común, para obtener un beneficio económico (esto la acerca a la sociedad), aunque impide el reparto de utilidades en dinero entre sus miembros (solo distribuyen un mínimo porcentaje de excedentes). "Son un género distinto de organización colectiva, pues incluyen los principios de cooperativismo, universalmente aceptados en las legislaciones modernas del mundo".<sup>68</sup>

---

<sup>67</sup> Bertini, Alessandro, *Contributo allo studio delle situazioni giuridici degli azionisti*, Milano, Giuffrè, 1951, p. 10.

<sup>68</sup> Etcheverry, Raúl, *op.cit.*, nota 63, p. 108.

Son personas jurídicas y se les llama, por ende, sujetos de Derecho. El objeto genérico es organizar y prestar servicios. Ellas tratan de abaratar costos, disminuir precios, eliminar la intermediación, pero no distribuyen beneficios, porque contraría su esencia y fin, "[...]es una empresa con una organización jurídica específica, diferente de otras...".<sup>69</sup>

Barrera Graf señala que "Las Sociedades Cooperativas se distinguen esencialmente de las otras sociedades mercantiles en que su finalidad no debe ser especulativa."<sup>70</sup> La Ley General de Sociedades Mercantiles establece que la sociedad cooperativa se registrará por una legislación especial (art. 212). Así, en la actual Ley General de Sociedades Cooperativas, del 2 de agosto de 1994, establece en su artículo 1 que sus disposiciones son de interés social. Asimismo define en su artículo 2, que "la sociedad cooperativa es una forma de organización social integrada por personas físicas con base en intereses comunes y en los principios de solidaridad, esfuerzo propio y ayuda mutua, con el propósito de satisfacer necesidades individuales y colectivas a través de la realización de actividades económicas de producción, distribución y consumos de bienes y servicios." Como se puede ver, en la legislación mexicana se refuerza el aspecto social de la cooperación, en tanto establece beneficios para los individuos y grupos que participan de una sociedad cooperativa.

Cabe interpretar, que al amparo de la Ley General de Sociedades Mercantiles vigente<sup>71</sup>, las sociedades mercantiles, incluyendo las cooperativas, que sean inscritas en un registro público de comercio o se hayan exteriorizado como tales frente a terceros, consten o no en escritura pública, tendrán personalidad jurídica propia. Asimismo, la Ley General de Sociedades Cooperativas, establece expresamente en su artículo 13, que dicha personalidad se adquiere a partir del momento de la firma de su acta constitutiva.

Por eso, las cooperativas pueden asociarse con otras, fusionarse, realizar operaciones comunes con otras, o integrarse. Como regla se constituye por acta debidamente suscrita por todos los fundadores, en la que se redactan los Estatutos. Su manejo es similar al de una S.A., existe un órgano de administración llamado Consejo de administración y las asambleas son reuniones de gobierno de los asociados. La fiscalización

---

<sup>69</sup> *Ibidem*, p. 109.

<sup>70</sup> Barrera Graf, *op.cit.*, nota 31, p. 748.

<sup>71</sup> La *Ley General de Sociedades Mercantiles* presenta como última reforma la publicada en el Diario Oficial de la Federación, del 24 de diciembre de 1996.

interna la practican síndicos elegidos por la asamblea entre los propios asociados. Su creación es abierta.

Cabe mencionar también el análisis realizado por Miguel de la Madrid Hurtado<sup>72</sup>, al artículo 25 Constitucional, que establece la rectoría económica del Estado para coordinar, conducir, planear y orientar la actividad económica nacional, para facilitar la organización y expansión de organizaciones vinculadas al sector social entre las que se destacan las cooperativas como unidades, ejidos y empresas que pertenezcan mayoritaria o exclusivamente a los trabajadores, como formas de organización social.

Por último podrían mencionarse que los tipos o clases de cooperativas más comunes son: a) De consumo; b) De producción o trabajo; c) De crédito; d) De comercialización; e) De servicios públicos; y f) De seguros, etc.

#### **4.- Uniones de Empresas.**

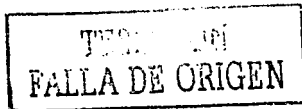
Recibe diversas denominaciones en la doctrina, pues la necesidad económica de los empresarios, sean individuales o colectivos, puede ser diversa. Por Ej: Concentración de negocios, grupamiento de sociedades y empresas, Alianzas estratégicas, Uniones permanentes, etc.

Queda en manos del Asesor Jurídico escoger la estructura legal más apta; basado en la coincidencia exacta de los fines a desarrollar, por eso, de manera más general, es conveniente llamarla Unión de empresas.

Muchas son las vías mediante las cuales se accede al análisis de este fenómeno de agrupación empresaria. Una motivación real para esto es el crecimiento posible de los participantes dentro de un grupo, traducido en un aumento del poder; otra, el intento de obtener las ventajas de una posición en el mercado. Asimismo, se encara una estrategia de crecimiento, luego del análisis costo-beneficio; se busca la apertura del mercado, el avance económico y social en un área ya ampliada.

---

<sup>72</sup> Carbonell, Miguel, (coord.). *Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, comentada y concordada*, t.I: Textos y estudios legislativos, 15ª. ed., México, Porrúa-UNAM, Instituto de Investigaciones Jurídicas, 2000, pp. 355-362.



"El grupo permite equilibrar la utilización de los recursos, multiplicar la producción, afirmar una sólida posición en el mercado de consumidores y poner en marcha una economía programada de gran importancia".<sup>73</sup>

Ahora bien, el costo (jurídico-político) de este agrupamiento abarca la pérdida de autonomía de las empresas reunidas, la incursión en posibles prácticas monopólicas (con su sanción), la complejidad de la estructura de los acuerdos, la inestabilidad natural, la pérdida del secreto empresario, la amenaza de actos de mala fe de algún miembro del grupo y el choque de interés, multiplicado por el volumen de elementos en juego.

Los principales elementos en juego en cualquier organización o unión de empresas son: a) El interés personal contrapuesto al interés social; b) Objeto general coordinado con los objetos particulares; c) La actividad; d) Los mecanismos de control empleados; e) El manejo de la publicidad y la información; f) Situación de mayorías y minorías; g) Responsabilidad colectiva, individual, parcial; h) El manejo del grupo; i) Vigencia de la lealtad, diligencia, buena fe y respeto o no de la conducta en un hombre de negocios.

En el ámbito internacional, se observa este fenómeno mediante grupos de empresas grandes y pequeñas, de diferente nacionalidad, a las que se conoce como "transnacionales" o "multinacionales", comandadas por una empresa "madre" que posee los medios para dominar y controlar el grupo; pero lo cierto es que no hay una legislación ordenada e integrada de este fenómeno.

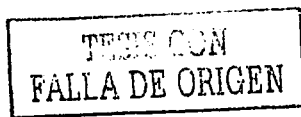
Las formas son amplias y variadas pero por tratarse de un primer acercamiento al tema, debemos distinguir dos posiciones básicas: Cooperación y subordinación.

A).- Cooperación: se da mediante un acuerdo, en el cual se establece el modo de cumplimiento, el alcance, la interpretación del negocio y se dirimen responsabilidades. Es un tema socialmente importante; de interés público.

También se conoce como "colaboración" y se trata de buscar la organización de una estructura complementaria destinada a auxiliar las economías de las empresas coligadas (sin que pierdan individualidad económica y jurídica).

La "Cooperación" tiene diferentes grados, que van de las prácticas concentradas, pasando por contratos sencillos y limitados y reglamentos de grupos de negocios, hasta la colación de una gran empresa común.

<sup>73</sup> Etcheverry, Raúl, *op.cit.*, nota 63, p. 196.



Las condiciones de la cooperación imponen la necesidad de "jugar limpio" (*fair play*) y establecer de manera clara y precisa los siguientes aspectos: Personas (físicas o jurídicas) que intervienen; el objeto; el plazo de duración; la forma de organización; la dinámica negocial; el grado de autonomía de cada empresa; las garantías necesarias; el sistema de información; el modo de asistencia mutua; la concertación y coordinación de los juegos; los caminos para resolver los conflictos

B.- Subordinación: Responde a un fenómeno más puntual. Se presenta bajo la forma de grupo económico y exhibe una multifacética expresión organizativa. Por ejemplo : Un empresario o una sociedad va creando un grupo de empresas y sociedades, descentralizando la organización, los costos y los fines; pero, se comparte el poder (es unitario) y se ejerce mediante diversas vías - de hecho, de derecho, por mecanismos jurídicos o arbitrios económicos -.

La subordinación implica que la empresa principal pueda formar la voluntad de la empresa subordinada, mediante el mecanismo de control. Aquí se mantiene una férrea unidad de gestión.

"Este mecanismo de descentralización es útil social y empresarialmente, e importa una alternativa respecto de la figura de fusión".<sup>74</sup>

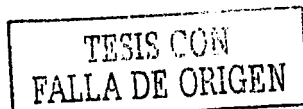
Por último, se analizarán dos modalidades muy utilizadas en el campo de la cooperación empresaria, y denominadas *Coparticipación*.

1ro.)- Agrupamiento temporario: Cada empresa mantiene su individualidad y personalidad, uniéndose para un emprendimiento común. Los caracteres que la distinguen son: a) Dos o más empresas; b) Unidos mediante contrato; c) Para un objeto preciso, determinado y transitorio; d) Que forman un fondo común operativo; e) Organizadas operativamente; f) Con un fin lucrativo, directo e indirecto, ejemplo, la unión de empresas, formando el llamado "consorcio" para ejecutar obras públicas.

Se le conoce también como "Coparticipación accidental" o "Asociación en participación". Ella no desarrolla ilimitadamente un objeto en el tiempo (no son negocios genéricos), sino que su objeto esta previsto en forma tal, que individualiza un solo negocio

---

<sup>74</sup> *Ibidem*, p. 200.





(por muy complejo y extenso que sea). Como dice Otaegui: "no debe confundirse negocio único con acto jurídico único"<sup>75</sup>.

En efecto, que el negocio sea uno no importa; debe aceptarse por medio de un complejo haz de negocios, actos jurídicos y contratos.

#### 2do)- Cooperación Permanente:

Aquí se debe distinguir: a) La relación entre empresa principal y "sucursal" (el sujeto de Derecho es uno solo); b) La creación de una filial controlada por la matriz (situación de control total); c) La creación de una "filial común" (Dos o más sociedades, crean una tercera sociedad), cuyo manejo se equilibra entre las sociedades principales o matrices.

Se logra así, un objeto de colaboración permanente, dándosele autonomía respecto de la gestión de la matriz.

Surge un nuevo sujeto de Derecho con un objeto preciso y determinado, con patrimonio, domicilio, nombre y personalidad propia. No se integra una relación grupal, porque no hay rasgos de subordinación, mando o control entre las empresas matrices.

Fuera del campo societario, en vez de crear una filial común, aparecen contratos de colaboración o cooperación entre empresas, que puede asumir formas plurilaterales (pool aeronáutico) o bilaterales (como la agencia, concesión y la franquicia).

#### **5.- Empresas en las que interviene el Estado.**

El Estado puede actuar en tareas administrativas o de servicios públicos, que presta de manera centralizada o descentralizada o en gestión empresaria (cuando actúa en el mercado, en actividad productiva, intermediaria o de servicios).

Es obvio y lógico suponer que cuando el Estado utiliza formas jurídicas del Derecho Privado debe despojarse de las prerrogativas del poder público que no guardan correspondencia con el objeto de las actividades económicas que se propone realizar.

Como aduce Barrera Graf,

En cuanto a las empresas públicas, o sea, aquellas que el Estado (federal, local y municipal) organiza y explota en forma exclusiva, o en las que participa en su capital y administración en forma mayoritaria o minoritaria, también las consideramos mercantiles, en primer lugar, porque responden a la naturaleza, a

---

<sup>75</sup> Otaegui, Julio, *Concentración Societaria*, Buenos Aires, Ábaco, 1984, p. 102.

la actividad y a la finalidad propias de ella,...; en segundo lugar, porque los actos y la actividad que realicen se consideran como actos de comercio y de carácter lucrativo, ...; y en tercer lugar, porque están regidas por leyes federales.<sup>76</sup>

De su régimen resultan los siguientes organismos colectivos:

- A) En las empresas que interviene total o parcialmente el Estado en el aporte del capital.
- B) En las que interviene total o parcialmente el Estado en el manejo y control de la empresa.
- C) En que se aplica, el Derecho Administrativo o el Común (en especial, el Mercantil), según sean los aspectos del régimen de que se trate.
- D) Aquellas empresas que se crean para realizar actividades comerciales, industriales, de servicios o prestaciones de servicios públicos.

Resulta necesario retomar el comentario realizado el artículo 25 Constitucional <sup>77</sup> en su párrafo VI, que bajo los criterios de equidad social y productividad, manifiesta que corresponde al estado, apoyar e impulsar a las empresas de los sectores social y privado de la economía, sujetándolos a las modalidades que dicte el interés público y al uso en beneficio general de los recursos productivos, cuidando su conservación y el medio ambiente. Esto ratifica el principio mixto de la economía mexicana porque excluye que las unidades económicas puedan ser gestionadas exclusivamente por el estado, dando posibilidad e impulso y apoyo a empresas de los sectores sociales y privados para que desarrollen su actividad económica.

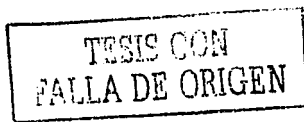
Por otra parte, en el análisis del artículo 27,<sup>78</sup> realizado por Diego Valadés, se hace alusión a la propiedad de tierras y aguas, que se divide en pública, privada y social.

Cada una de estas formas de propiedad tiene su regulación ordinaria específica y sus características propias que se pudieran resumir en la forma siguiente: la propiedad pública se caracteriza por estar sometida a un régimen jurídico excepcional; la propiedad social, por la protección del estado, sin que ello implique limitaciones a ejidatarios y comuneros en el aprovechamiento de sus recursos productivos; y la propiedad privada, tiene la plena protección que

<sup>76</sup> Barrera Graf, *op.cit.*, nota 31, p.84

<sup>77</sup> Carbonell, Miguel, *op.cit.*, nota 72.

<sup>78</sup> *Idem.*



otorgan garantías constitucionales, particularmente las previstas en los artículos 14 y 16 de la norma fundamental.<sup>79</sup>

Esto demuestra la intervención y participación del Estado en los ejidos a la vez que fortalece la vida ejidal y comunal al reconocerle personalidad jurídica a esos núcleos de población como forma de propiedad social.

Asimismo la propiedad pública se puede establecer con la participación de organismos y empresas que se requieran para un manejo eficaz de las áreas estratégicas y de las actividades de carácter prioritario para el país.<sup>80</sup>

A continuación se analizan las estructuras legales principales, y de mayor uso, por medio de las cuales el Estado actúa como empresa en el mercado

### 1. Empresas del Estado.

Es una vía para descentralizar la empresa pública y en ella rige el Derecho Administrativo. Tienen finalidad pública como elemento esencial. Cuando se dedica a una actividad productiva intermediadora o de servicios (igual que las sociedades privadas) podrá aplicarse el Derecho Privado.

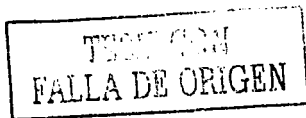
Este tipo de empresas constituye uno de los modos antiguos de descentralización de actividades privadas llevadas a cabo por el Estado, pero, no siempre su régimen es adecuado para determinados negocios. Pueden existir empresas del Estado propiedad de una provincia o de un municipio. El personal de las mismas se halla sometido al Derecho Público y reviste calidad de funcionarios del nivel superior. Los bienes integran el domicilio público del Estado.

En tanto, tienen patrimonio público y están sujetas a la tutela administrativa del poder central. Son personas jurídicas públicas estatales y están sujetas al control judicial.

En relación con estas empresas del Estado, el artículo 28 constitucional establece una prohibición general respecto a la existencia de monopolios, prácticas monopólicas, estancos, y aquellas prohibiciones que se establezcan a título de protección de la industria,

<sup>79</sup> *Ibidem*, p. 379

<sup>80</sup> El artículo 28 Constitucional trata de las áreas estratégicas siguientes: 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 Congreso de la Unión. Asimismo, la comunicación vía satélite y los ferrocarriles, son consideradas áreas prioritarias para el desarrollo nacional (art. 25 Constitucional)



aunque se incorporan excepciones que reflejan una demanda de equilibrio sobre todo en las funciones que debe ejercer en actividades económicas tanto en áreas estratégicas como en áreas prioritarias.

## 2. Sociedad de economía mixta.

Es aquella cuya esencia responde a la formación por parte del Estado y los particulares para la explotación de actividades industriales, comerciales, de servicios públicos u otras de interés general. Aquí la administración se realiza mediante un organismo en que están representadas las dos categorías de socios.

O sea, que los socios son el Estado, centralizado o descentralizado en sus diversas formas y personas físicas o jurídicas de carácter privado. Son personas de Derecho Privado y su estatuto legal indica su espacialidad para obligarse. Aquí rigen los actos de Derecho privado por encima de los administrativos. La proporción del capital y el número de socios es abierta y debe fijarse su plazo de duración. En ellas, el Estado tiene prioridad gerencial. En la práctica, debe regularse en los propios estatutos, cómo proceder en caso de disolución. Además, tiene un control administrativo existente para todas las entidades en que se descentraliza el Estado.

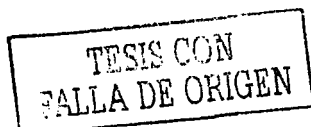
## 3ra. Sociedad Anónima (con participación estatal mayoritaria).

El sentido de esta construcción legal fue superar las críticas hechas a las sociedades de economía mixta y dotadas de mayor agilidad.

Su patrimonio es mixto (estatal y privado) y no pueden ser declaradas en quiebra. Tienen personalidad jurídica pública, pero se rigen predominantemente por el Derecho privado, aunque siempre aparecen señales del Derecho público.

Aquí la parte estatal debe representar la mayoría accionaria (mínimo 51%).

La responsabilidad de los socios estatales tendría como principal subsidiario al ente participante, dentro de los límites de su propia responsabilidad, porque se trata de capital público, funcionando como S.A. y porque no pueden ser declaradas en quiebra y su liquidación la ordena y realiza el Estado.



Los bienes pertenecen al dominio privado del Estado. El capital se representa por acciones, aplicándose las reglas de las S.A. La sindicatura opera como control interno y no hay control administrativo por vía jerárquica o control de tutela.

#### 4ta. Sociedad del Estado.

La propiedad estatal es absoluta. Se pretenden crear S.A. verdaderas pero con capital totalmente integrado por fondos públicos. Su base son las S.A. con participación estatal mayoritaria. Aquí el ente no deja de ser estatal, aunque en su actuación ante el mercado sea como empresa privada. Su objeto es mercantil, así como su actividad. Los socios son estatales, con exclusión de personas privadas (no podría participar ninguna empresa mixta aunque la parte estatal fuese mayoritaria).

Los socios deben ser integralmente personas estatales: Estado nacional, provincial, municipal, organismos estatales especialmente autorizados. Algunas de sus características son: las responsabilidades limitadas de los socios; cuentan con un órgano como la Asamblea de socios; tienen un control interno ejercido por sindicatos.

#### 5ta. Sociedades Privadas (controladas o manejadas por el Estado).

La conservación de las empresas como medio útil de desarrollo social, protección del orden económico nacional, conservación de las fuentes de producción, multiplicación de la riqueza y del trabajo, son valores aceptados en todas las áreas del Derecho.

Generalmente se ha aplicado esta política frente a empresas que se hallaban en cesación de pagos o ante graves dificultades económicas. Aquí el Estado nacional se ha sentido llamado a conservar estas empresas privadas manteniéndolas en operación en pos del bienestar social y para conservar las fuentes de trabajo.

Al respecto, el artículo 28 orienta el papel rector del Estado en el desarrollo económico nacional que debe buscar proteger el interés social y de los consumidores en general. Esta práctica de liberalismo económico atiende al interés general del estado en concesionar a empresas la prestación de servicios públicos o la explotación, uso o aprovechamiento de bienes del dominio de la federación evitando fenómenos de concentración que sean contrarios al interés.

#### **1.4) Los problemas de magnitud en la Empresa.**

Es uno de los más discutidos. En la práctica suelen aceptarse tres tipos de empresas: micro o pequeñas, medianas y grandes. Esta división es obvia y natural, pues se piensa en dos extremos claramente definibles y se deja un tercero como término medio al que siempre le acompañan las mayores imprecisiones.

La mayor claridad se da en el uso práctico y común. Esto nos permite adentrarnos en esta problemática que resulta necesaria no sólo por sus tecnicismos, sino porque el tamaño plantea cuestiones y aspectos sumamente distintos, y a veces opuestos, entre las empresas que se mueven en el ámbito del comercio.

Otro de los problemas para realizar este análisis radica en determinar si existe un criterio objetivo para fijar esta magnitud y que sea idéntico en cualquier país, tiempo y condiciones; pues una empresa mediana o grande en un país en vías de desarrollo, resultaría apenas pequeña en un país desarrollado industrialmente.

A continuación se analizan los criterios más seguidos:

A).- Criterio de mercadotecnia: Una empresa puede ser pequeña o grande en razón del mercado que abastece: local, regional, nacional, amplios mercados internacionales. En cada caso se distinguen tres situaciones:

- 1) La empresa está presente en los respectivos mercados, pero sólo minoritariamente.
- 2) La empresa se encuentra en plena competencia con sus similares.
- 3) La empresa predomina en dichos mercados o actúa en forma monopólica.

B).- Criterio de producción: Abarca una amplia gama de tipos: desde la artesanal (en la que el trabajo del hombre es decisivo), a otras bastante maquinizadas con gran cantidad de mano de obra, o aquellas en donde predomina una intensa técnica de automatización, prescindiendo de la mano de obra.

C).- Criterio financiero: por razón del capital hay toda una serie de modalidades; podría adoptarse el criterio fiscal (distingue en las empresas de propiedad individual causantes menores de las causantes mayores y las de utilidades excedentes); en las empresas (auténticas sociedades) diferenciar según ciertos niveles de capital en giro, o según las

acciones que se hallen o no en el mercado, o según el porcentaje que forma la mayoría que ejerce control sobre la empresa (holding o trusts), etc.

Estos criterios se influyen mutuamente entre sí (a veces en sentido opuesto) y están fundados en las tres funciones básicas de toda empresa, sin embargo para los fines del tema que ocupa el presente apartado, se analizarán dos, por considerarse, determinantes en forma directa, sobre el seguimiento, incidencia y aplicación, sobre todo de la Pequeña y Mediana Empresa y en el Cap. II, se tratará un tercer criterio, vinculado a su formulación jurídica (o forma jurídica).

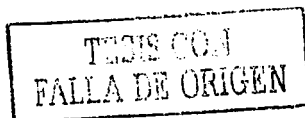
Los criterios son: 1) Criterios básicos en materia de personal ocupado; 2) Criterios fundamentales en materia de complejidad de la organización.

1.- *El de personal* presenta 3 aspectos:

- a).- La posibilidad de que los altos directivos tienen para conocer, tratar y resolver directamente los problemas del personal de la empresa. En la *Pequeña Empresa*, lo característico es que el dueño o gerente puede conocer a todos sus trabajadores, los identifica, los trata con frecuencia y tan de cerca que califica su actuación y resuelve sus problemas. En la *Mediana Empresa*, comienzan a presentarse situaciones a la gerencia y se va dando cuenta de que ya no conoce todo lo que pasa, no lo controla todo y va perdiendo contacto con la mayoría del personal.
- b).- Radica, para la *Pequeña Empresa*, en que los problemas técnicos, de producción, ventas, etc, son tan elementales y reducidos, que de hecho, el gerente puede resolverlos todos. La necesidad de técnicos y especialistas es bastante reducida. Para la *Mediana Empresa*, es necesario hacer planes más amplios y más detallados, requiriendo de cierta ayuda técnica para formularlos y controlar su ejecución.
- c).- Es una consecuencia de los anteriores, y consiste, para la *Pequeña Empresa*, en que la centralización (toma de decisiones al más alto nivel) es posible y en cierto sentido necesaria. Para la *Mediana Empresa*, existe la necesidad imprescindible de ir realizando una mayor descentralización y delegación (debido a su crecimiento).
- d).- Otros criterios secundarios sobre Personal.

En la Pequeña Empresa:

- 1.- El administrador o gerente dedica sólo parte de su tiempo a cuestiones administrativas, pues lo absorben problemas técnicos, de producción, finanzas, ventas, etc.



2.- No existen verdaderos especialistas en las funciones principales de la empresa y sus decisiones son de efecto casi nulo, estando encargados de vigilar que se ejecuten las órdenes del gerente.

3.- La solución de problemas es más frecuente por la vía informal lo que puede resultar más efectivo.

4.- No se requieren grandes previsiones o planeaciones ya que se trabaja en el propósito de ir resolviendo inconvenientes en la práctica.

5.- No se requiere de trámites burocráticos, ni gran papeleo.

6.- Clasificación característica: Número aproximado de 40 a 50 trabajadores (implica establecer jefes intermedios). Mínimo 20 y Máximo 80

En la Mediana Empresa:

1.- La gerencia va sintiendo cómo sus decisiones se van vinculando más a problemas de planeación y control.

2.- La alta gerencia necesita de poseer una serie de conocimientos técnicos - administrativos que antes no había requerido.

3.- Hay la necesidad de hacer cambios, no meramente cuantitativos, sino verdaderamente cualitativos.

4.- Suele ser una empresa en ritmo de crecimiento impresionante (tiende más rápido a alcanzar la magnitud de la gran empresa).

5.- Existe dificultad para determinar la verdadera etapa en que se halla (como consecuencia del anterior).

6.- Clasificación característica: Número aproximado de 80 a 500 trabajadores.

II- El de organización depende básicamente *del número y diversidad de las funciones* y de *los niveles jerárquicos*.

En la Pequeña Empresa: es cuando las funciones se especializan. Existen 3 grupos fundamentales: 1) Los destinados a la producción de bienes y servicios; 2) Los encargados de la distribución, colocación o venta de esos bienes y servicios ante el público; 3) Otras personas ocupadas en las funciones directas o indirectas relacionadas con las finanzas y su control. Junto a estos, dos niveles intermedios de jefes (por dónde pasan las órdenes).



En las Empresas Medianas: se encuentra en situación intermedia entre la pequeña y la grande es decir: 6, 8 o 10 funciones distintas y no intercambiables; y 3, 4 y hasta 5 niveles jerárquicos.

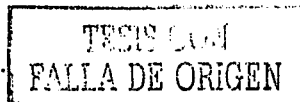
Hasta aquí el análisis. Todos son criterios que pueden ayudar para determinar el tipo de empresa, aunque no es una solución matemática. Más importante que dar una fórmula que indique el tipo de empresa, lo que nos interesa es la comprensión de sus estructuras y funciones para ayudar al desarrollo económico de nuestros países.

No obstante, la Empresa como unidad económica forma parte de la dinámica del sistema económico, es decir, es un elemento básico de la estructura económica, cuenta con factores productivos y tecnología que combina al realizar las actividades económicas que ayudan a resolver problemas económicos y que satisfacen necesidades humanas.

En esencia, debemos señalar que no parece haberse logrado consenso alguno sobre la Empresa. Lo que si es un hecho, es que se trata de un concepto "económico-extrajurídico". Es en realidad, como afirma Brunetti, "[...]esencialmente económico, o, aún mejor, político-económico."<sup>81</sup>

---

<sup>81</sup> Brunetti, Antonio, *Sociedades mercantiles*, México, Jurídica Universitaria-Asociación de Investigaciones Jurídicas, 2001, Vol. I, p. 24



## **Capítulo II- La Pequeña y Mediana Empresa (PYME).**

**Sumario:** *2.1. Concepto y características.*

*2.2. Formas legales.*

*2.3. Su contextualización:*

*a. La globalización y sus efectos en Latinoamérica.*

*b. Marco del Derecho Económico Internacional.*

### **2.1) Concepto y características**

El papel de la pequeña y mediana empresa ha sido básico en la historia económica. Como protagonistas principales de la industrialización desde su inicio en Inglaterra y posteriormente en los demás países de Europa y Norteamérica, las empresas de tamaño medio y pequeño siguen siendo un agente importante en la actualidad.

Haciendo un poquito de historia se puede ver concretamente en la Inglaterra de las primeras épocas de la industrialización, cómo se dibujaba la figura del empresario, individual o asociado en empresas de carácter personalista, a menudo familiar, característica de un mundo de pequeñas y medianas empresas conducidas directamente por la voluntad y mano de sus propietarios. El crecimiento de las empresas se realizaba vía reinversión de los beneficios. De este modo y de acuerdo con el tipo de empresario característico de la primera época del desarrollo industrial, las empresas que inicialmente tuvieron un tamaño pequeño fueron adoptando su dimensión a la de medianas empresas, y en su caso, grandes. Algunos de los factores que condujeron al desarrollo y progreso económico de las empresas en Inglaterra fueron el entorno social favorable en esa época, el sistema bancario y crediticio más desarrollado en ese país que en el resto del continente europeo, el contexto político de liberalismo económico y el espíritu colonialista que daría a los empresarios ingleses la diversidad de materias primas a precios razonables, además del mercado potencial y efectivo. En este desarrollo las pequeñas empresas contribuyeron en su papel de agentes económicos activos.

Hoy en día, las pequeñas y medianas empresas siguen teniendo un dinamismo en los sistemas económicos de mercado libre. Si bien no puede dudarse de la existencia de economías de escala que juegan en favor de la gran dimensión, también es cierto que no se poseen pruebas definitivas acerca de que la transformación de las unidades económicas productivas en unidades muy grandes las acerque necesariamente hacia tamaños óptimos. Por un lado, la aparición de inevitables economías de escala empeora la eficacia y el nivel

de productividad con el aumento del tamaño; por otra parte, la reconocida posibilidad de que la dimensión óptima sea un concepto plural, esto es, que se dé en una serie de momentos distintos de combinaciones de factores, permite la aparición de situaciones óptimas en tamaños no necesariamente grandes.

La experiencia del último cuarto de siglo no indica precisamente que las economías de las naciones occidentales se hayan beneficiado de una mayor concentración del poder industrial en un menor número de compañías. Es más, en muchos de esos países, las investigaciones empíricas señalan que los beneficios relativos obtenidos por las empresas de tamaño medio y pequeño se han incrementado substancialmente, cuando los de las grandes unidades económicas productivas han disminuido.<sup>1</sup>

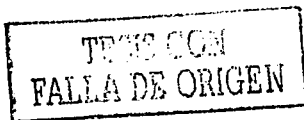
Más de la mitad del capital de las naciones industrializadas, casi la totalidad del empleo y la mayoría de las ventas realizadas, dependen de empresas pequeñas y medianas. Esto se debe a la propia intensidad de creación de nuevas empresas de esta categoría aunque también el grado de mortalidad resulte mayor.

A pesar de ello, las pequeñas y medianas empresas han sido tratadas, en muchos casos, como algo aparte que precisa de consideraciones específicas, cuando en realidad es todo lo contrario; lo singular, lo distinto, lo anormal, lo que acostumbra a estar protegido es precisamente la minoría de empresas, que constituye la llamada 'gran unidad económica de producción' y de cuya eficacia empiezan a existir muchas dudas. Por ello no es extraño que se esté cuestionando la obsesión de "lo grande por lo grande".

Tanto en economías desarrolladas como subdesarrolladas, la realidad que se impone al abordar el tamaño de la empresa es la existencia de un número muy elevado de empresas de reducida dimensión que conviven junto a la gran empresa. El proceso de concentración empresarial se ha mantenido en mayor o menor grado según países y tasas de crecimiento, pero, "este fenómeno de crecimiento, que obedece a la ley conocida del crecimiento proporcional formulada por Gibrat desde 1931, ha ocurrido sin necesidad de que

---

<sup>1</sup> Se puede ver Anzola Rojas, Sérvulo, *Administración de pequeñas empresas*, 2da. ed., Monterrey, Ed. McGraw-Hill, p.368



desaparezcan otras pequeñas y medianas que nacen continuamente y sustituyen a las que desaparecen".<sup>2</sup>

Pero, vayamos por partes.

En cuanto al concepto de la empresa, se puede decir que una empresa puede ser definida como una entidad que, operando en forma organizada, utiliza sus conocimientos y recursos para elaborar productos o prestar servicios que se suministran a terceros, en la mayoría de los casos con un lucro o ganancia. La definición anterior abarca todo tipo de empresa, grande, mediana o pequeña, e independientemente de la magnitud de sus recursos humanos o económicos.

Pero, mucho se ha hablado sobre la necesidad de establecer una definición uniforme para la pequeña y mediana empresa; sin embargo, realmente es modesto el avance logrado en este sentido debido a la heterogeneidad de criterios que envuelve este concepto y que en buena parte depende de las condiciones generales de cada país y del tipo de programas o proyectos adoptados. De allí que la pequeña y mediana empresa se defina muchas veces en consonancia con las condiciones generales de cada territorio.

Tal vez el mayor problema al tratar de ubicar una definición adecuada radica en que el término "*pequeña empresa*" lleva implícito un concepto de relatividad que hace muy difícil definir en términos absolutos de modo que sea compartido regionalmente. Si se adopta una definición amplia, como aquella que establece que "las pequeñas factorías son todos los tipos de producción desarrolladas en unidades industriales relativamente reducidas"<sup>3</sup>, no sería mayor el avance obtenido en la concreción del término.

En la práctica, las definiciones adoptadas han respondido a criterios pragmáticos que han seguido los legisladores, planificadores, empresarios y técnicos, de acuerdo a los programas de asistencia técnica y de fomento para dichas industrias. En términos generales, sin embargo, se ha dicho que la definición adecuada debe basarse, como lo ha sido en la práctica, *en el objeto para el cual se establece*. En este sentido, se pueden clasificar las definiciones en aquellas que aplican criterios cuantitativos o las que asumen principalmente criterios cuantitativos.

---

<sup>2</sup> ALIDE, Asociación Latinoamericana de Instituciones Financieras de Desarrollo (*ALIDE*), *Perfil de la PYME en América Latina*, Seminario sobre financiamiento y asistencia a la Pequeña y Mediana Empresa, Perú, Ed. Arequipa, 1977, p. 94.

a) Los de orden *cuantitativo*: se refieren, principalmente, al monto de la inversión o del capital con que cuenta la empresa, al número de personal que ocupe y a la magnitud o volumen de su producción.

b) Los de orden *cualitativo*: atienden principalmente al grado de tecnología, de mecanización y de organización que utilice la empresa, a la calificación de la mano de obra y al tipo de mercado al que concurre.

Normalmente, estos criterios se aplican en combinación, teniendo especial cuidado en no adoptar límites demasiado bajos que excluyen un número importante de empresas con rasgos y problemas comunes a los de la pequeña empresa. No obstante la general aceptación de estos indicadores existe todavía amplia variación en las definiciones convencionales de la pequeña empresa según el país y fines para los cuales se establece.

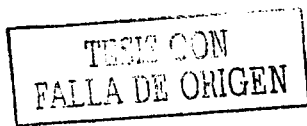
A fin de incorporar también a la mediana empresa dentro de una definición adecuada, se podría decir que ella guarda las mismas características de la primera pero, en términos relativos, no tiene ni la extrema debilidad económica, ni se enfrenta a dificultades tan serias como en el caso de las pequeñas empresas.

La gran mayoría de necesidades de apoyo de carácter técnico en la pequeña empresa o industria existen también en la mediana empresa, con matices ligeramente diferentes. En general, la mediana empresa es más organizada y con una incorporación mayor de tecnología en su proceso productivo. También tiene un acceso más fácil y amplio a las fuentes de financiamiento nacionales y en algunos casos internacionales y posee un conocimiento más amplio del mercado con una mayor capacidad para hacer uso de los distintos servicios especializados disponibles. Sin embargo, para su mantenimiento y progreso, la mediana empresa requiere mejorar su organización y estructura productiva, su eficiencia y productividad.

La mediana empresa tiene que progresar en materia de racionalización de sus operaciones y en el aprovechamiento de la tecnología moderna con un espíritu de empresa progresista para realizar los cambios que demanda el desarrollo y modernización del proceso productivo.

---

<sup>3</sup> Stanley, Eugene & Moore, Richard, *Modern Small Industry for Developing Countries*, citado en FICREC, *La Pequeña y la Mediana Industria en América Latina*. Bogotá, 1974, p.p. 11-84



Ahora bien, intentar agrupar a los diferentes tipos de empresas en tres únicas categorías - *pequeña, mediana y grande*<sup>4</sup> es una tarea compleja y controvertida. Dado que el tamaño es un concepto relativo, esta agrupación exige abarcar el mayor número posible de factores y características que giren alrededor de la misma, para poder determinar con precisión las características que diferencian a la pequeña y mediana empresa de la grande.

Ante la enorme importancia numérica de la PYME que coexiste con las grandes empresas y la excesiva generalización del tema, establecer las diferencias entre ambos tipos delimitando el campo de atención contribuirá a descubrir en qué casos se cumplen por aquéllas, los fines del desarrollo.

Invariablymente las empresas deben efectuar una serie de actividades que varían de acuerdo con el tipo de negocio que pretenda desarrollar y el volumen de operaciones.

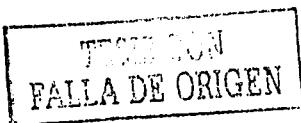
¿Cómo podría definirse una mediana o pequeña empresa? La respuesta a esta pregunta varía de persona a persona y guarda relación con las normas que deban aplicarse para determinar el tamaño de la empresa. ¿Acaso la propiedad independiente es un factor elemental para la definición? ¿será el volumen de ventas o el número de empleados? ¿puede explicar la fabricación y el menudeo a la PYME? ¿se puede definir a una empresa como mediana o pequeña en relación a sus competidores? Éstas y otras preguntas más pueden hacerse cuando se intenta establecer algún concepto de empresa mediana o pequeña.

A continuación se exponen definiciones de algunos autores e instituciones relativas a la PYME:

Para Pierre Yves Barriere una el grupo conocido como pequeñas y medianas empresas son "aquellas en las cuales la propiedad del capital se identifica con la dirección efectiva y responde a unos criterios dimensionales ligados a unas características de conducta y poder económico."<sup>5</sup> Con esta definición, se deben tener en cuenta 3 rasgos específicos: a) Un capital social repartido entre unos cuantos socios; b) Una autonomía real de financiamiento y gestión; c) Un nivel de desarrollo dimensional.

<sup>4</sup> En el texto y en aras de la mayor brevedad y una mejor comprensión se usarán las siglas: PE, para denominar a la pequeña empresa; PYME, a la pequeña y mediana empresa; y GE, a la gran empresa.

<sup>5</sup> Barriere, Pierre, *La Pequeña y Mediana Empresa frente al cambio*, Ed. Hispano-Europa, Barcelona, 1978, p. 31.



Por otra parte, la Comisión para el Desarrollo Económico (CED) del gobierno de los Estados Unidos considera que una empresa es pequeña si cumple dos o más de los siguientes requisitos:

1. Gerencia independiente (los gerentes suelen ser también los dueños).
2. Capital y propiedad: El capital debe haber sido aportado por una persona o por un pequeño grupo de personas. La pequeña empresa debe ser propiedad de una o de un pequeño grupo de personas.
3. Mercado local: El radio de acción de la pequeña empresa debe ser, aunque no necesariamente, predominantemente local.
4. Tamaño relativo: La empresa es pequeña cuando así lo establece la comparación con otras unidades del mismo ramo.<sup>6</sup>

Desde luego, es necesario observar este patrón en términos relativos, ya que el tamaño de las empresas varía demasiado de un ramo a otro.

La Asociación de Empresas Pequeñas (SBA)<sup>7</sup> de los Estados Unidos, creada por la Ley Federal de la Pequeña Empresa de 1953, define a la empresa pequeña como "aquella que posee el dueño en plena libertad, manejada autónomamente y que no es dominante en la rama en que opera."<sup>8</sup>

Ambas concepciones norteamericanas coinciden en señalar a la libre posesión y manejo autónomo y a la pequeñez respecto de otras del mismo ramo como las determinantes de la pequeña empresa. Cabe hacer notar que éstos son los requisitos cualitativos que debe cumplir una empresa para poder ser contada entre las pequeñas.<sup>9</sup>

<sup>6</sup> Citado en Pickle, Hal y Abrahamson, Royce. *Administración de Empresas Pequeñas y Medianas*, México, Limusa, 1991, p. 18.

<sup>7</sup> En inglés, Small Business Administration, cuyas siglas son SBA.

<sup>8</sup> Citado por Rodríguez Valencia, Joaquín, *Cómo administrar Pequeñas y Medianas Empresas*, México, ECASA, 1996, p. 73.

<sup>9</sup> Además, la SBA ha fijado también criterios de tipo cuantitativo, como:

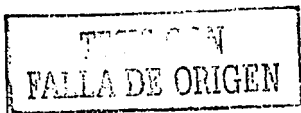
-Menudeo: la empresa minorista es pequeña si sus transacciones no exceden anualmente la cantidad de un millón de dólares.

-Servicios al público: una empresa de servicios al público puede considerarse pequeña si sus operaciones anuales no exceden la cantidad de un millón de dólares.

-Construcción: el promedio de las transacciones anuales de una pequeña empresa de la construcción no debe superar los 5 millones de dólares, en los tres años fiscales anteriores.

-Transportación y almacenaje: las empresas que transportan pasajeros y carga o que se dediquen al almacenaje se consideran como pequeñas si sus transacciones anuales no rebasan la cantidad de un millón de dólares. -Mayorero: una empresa mayorista pequeña no debe superar anualmente los 5 millones de dólares por concepto de operaciones o dejará de ser considerada como tal.

-Manufactura: cualquier empresa manufacturera es pequeña si el número de empleados no excede las 250 personas. La empresa es grande si sus empleados son más de 1500; y es mediana si emplea entre 250 y 1500 empleados. Ver en Rodríguez Valencia, op.cit., nota 85, pp.19-20



En el caso de México, la Ley Federal para el Fomento de la Microindustria y la Actividad Artesanal, en el artículo tercero del capítulo primero, define a la microindustria como “unidades económicas que, a través de la organización del trabajo y bienes materiales o incorpóreos de que se sirvan, se dediquen a la transformación de bienes, ocupen directamente hasta quince trabajadores y cuyas ventas anuales estimadas o reales no excedan de los montos que determine la secretaría, los cuales se publicaran en el diario oficial de la federación”, dejando el criterio numérico de 16 o más trabajadores, para la pequeña y mediana industria.

Por su parte, la Ley para el desarrollo de la competitividad de la micro, pequeña y mediana empresa, publicada el 13 de diciembre de 2002, en su artículo tercero fracción III establece que las “MIPYMES: Micro, pequeñas y medianas empresas, legalmente constituidas, con base en la estratificación establecida por la Secretaría, de común acuerdo con la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y publicada en el **Diario Oficial de la Federación**, partiendo de la siguiente:

<b>Estratificación por Número de Trabajadores *</b>			
<b>Sector/Tamaño</b>	<b>Industria</b>	<b>Comercio</b>	<b>Servicios</b>
Micro	0-10	0-10	0-10
Pequeña	11-50	11-30	11-50
Mediana	51-250	31-100	51-100

\*Se incluyen productores agrícolas, ganaderos, forestales, pescadores, acuicultores, mineros, artesanos y prestadores de servicios turísticos”.

Como se expuso en el capítulo I, el problema de definir la magnitud de la empresa es uno de los más discutidos. Los criterios varían y los conceptos establecidos hasta ahora siempre están condicionados a fines y circunstancias. En el aspecto del *giro*, la magnitud de una empresa se encuentra condicionada a la actividad que explote; el criterio del *mercado que domina*, establece la magnitud de la empresa según la zona o número de clientes que abastece, no importando en sí el tamaño de la planta, capital, personal, etcétera; en el caso del *financiamiento*, la magnitud de la empresa dependerá principalmente del capital con que cuenta. Además, una empresa puede considerarse pequeña, mediana o grande de acuerdo con el volumen de *producción* que tenga.

Como se puede ver, existen varios elementos que permiten clasificar a las empresas



de acuerdo a su tamaño; entre éstos se destacan: la magnitud de sus recursos económicos (principalmente capital y mano de obra); el volumen de ventas anuales; el área de operaciones de la empresa, que puede ser: local, regional, nacional e internacional. Esto significa que los principales criterios para juzgar el tamaño de una empresa son: *el de la producción*, que explica la forma de producir la cual puede ser rudimentaria, artesanal y hasta muy tecnificada; *el criterio de mercadotecnia*, el que se basa en que el tamaño de la empresa se absorbe del mercado, o sea, de sus ventas y *el criterio financiero*, que analiza el monto del capital, el pago de impuestos, el tipo de sociedad, etc.

Cuando estos criterios se aplican a un país específico deben adaptarse y modificarse de acuerdo con las circunstancias económicas presentes.

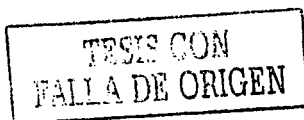
Dentro de las características que ayudan a diferenciar a la PYME, cabe considerar también *el ámbito de actuación de una empresa*, dado que guarda relación en muchos casos, con el tamaño de la misma. Las empresas que conforman cada uno de los sectores de actividad económica presentan, en términos generales, dimensiones relativas semejantes, escala que debe considerarse además dentro del mismo mercado. Así, las actividades del sector primario, y en algunos casos del secundario, requieren concentraciones de medios que se traducen en la formación de la GE; ahora bien, dentro de estos mismos sectores subsisten a su vez empresas que no pertenecen al ámbito de la GE, sino que siguen manteniendo una estructura inferior que las sitúa en el terreno, en ocasiones, incluso artesanal.

Por otra parte, también hay que considerar que algunos organismos internacionales del mundo desarrollado y autores destacados, toman como base el factor *recursos humanos* para determinar el tamaño de las empresas, como se muestra en los siguientes cuadros:<sup>10</sup>

Instituto Nacional de Estadística y Estudios Económicos (INSEE) de Francia

Artesanal	De	1 a 10	Trabajadores
Muy Pequeña	Entre	10 y 50	Trabajadores
Pequeña	De	50 a 250	Trabajadores
Mediana	De	250 a 1,000	Trabajadores
Grande	De	1,000 a 5,000	Trabajadores
Muy Grande	Más de	5,000	Trabajadores

<sup>10</sup> Los datos son extraídos de Rodríguez Valencia, 1996 ob. cit., nota 57, p.p. 76-77.



**Small Business Administration (SBA) de Estados Unidos**

Pequeña	Hasta	250	Empleados.
Mediana	De	250 a 500	Empleados.
Grande	Más de	500	Empleados.

**Comisión Económica para América Latina (CEPAL)**

Pequeña	Entre	5 y 49	Empleados
Mediana	De	50 a 250	Empleados
Grande	Más de	250	Empleados

**Ejecutivos de Finanzas (de México)**

Pequeña	Menos de	25	Empleados
Mediana	Entre	50 y 250	Empleados
Grande	Más de	250	Empleados

**Programa para la modernización y desarrollo de la Industria Pequeña y Mediana de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) de México.**

Micro industria	De	1 a 15	Personas
Pequeña industria	De	16 a 100	Personas
Mediana industria	De	101 a 250	Personas

**Rodríguez Valencia (de México)**

Artesanal	De	1 a 5	Personas
Microempresa	De	5 a 50	Personas
Pequeña	De	50 a 100	Personas
Mediana	De	100 a 250	Personas
Grande	De	250 a 1,000	Personas
Muy Grande	Más de	1,000	Personas

El cuadro siguiente muestra, para varios países, alguna de las clasificaciones efectuadas en los últimos años y, por ende, definiciones aceptadas.

**Criterios de clasificación de Empresas según su dimensión, por número de empleados, cifras de recursos propios y volumen de ventas.<sup>11</sup>**

País	Empleados	Recursos propios	Ventas
Alemania(1)	PE hasta 250 ME 250-1,000 GE más de 1,000	Hasta 6 M *	
EE.UU.(2)	PE hasta 250 ME 250-500 GE más de 500		
España(3)	PE hasta 50 ME 50-500 GE más de 500	Hasta 100 M 100-500 M Más de 500 M	Hasta 100 M 100-500 M Más de 500 M
Francia(4)	PYME 10-500 GE más de 500	Hasta 10 M Más de 10 M	Hasta 100 M Más de 100 M
Italia(5)	PYME hasta 500 GE más de 500	Hasta 1,500 M Más de 1,500 M	
Japón(6)	PE hasta 50 ME 50-300 GE más de 300	5-10 M	

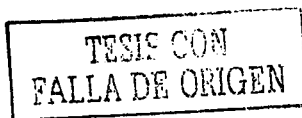
\* M = Millones en la moneda de cada país. (1) Fuente: Communauté Economique Européenne; (2) Fuente: Small Business Administration; (3) Fuente: Secretaría General Técnica del Ministerio de Industria; (4) Fuente: Secretaría de Estado para la Mediana y Pequeña Industria y la Artesanía, Ministerio de Desarrollo Industrial Científico; (5) Fuente: Communauté Economique Européenne; (6) Fuente: Ministry of International Trade and Industry.

En cuanto al número de obreros, y como generalidad, cabría proponer como característica de la PYME, el límite de 10 personas para las artesanales o microempresas, 50 a 100 obreros para las pequeñas y 250 a 500 para las medianas, ponderando en cada caso la dimensión media del conjunto del sector.

**Definición de Nacional Financiera (NAFIN) sobre Micro, Pequeña y Mediana Empresa de México**

TAMAÑO	PERSONAL OCUPADO	VENTAS ANUALES (ULTIMO EJERCICIO FISCAL O PROYECCION A 12 MESES)
MICRO-EMPRESA	DE 1 A 15	\$ 1'500,000
PEQUEÑA EMPRESA	DE 16 A 100	\$15'000,000
MEDIANA EMPRESA	DE 101 A 250	\$ 34'000,000

<sup>11</sup> ALIDE, op. cit., nota 2, p. 64.



Tomando en cuenta estos criterios, se concluye que la PE puede considerarse como la que de ordinario cuenta con un número aproximado de 40 a 50 trabajadores y por lo menos con tres grupos fundamentales: a) El destinado a la producción de bienes o servicios; b) El encargado de la distribución, colocación o ventas; c) El encargado de las funciones de finanzas y control.

Otro criterio menos utilizado, por ser menos asequibles los datos, es el del *valor añadido*, (VA) que puede serlo en relación con el factor capital, o el factor trabajo, productividad por unidad de trabajo, o en relación con la productividad conjunta de ambos factores y cuya magnitud revela aspectos importantes para su aplicación como garantías financieras.

A pesar de que la falta de homogeneidad existente en los datos económicos de las empresas dificulta su mensurabilidad, el VA es una magnitud que permite una aproximación a la dimensión real empresarial al tener en cuenta en su cálculo todos y cada uno de los factores productivos que intervienen en la empresa (salarios, beneficios, amortizaciones, etc.). Por ésta razón y como es sabido, el valor agregado aporta un criterio mucho más consistente que el de sólo considerar alguno o varios de estos factores por separado.

Asimismo, otra de las magnitudes utilizadas con el fin de fijar el tamaño empresarial es *el grado de participación de la empresa en el mercado de sus productos*. "A priori" existe una cierta relación de proporcionalidad directa entre la dimensión de la empresa y su posición de dominio del mercado.

Hay ramas de la actividad económica desarrolladas generalmente por pequeñas y medianas empresas y otras en que la naturaleza misma de la actividad industrial requiere la creación de empresas de mayor tamaño. Así, por ejemplo, no es lo mismo hablar de una "industria química" que de una "pequeña industria de productos manufacturados", ya que los montos de inversión y ocupación de fuerza de trabajo requeridos en cada caso son muy diferentes. Además, la connotación "pequeña y mediana" tiene diferente significado en tiempo y lugar, pues no es lo mismo referirse a la pequeña y mediana industria o comercio de un país desarrollado, que a la de uno en proceso de desarrollo.

En esencia, desde un punto de vista estrictamente cuantitativo, el tamaño de la empresa vendría dado por aquella combinación de factores que, teniendo en cuenta el

mercado, propiciase una mayor rentabilidad al empresario. De ese modo no tendría sentido la dicotomía pequeñas o grandes, sino que serían rentables o no rentables; pero la empresa no es sólo un problema de rentabilidad ya que está inmersa en una realidad económico-social más amplia, de manera que no sólo cuentan los criterios económicos estrictos y se reafirman los planteamientos institucionales de carácter sociológico.

Existen elementos condicionantes de la dimensión empresarial externos al proyecto del empresario, tales como su organización o su capacidad financiera y son los que imponen al mercado el propio proceso de producción. La dimensión de las empresas corresponde a la de su mercado y para determinadas empresas, cuyo mercado está limitado localmente por costos de transporte o distribución que le impiden salir de su ámbito, será muy difícil crecer. También el proceso de producción admite un nivel tecnológico determinado que delimita su tamaño creando barreras al crecimiento.

Por ende, una empresa puede ser grande si representa en el mercado internacional a su país originario; pero no lo es si el marco de referencia se amplía a empresas con la misma actividad a escala mundial. Otra relatividad aparece a nivel sectorial, pues una pequeña empresa a nivel nacional puede ser grande en función del control o a la influencia que ejerce dentro del sector a que pertenece.

Como criterio cuantitativo más utilizado se adopta el del número de obreros por ser del que se cuenta con mayor información, pero no es uniforme para todos los países, ni equivalente en todos los sectores, ni la teoría del tamaño óptimo de la empresa ha dado resultados.

La Unión de las Pequeñas y Medianas Empresas Industriales de Francia señala el límite superior para la industria artesana en 6 obreros; de 6 a 50, los límites de las pequeñas; y de 51 a 500 para las medianas. En Japón se combina el número de obreros con el capital llegando sólo hasta 300 personas y 50 millones de yens. En el Reino Unido y Canadá el límite superior para determinados fines unifica a pequeñas y medianas hasta los 500 obreros. En Dinamarca, Irlanda y Noruega el límite de las pequeñas es sólo de 20 personas.<sup>12</sup>

Cualquiera de estos criterios cuantitativos puede ser válido para una clasificación de empresas por tamaños. El que se utilice uno en particular o la combinación de varios,

---

<sup>12</sup> Organización Económica de Cooperación y Desarrollo (OCDE), *Promoción de las PYMES por medio de acciones colectivas*, París, OCDE, 1971, p. 496.



depende del objetivo que se persiga al hacer la clasificación. Lo cierto es que en la práctica no existe un criterio mundialmente aceptado. Son las condiciones económicas y sociales de cada país las que determinan el(los) criterio(s) que deban tomarse en cuenta para dar configuración a las empresas medianas y pequeñas.

De cualquier manera, se puede ver que, en cuanto a la actitud adoptada hacia la pequeña y mediana empresa, es natural que ésta requiera un tratamiento más favorable, es decir, una actitud de tipo "tutelar" de parte de los gobiernos, mientras que "...las relaciones con la mediana industria se basan en el entendimiento mutuo, en la conveniencia de empresarios que buscan la asistencia técnica que necesitan, así como en una participación más abierta en el mercado".<sup>13</sup> La PYME es, en algunos casos, complementaria de la grande, o incluso, rama de un mismo árbol; otras veces tienen vida propia o incluso actúan compitiendo con la gran empresa; otras también producen bienes que a la gran industria no interesan, o cuya técnica no es susceptible de serializarse o producirse en gran escala.

Saliendo de los aspectos cuantificables, existe un aspecto en el que la GE se diferencia totalmente de la PYME, al ser básicamente estas últimas "personalizadas"; la dirección de las mismas es asumida generalmente por una persona en la que recae el máximo poder de decisión. La PYME, a diferencia de la GE, posee organigramas de cargos y funciones muy simplificados, presentan una escasa delegación de facultades y, por el contrario, tienen una gran multiplicidad de funciones centralizadas en sus reducidos órganos de decisión, muchas veces unipersonales.

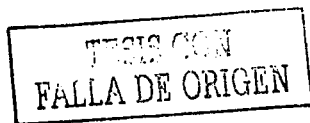
Por último, otro criterio de importancia, utilizado para la identificación de la PYME es la forma jurídica que ha ido adoptando en el desarrollo histórico y en la que ha permanecido hasta la actualidad.

En el informe de la Comunidad Económica Europea, sobre la situación de la PYME en la Europa Comunitaria, se define la misma con especial criterio cualitativo cuando dice:

...son pequeñas y medianas empresas las que, cualquiera que sea su forma jurídica, se identifican con un individuo o una familia; donde el patrón o patronos trabajan con sus capacidades personales o las de sus amigos; viven de los resultados obtenidos de su trabajo; ejercen una influencia directa y detallada en el funcionamiento general de su negocio; y mantienen contactos permanentes con el conjunto de su personal.<sup>14</sup>

<sup>13</sup> Noriega Morales, M., "Asistencia técnica para la pequeña y mediana industria", *Reunión Latinoamericana y del Caribe sobre la pequeña y mediana industria*, Bogotá, 1973, p.16

<sup>14</sup> OCDE, op.cit., nota 12. p. 486.



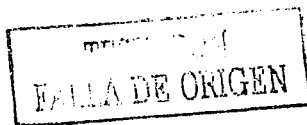
Si cada uno de los puntos examinados ofrecen una aproximación de lo que es la PYME, la consideración de todos ellos permite ajustar con mayor precisión lo que se entiende por pequeña y mediana empresa. Puede considerarse, pues, que en términos generales, una **PYME** es: *aquella empresa que, cualquiera que sean las actividades que realiza y el sector a que pertenece, no ocupa una posición dominante en su ramo, no dispone de elevados recursos económicos, posee una plantilla reducida de personal, está dirigida personalmente por sus propietarios – que asumen todas las responsabilidades –, no está vinculada directa o indirectamente a los grandes grupos financieros, ni en relación de dependencia jurídica con otras grandes empresas y su cifra de facturación anual y su capital son reducidos en relación al sector económico en el que desarrolla su quehacer.*

Como resumen de lo anterior, se pueden utilizar conjuntamente los criterios de identificación de la PYME, tanto cuantitativos como cualitativos, atendiendo a las referencias siguientes:

- *Número de obreros.*
- *Personalización o identidad empresario-empresa.*
- *Dificultad e imposibilidad de acceso al mercado de capitales.*
- *Tecnología o investigación, escasa o ajena.*
- *Relaciones personales propietario y clientela.*
- *Dependencia o preferencia del mercado local.*
- *Posición relativa en el sector.*
- *Rentabilidad o valor añadido.*
- *Productividad de los factores.*
- *Forma legal adecuada.*

Como podrá advertirse, todo lo citado no resulta suficiente para determinar la magnitud de las empresas; sin embargo, todas estas categorías y características ayudan a tomar una visión más clara de lo que es una micro, pequeña y mediana empresa, y lo más importante, no es en sólo partir de una definición, aspecto exclusivamente doctrinario, sino apreciar la importancia y atención que merece la pequeña y mediana empresa, sus problemas, limitaciones, ventajas, etc. Esto permite establecer comparaciones entre ellas, favorables para su evolución.

La pequeña y mediana empresa en los países en vías de desarrollo, como los latinoamericanos, (objeto de este trabajo) se desenvuelve en un contexto de globalización



económica, donde predomina la limitación de mercados, la ausencia de un mercado con una estructura de capitales adecuada, una escasez crónica de capital, lento crecimiento económico, insuficiente distribución de ingresos y de riquezas, inestabilidad política y social generalizada, y muchos otros factores limitantes a los cuales en cierta forma se ha acomodado.

Específicamente, se puede enumerar una serie de características y problemas implicados en la definición de la pequeña y mediana empresa:

- A)- Tamaño y/o localización: con el problema de la falta de locales industriales aptos para realizar óptimamente el proceso de producción.
- B)- Producción y tecnología: con los problemas de: falta de flexibilidad para adoptar procesos de producción a modificaciones del tipo de producto; subaprovechamiento de equipos; utilización de sistemas obsoletos y poco prácticos, muchas veces reflejo de un bajo nivel tecnológico; producción para el consumo final empleando sólo en muy pequeña proporción bienes semiacabados y acabados como insumos; escasez de capital para la compra de maquinarias, equipos pesados y fuerza de trabajo;
- C)- Mercado-Comercialización: con la falta de conocimiento del mercado potencial, aunado a la dificultad de abastecimientos de materia prima y mecanismos inadecuados de comercialización.
- D)- Administración y operación: con la escasa preparación de empresarios; la deficiencia de información general, concretamente falta de información sobre costos y oportunidades de su producción tanto a nivel nacional como internacional; la organización y administración anticuada, ineficiente y desordenada; la limitada capacitación y productividad de factores; la confusión de las funciones del propietario en su papel de administrador, lo que en ocasiones afecta las relaciones con el personal; los sistemas contables desordenados que reflejan solamente un enfoque de informe fiscal y no un método de análisis de operación; la planificación global de la empresa basada en la maximización de utilidades a corto plazo; la dirección y supervisión de la empresa ejecutados por el mismo propietario.

Asimismo, el dinámico mundo de los negocios de la actualidad obliga a los administradores de las pequeñas empresas a estar alerta a las rápidas transformaciones que

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN



continuamente se verifican. Todas éstas (ya sea en la moda, los hábitos alimenticios, o en las fuentes de energía) deben ser advertidas con oportunidad y asimiladas provechosamente. Según Pickle y Abrahamson,<sup>15</sup> de no ser así, la situación acarrearía serios problemas y finalmente conduciría al fracaso a la pequeña empresa, por la inexperiencia, la incompetencia de la gente, la falta de competitividad, la falta de control de inventarios, el abandono, el control inadecuado de créditos, el bajo volumen de ventas, la mala localización, y los desastres naturales.

Un aspecto que también merece un comentario especial, es la convivencia y complementariedad que existe entre la Pequeña y Mediana Empresa y la Gran Industria. En un principio, aparentemente podría presentarse más bien un efecto de competencia entre estos grupos de empresas. Sin embargo, en la medida en que se da una mayor modernización, y un mayor desarrollo industrial, se facilita la *subcontratación* (se entiende como tal la relación interindustrial en que la PYME actúa como vendedor de bienes semielaborados a empresas de mayor tamaño). De esta forma, se minimizan costos y se acelera la producción de bienes terminados con un claro efecto de complementación.

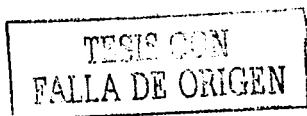
Entre las características distintivas de las PYME, existen algunos factores que pueden contribuir a la competitividad de las pequeñas empresas en relación con una determinada categoría y que significan una cierta ventaja comparativa para su desenvolvimiento en el mercado. Estos factores pueden ser: los bajos niveles de salario que pueden conformar una efectiva base competitiva en la industria; la productividad del trabajo con apropiados métodos y una eficiente visión empresarial que permite una real coordinación de los flujos de trabajos racionalizados y efectivos; los requerimientos menores en cuanto a equipos para la producción; las pequeñas empresas no necesitan de niveles altos de inversión fija; los costos de transporte moderados abren las puertas al comercio exterior; la producción de bienes con alta elasticidad de demanda o perecederos; utilidad de escoger *la forma legal más adecuada*.

En resumen, algunas de las más *generalizadas características* de la PYME son:

- a)- *Poca o ninguna especialización en la administración*: Esencialmente, la dirección en la pequeña y en ocasiones en la mediana empresa se encuentra a cargo de una sola

---

<sup>15</sup> Ver a Pickle y Abrahamson, *Administración de Empresas Pequeñas y Medianas*, México, Limusa, 1991, p.p. 26-30.



persona que cuenta con muy pocos auxiliares y en la mayoría de los casos esta persona no está capacitada para llevar a cabo esta función. Es aquí cuando este tipo de empresas corren mayor peligro.

- b)- Falta de acceso al capital: Este es un problema que se presenta con mucha frecuencia en la pequeña empresa debido a dos causas principales: la ignorancia por parte del pequeño empresario de la existencia de fuentes de financiamiento y la forma en que éstas operan; también la falta de conocimiento acerca de la mejor manera de exponer la situación de su negocio y sus necesidades ante las posibles fuentes financieras.
- c)- Contacto personal estrecho del director con quienes intervienen en la empresa: el director está en contacto directo con sus subordinados, y se facilita la comunicación.
- d)- Posición poco dominante en el mercado de consumo: Dada su magnitud, la pequeña y mediana empresa considerada individualmente se limita a trabajar un mercado muy reducido, por lo que sus operaciones no repercuten en forma importante en el mercado.
- e)- Íntima relación con la comunidad local: Debido a sus escasos recursos en todos aspectos, sobre todo la pequeña empresa, se liga a la comunidad local, de la que tiene que obtener bienes, personal administrativo, mano de obra calificada y no calificada, materias primas, equipos, etcétera.

Algunas otras características importantes son:

- el capital es proporcionado por una o dos personas que establecen una sociedad; los propios dueños dirigen la marcha de la empresa; su administración es empírica;
- su número de trabajadores empleados en el negocio crece y va de 16 hasta 250 personas;
- utiliza más maquinaria y equipo, aunque se sigan basando más en el trabajo que en el capital;
- dominan y abastecen un mercado más amplio, aunque no necesariamente tiene que ser local o regional, ya que muchas veces llegan a producir para el mercado nacional e incluso para el mercado internacional;
- está en proceso de crecimiento, la pequeña tiende a ser mediana y ésta aspira a ser

grande;

- obtienen algunas ventajas fiscales por parte del Estado que algunas veces las considera causantes menores dependiendo de sus ventas y utilidades;
- su tamaño es pequeño o mediano en relación con las otras empresas que operan en el ramo.

## **2.2) Formas Legales.**

La efectividad de una organización es un proceso que se va gestando desde su nacimiento hasta su maduración. Existe una sustanciosa evidencia en la práctica cotidiana de las organizaciones en el sentido de que muchas ineficiencias, problemas de rentabilidad, conflictos con el Gobierno, etcétera, se derivan de un mal comienzo de la empresa. Constituir una sociedad de manera ineficiente tarde o temprano tendrá una enorme repercusión en el patrimonio personal del empresario. Es por ello que una buena base legal desde el inicio de la empresa nos ahorrará futuros dolores de cabeza.

Una de las cuestiones más delicadas que se pueden presentar en la toma de decisiones de carácter empresarial es la concepción de cómo será un futuro negocio. Del correcto enfoque de esta cuestión, que afecta a la organización entendida en el sentido más amplio, depende en gran medida el futuro éxito o fracaso de la empresa que se está gestando. En este contexto, deben distinguirse:

### **1- Nacimiento de la empresa**

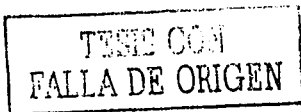
Toda empresa nace de la conjunción entre una o varias personas emprendedoras, una idea que ponen en práctica y un capital. La idea puede ser, por ejemplo, la fabricación de prendas de vestir o la venta de artículos o de servicios (una empresa de transportes, un comercio, etc.).

Pero, "...lo mismo que las personas, las empresas precisan de ciertos requisitos para subsistir. El hombre necesita respirar; la empresa tiene que vender el producto de su trabajo a un precio y en unas cantidades que le permitan subsistir y que, además, aseguren su crecimiento y su futuro. En caso contrario, la empresa desaparecerá." <sup>16</sup>

### **2- Ubicación**

---

<sup>16</sup> Grupo Editorial Océano/Centrum, *Biblioteca práctica de la Pequeña y Mediana Empresa*, Barcelona, Grupo Editorial Océano/Centrum, Volumen 2, p. 255.



Otro de los grandes problemas que ha de resolverse es el relativo al lugar donde se instalará el negocio, ya que ninguna empresa se puede aislar de su contexto geográfico, social y económico. Normalmente, una fábrica se ubicará cerca de las fuentes de materias primas o de las empresas a las que compra o vende, pero un comercio se instalará en el lugar más adecuado para sus ventas.

### 3- Forma Jurídica

Cuando una o varias personas conciben la idea de constituir una pequeña empresa, se enfrentan con el reto de tomar muchas e importantes decisiones. ¿Cuál o cuáles van a ser las fuentes de financiación? ¿Cuál va a ser la localización geográfica de la futura fábrica, tienda, etc.? Pero quizá la decisión que "a priori" parece más importante sea la que recae sobre la forma jurídica que se dará a la empresa. Ésta ha de estar en consonancia con las características de sus promotores, sus objetivos y el volumen estimado de operaciones.

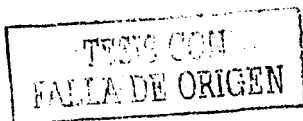
"En principio, probablemente habrá que elegir entre la empresa individual y la sociedad mercantil. Más adelante, a lo largo de la vida del negocio y dependiendo de su crecimiento, su situación financiera y fiscal, etc., se puede aconsejar que la pequeña empresa admita nuevos socios que puedan aportar capital y, por tanto, entren a formar parte de la organización." <sup>17</sup> En cualquier caso, la forma jurídica que se decida adoptar deberá estar en función, tanto de las preferencias de sus fundadores, como de la legislación vigente. Cabe señalar que la constitución legal que más se encuentra entre la PYME en Latinoamérica es la sociedad anónima, en un 81%.<sup>18</sup> Como señala Anzola esta forma jurídica es la que predomina "aunque ésta sólo sea por requisito legal y su función no se cumpla por completo pues sigue predominando el control y la posesión de todas las actividades de la empresa por parte del dueño de la misma, sin tener trascendencia los accionistas, quienes generalmente son sus familiares."<sup>19</sup>

Es importante señalar que no todo tipo de organización o combinaciones de formas son adecuadas para cualquier negocio. Al escoger una forma de negocio, se debe considerar los miembros involucrados, sus gustos, sus disgustos y disposiciones, sus necesidades inmediatas y a largo plazo y sus situaciones fiscales. Se deberá pensar detenidamente respecto al tipo de negocio en que opera, exactamente qué es lo que hace y qué no hace, y

<sup>17</sup> *Ibidem*, p. 256.

<sup>18</sup> Anzola Rojas, Servaldo, *Administración de pequeñas empresas*, 2da. ed., Monterrey, Ed. McGraw-Hill, p.9

<sup>19</sup> *Idem*.



qué tipo de organización será mejor para sus planes. También se deberá considerar la situación legal y fiscal de cada tipo de negocios en el Estado o Estados involucrados. Rara vez, si acaso, un solo factor determinará completamente la forma de organización de un negocio.

Actualmente es indispensable en cualquier tipo de empresa moderna el control interno, base sin la cual no podría operar en forma satisfactoria; pero para la existencia de un buen sistema de control interno, se requiere una organización debidamente proyectada. Para alcanzar los fines para los cuales fue creada una empresa, debe existir un ordenamiento de las partes que la componen. En esto consiste la organización, es decir, es la estructura de una empresa y el ordenamiento lógico de sus partes componentes, de tal manera que cumpla los fines para los cuales fue creada.

La rapidez, facilidad y relativamente bajo costo con que se obtiene, almacena, procesa y transmite la información gracias a los adelantos en las comunicaciones y la microelectrónica han provocado cambios en la empresa.

El comercio, las relaciones económicas internacionales, la difusión de la cultura, la empresa, núcleo y centro de la actividad económica, no podía quedar al margen de esos cambios. De hecho la forma en que hoy las empresas se organizan, operan, se relacionan, compran y venden en todo el mundo está cambiando en forma sustancial gracias a la revolución de la información, los principios y conceptos que orientaron a la empresa durante la época "fordista" de producción en masa y "economías de escala", antes de la revolución de la información, están cediendo el lugar a nuevos principios y conceptos que se acomodan a la producción flexible y las "economías de ámbito".<sup>20</sup>

Ahora la tendencia es a concentrarse en lo que se sabe hacer mejor y comprar, contratar o subcontratar el resto. Por ejemplo, es común ver hoy en día empresas que cierran departamentos enteros de distribución o de mantenimiento y contratan servicios de otras empresas especializadas en esos menesteres, o que subcontratan partes y piezas que antes fabricaban en sus instalaciones.

Una buena parte del desempleo que se está dando en los países desarrollados proviene de la eliminación de los mandos medios gerenciales, debido al *achatamiento* de la pirámide jerárquica. De hecho, esos mandos eran el nexo entre la alta dirección y el sector

---

<sup>20</sup> Flit, Isaías, "Las nuevas tendencias empresariales", *Revista Actualidad Económica del Perú*, Abril de 1994, No 153, p. 27.

operativo, encargándose de la comunicación, transmisión de información y canalización de órdenes y políticas. El explosivo desarrollo de la información ha hecho innecesarios muchos de esos nexos.

Pero hay que reflexionar el hecho de que en el panorama cambiante de la actual economía globalizada, se dice que "...Existen también, sobre todo en países en vías de desarrollo, empresas que podrían llamarse terminales porque, aunque parezcan saludables, están condenadas a desaparecer por no saber interpretar a tiempo el sentido de los cambios que están ocurriendo en este mundo globalizado, de economías abiertas y comunicación instantánea." <sup>21</sup>

Habría que preguntarse en qué medida la condena a desaparecer se debe a que las empresas pequeñas y medianas no interpretan de manera "adecuada" el sentido de los cambios, y en qué medida pueden verse obligadas a desaparecer por la falta de instrumentos económicos pero también legales, que les posibiliten atemperar dichos cambios y sobrevivirlos transformándose para mantenerse y fortalecerse. Si los gobiernos no reaccionan a las nuevas tendencias, facilitando estas herramientas jurídicas y económicas, las empresas pequeñas y medianas están condenadas al fracaso.

En cuanto a la vida organizacional de las empresas pequeñas y medianas, se puede ver que la planificación, la organización estructural, y la dirección y formación de directivos, son aspectos relevantes para la dirección de cualquier empresa. En ese sentido, resulta muy importante dotar a un negocio de una organización y estructura óptimas que permitan la división del trabajo y la correlativa asignación de responsabilidades.

En la GE, la organización descansa, generalmente, en un organigrama directivo capaz de distribuir y clasificar las funciones y actividades internas para su producción y cumplimiento de objetivos. En la PYME, en cambio, los recursos humanos son relativamente escasos, y un solo hombre o un grupo reducido de mandos tienen que ocuparse de todas las tareas directivas. En efecto, en muchas compañías pequeñas, el mismo hombre es, a la vez dueño, director general, administrador, director de ventas, y tal vez, hasta funja como abogado de su empresa.

Un buen desempeño en esta diversificación funcional del pequeño y mediano empresario es bastante difícil de lograr debido a la dificultad de adquirir conocimientos

---

<sup>21</sup> *Ibidem*, p.29.



profundos en todas las ramas de la dirección empresarial, y a la falta de tiempo para cumplir con todas las obligaciones a la vez. En relación con esto, algunos autores sugieren:

El consejo que podemos dar al pequeño y mediano empresario en este campo es que trate de alcanzar los siguientes objetivos: 1) Crear una estructura en el seno de la empresa; 2) Determinar con exactitud cuáles son los trabajos y tareas que es preciso realizar para que los planes y programas se cumplan con eficacia; 3) Establecer unas normas de rendimiento y diversos puntos de control para cada persona ocupada en cada una de las funciones principales; 4) Perfeccionar, seleccionar y distribuir el personal entre las distintas funciones que regulan depende el éxito e, incluso, a ellas se atribuye el espectacular desarrollo de las grandes.<sup>22</sup>

Ya se ha dicho que, al contrario de la gran empresa, un negocio pequeño o mediano suele contar con unos recursos humanos relativamente limitados, que están, además, generalmente muy atareados en las labores rutinarias. Así, resulta que el gerente no puede delegar funciones de verdadera responsabilidad en ninguno de sus empleados, ni tiene quien lo sustituya en caso de enfermedad ausencia. En este punto conviene resaltar la gravedad que reviste el hecho de que sobre una sola persona descansa la vida de una pequeña o mediana empresa.

La pequeña empresa carece de una estructura formal en todas sus áreas. El trabajo que realiza el dueño de la pequeña empresa se asemeja al de un "hombre orquesta" y se atribuye él mismo su especialidad interna. Generalmente se recurre a la asesoría financiera externa, lo cual deja el manejo contable y financiero en manos de un contador externo o consultor por horas, que se encarga principalmente de los aspectos legales de personal, finanzas y tributarios. Pero no se debe olvidar que aún con estas limitaciones, "La pequeña empresa es una muy importante fuente generadora de empleos (junto con la micro-empresa genera más del 80%), ayuda a evitar monopolios y fomenta la libre empresa; es fuente de industrias apropiadas para el mercado que abastece".<sup>23</sup> Una de las funciones más importantes de la pequeña empresa es ser un soporte para el desarrollo de las grandes empresas, al permitir que los productos de la GE llegue al mercado en buenas condiciones, sirviendo además de enlace para las actividades que difícilmente la GE podría cubrir debido a su compleja estructura.

---

<sup>22</sup> Océano Centrum, *op. cit.*, nota 16, p.p. 189-190.

<sup>23</sup> Anzola, *op.cit.*, nota 18, p. 8

En otras palabras, se puede decir que las necesidades de proveer bienes y servicios al cliente en ventas al detalle, la incapacidad de la empresa grande para manejar pequeñas empresas, así como la relación estrecha del empresario pequeño y la comunidad, son factores que hacen pensar en un futuro próspero para la pequeña empresa.

### Tipología estructural.

Como paso previo al tratamiento concreto del tema del epígrafe, se considera importante establecer una apertura respecto de un conjunto de factores indispensables de tener en cuenta a los efectos del diseño estructural propiamente dicho, los que se considerarán en diversos puntos de esta parte del trabajo.

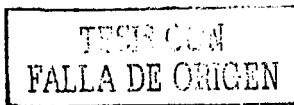
En tal sentido, corresponde referirse a todos aquellos aspectos que deben ser establecidos con particular atención, cuando sea necesario diseñar una estructura organizacional adecuada a las necesidades propias del sistema y del propio entorno.

Resulta importante determinar los factores concurrentes para el diseño estructural y aunque nos limitaremos a enunciarlos cabe destacar que los mismos se conjugan en la práctica.

### Factores concurrentes para el diseño estructural

Juan Carlos Fresco<sup>27</sup> señala que, dentro de una taxonomía adecuada se agrupan los mecanismos de coordinación y los parámetros de diseño. Dentro de los primeros se incluye el ajuste, la superficción directa y la estandarización del proceso de trabajo, del producto y de la habilidad técnica. Dentro de los parámetros de diseño se incluyen nueve elementos, como son: la especialización y división del trabajo; la estandarización del contenido de trabajo; el entrenamiento e instrucción del *staff*; la unidad de agrupamiento para la supervisión directa y la división administrativa de tareas; la unidad de tamaño y su organigrama; la planeación y control; los recursos de enlace y comunicación; la descentralización vertical para la división administrativa del trabajo; y la descentralización horizontal para la comunicación y coordinación.

Se comprende claramente que a mayor tamaño se requiere un mayor análisis y ajuste de los parámetros de diseño y los mecanismos de coordinación utilizados se van cambiando





de supervisión directa con ajuste mutuo en el plano horizontal y vertical en las más pequeñas organizaciones, hacia sofisticados sistemas de estandarización y cada vez una mayor aplicación del ajuste mutuo en el plano horizontal. Asimismo en la medida que se opera un mayor crecimiento y pasan los años los cuadros de personal adquieren mayor experiencia y se van arraigando algunas creencias que permiten justificar la resistencia al cambio, no sólo de las personas, sino de los grupos componentes de la organización.

La exigencia de mayor organización configura un requerimiento básico de la tecnología, y la planificación es una necesidad acorde con los riesgos que implican los mayores requerimientos comentados.

Asimismo, a mayor control externo de la organización, mayor centralización y formalización de su estructura. Respecto de los requerimientos personales de sus miembros, la estructura tiende a la excesiva centralización tanto en la división vertical como en la horizontal.

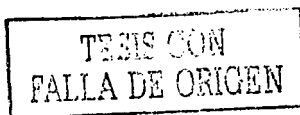
Según la tendencia predominante en cada organización y considerando la importancia que tienen los mecanismos de coordinación, enunciaremos las configuraciones estructurales en sus modelos más representativos; pero conviene aclarar el hecho de que una organización empresaria en sí misma puede llegar a mostrar elementos propios de una u otra de las configuraciones que apuntaremos:

A) La estructura simple.

Prepondera la acción de la cabeza estratégica con tendencia hacia la centralización y el mando único. Este tipo de estructura, tal como lo enuncia su nombre, no posee sofisticaciones en cuanto a su formalización. Prácticamente carece de tecnocultura. El "staff" de apoyo es reducido. En general hay poca definición en materia de división del trabajo, tamaño de las unidades de agrupamiento y jerarquías gerenciales. El planeamiento es en general de poca aplicación y las normas formalizadas son escasas. La estructura es orgánica frente al hecho de que la cabeza estratégica vive los pormenores del contexto. El mecanismo coordinador más aplicado es el de supervisión directa y el alcance del control tiene una considerable amplitud. La clase gerencial es muy reducida.

---

<sup>24</sup> Fresco, Juan Carlos, *Organización y Estructura para la Pequeña y Mediana Empresa*, Buenos Aires-Bogotá, Macchi, 1994, p.p. 162-173.



Esta estructura es propia de la empresa pequeña y en general mediana chica, en donde la mayor preponderancia es la cabeza estratégica y ejecutiva, quien ejerce la supervisión directa como mecanismo básico, de coordinación y se constituye en el elemento fundamental de presión. Las relaciones adquieren un carácter eminente personal y las decisiones están centralizadas. Los subordinados pierden su propia iniciativa y generalmente no tienen o tienen muy poca participación en las decisiones. El concepto de "confianza en la persona", prevalece por sobre la idoneidad y la estabilidad se adquiere sobre la base de "llevarse bien con el patrón".

No obstante lo expresado, la filosofía de base sigue siendo el producto y no el cliente y en general subsiste la relación personal, la centralización y la escasa participación del subordinado, con el agravante de que las decisiones son más lentas y los intereses personales juegan a veces por encima de los de la empresa.

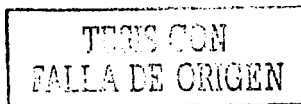
#### B)- La máquina burocrática.

Es altamente especializada con tareas operativas de carácter rutinario y procedimientos muy formalizados. La tecnoestructura es el factor predominante con tendencia natural a la estandarización y burocratización, siendo las características más importantes el acento pronunciado respecto de las formas, del concepto de jerarquía, la abundancia de los registros, una acción regulada mediante planeamiento a través de normas establecidas de conducta (que cada miembro de la Organización procurará cumplir y hacer cumplir) y la especialización en el trabajo, que lleva a cubrir una esfera específica de competencia para cada uno de los componentes.

Si se recuerda a Max Weber puede observarse que al analizar los tres centros de poder en la sociedad los consideraba integrados por "...la Ley y los tabúes tradicionales que juegan en el marco social; el carisma individual y la burocracia..."<sup>25</sup>, a la que también llamó la masa de administradores, que conceptualizó como factor eminentemente racional, a diferencia de los otros dos que consideró irracionales.

La máquina burocrática está altamente especializada y la toma de decisiones no está centralizada en la cabeza estratégica sino altamente influenciada por la tecnoestructura. El

<sup>25</sup> Para profundizar en la temática desarrollada por Weber, Max, *Economía y Sociedad. Esbozo de Sociología comprensiva*, México-Buenos Aires, Fondo de Cultura Económica, México-Buenos Aires, 1994, p. 142.



mecanismo coordinador está concentrado en la estandarización de los procesos de trabajo y el concepto de control conjuga la, más importante preocupación de los directivos. Es la que más fuertemente enfatiza la división del trabajo y la diferenciación de unidades responsables (áreas de responsabilidad), en todas sus formas (vertical, horizontal, línea-staff, funcional, jerárquica y status).

### C) La burocracia profesional.

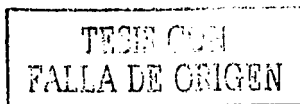
Esta no se desarrolla como la máquina burocrática a través de la acción de la actividad profesional que se lleva a cabo en la propia zona de operaciones. Un ejemplo es el estudio profesional que presta servicios de auditoría, por el cual el auditor "seniors" es quien está en contacto permanente con el cliente, a tal punto que la mayoría de las veces toma decisiones en lo que hace al ámbito de su trabajo sin consulta previa a su jefe inmediato que, generalmente es el titular del estudio. En las agencias de publicidad ocurre algo parecido con el ejecutivo de cuenta o director de cuenta.

Cada profesional tiene un grado considerable de control sobre su propio trabajo. El mecanismo coordinador básico radica en la estandarización de las habilidades y los centros operativos (en este caso áreas de especialización), conforman el elemento fundamental de la organización. La capacitación permanente, el entrenamiento y el adoctrinamiento respecto al negocio en sí, son factores que conforman la base para el desarrollo. Puede apreciarse que la tecno-estructura está reducida a una mínima expresión, pero la asistencia de apoyo es permanente, intensa y efectivamente orientada para servir al personal profesional, que se desempeña en las áreas de especialización.

El núcleo operativo es la parte clave. El soporte "staff" es otra parte plenamente elaborada pero enfocada hacia servir al núcleo operativo. La tecno-estructura y la línea media no están desarrolladas en esta configuración estructural. La necesidad del planeamiento y formalización del trabajo de los profesionales es muy limitada. En concreto, la burocracia profesional presenta una estructura achatada, con una delgada línea media, una minúscula tecno-estructura y un bien elaborado soporte staff. El núcleo operativo permite apreciar una Institución con base profesionalizada.

### D) La forma divisionalizada.

Los departamentos implican por sí mismo una divisionalización respecto de la



estructura organizacional que, ante la realidad de la descentralización, permite que cada división opere autónomamente. La divisionalización encierra en sí misma el concepto de descentralización administrativa, alimentado en nuestros días gracias al desarrollo tecnológico de los sistemas de computación que permiten la centralización de la información en la oficina madre, desde donde se maneja, tal como surge de lo comentado oportunamente la estrategia decisional, el control de gestión, las políticas de servicios, los recursos financieros, el sistema de autoridad formal, y la política de personal.

En general, la casa matriz permite a la división una casi total autonomía para la toma de decisiones, pero mantiene un total control respecto del resultado de la gestión. El principal mecanismo de coordinación es la estandarización del producto y los parámetros de diseño más aplicados son la descentralización y el planeamiento y control de sistemas.

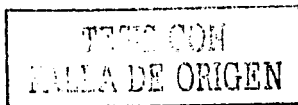
Su mejor forma de operar es con la estructura de la máquina burocrática. Vale destacar que cada división debe ser considerada como un sistema integrado diferente, con un conjunto propio de objetivos, metas y programas cuantificados. La descentralización de la planificación y la descentralización del resultado son elementos válidos para su incorporación al concepto de divisionalización dentro de la adecuada posibilidad.

La divisionalización resuelve problemas de la máquina burocrática, tales como el de entrenamiento de gerentes, asignación más eficiente de recursos, reducción de riesgos, respuestas más dinámicas en el nivel estratégico, etc. Es importante destacar el campo de las interrelaciones existentes entre las divisiones y la cabeza estratégica, a menudo interceptado por la actividad de la tecnestructura.

E) La estructura por programa (o matricial).

Esta configuración estructural permite reunir de manera positiva a expertos de diferentes temas para que funcionen coordinadamente e interactúen cooperando dentro de un equipo que lleve a cabo determinados proyectos. Es la que menos respeta el principio de unidad de mando, tergiversando a menudo el de homogeneidad operativa. El alcance del control y la delegación efectiva no alientan el respeto que la teoría administrativa exige.

La "adhocracia" debe contratar y otorgar poder a especialistas y no puede ampararse en ningún conocimiento o habilidad estandarizada para conseguir coordinación. El poder de la toma de decisiones es distribuido entre gerentes y no gerentes en todos los niveles de la



jerarquía, de acuerdo con la naturaleza de las diferentes decisiones que deben tomarse.

El rol de la cabeza estratégica se sustancia en el hecho de que no debe perder mucho tiempo formulando estrategias explícitas, pero debe perder una apreciable cantidad de su tiempo en las "batallas" que sobrevengan a las decisiones que se tomen y manejando todo disturbio que aparezca sobre esa fluida estructura.

#### F) La estructura adecuada al sistema de Información

Esta configuración estructural existe sólo a los efectos del control de gestión y es válida como concepción filosófica en cuanto hace al diseño global del sistema expresado. Se pretende subordinar todos los principios de la formalización y la organización empresaria a los postulados que rigen para la instalación de un sistema de información; tal apreciación no es válida, por cuanto lo que se pretende es reconocer la existencia de una organización formal que se haya convenido, dentro del esquema que mejor se ajuste a los componentes, al objetivo básico y al entorno del negocio. Dicha organización tendrá el diseño y la justa medida necesaria, aunque paralelamente, desde un enfoque de sistema de información pretendamos sugerir la conformación teórica de una estructura que se adecue al sistema de información que se pretenda, es decir, al tipo de herramienta de procesamiento, al diseño precedentemente dicho y al método de control de gestión que se establezca.

En el marco de lo señalado, se puede proponer un modelo de estructura que contemple tres grandes conceptos: 1) El área de Operaciones; 2) El área de Servicios; 3) El área de Control de Gestión.

Ahora bien, en algunas ocasiones, la empresa pequeña se especializa en venderle productos a grandes firmas manufactureras las cuales por diferentes razones entienden que es mejor comprar algunas piezas o partes, que dedicar recursos humanos y económicos en fabricarlas ellos mismos. Se puede ver que una pequeña firma puede especializarse en la manufactura de ciertos artículos que son necesitados por las empresas mayores. "En los países de la América Latina existen cientos de pequeños empresarios que obtienen

ganancias y utilidades satisfactorias realizando al mismo tiempo la actividad de mayoristas y detallistas."<sup>26</sup>

Según criterio del profesor Rodríguez,<sup>27</sup> existen tres sectores principales en los cuales se puede invertir para establecer una pequeña empresa. Estos son, el manufacturero, el mayorista y el detallista. Cada uno de estos sectores tienen características específicas que a continuación se mencionarán:

- Firmas dedicadas a la industria, fabricación o manufactura.

Necesita una inversión mayor de capital, debido a la necesidad de adquirir maquinarias y equipo. Requiere el empleo de personal con entrenamiento adecuado en la operación de los equipos. Además, necesita tener control de calidad sobre los productos manufacturados. Es requisito sine qua non para el triunfo económico de la empresa que ésta esté presupuestada. Esta empresa requiere una planificación más detallada, tanto desde el punto de vista interno como externo.

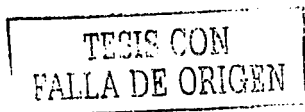
- Firmas dedicadas a la venta al detalle.

Es uno de los sectores más competitivos, ya que el margen total de utilidad en la venta es proporcionalmente menor. A empresarios de este tipo de negocio se les hace relativamente fácil tanto establecerse como abandonar el sector detallista. 3. Se requiere una predisposición especial para tratar con el público consumidor. Aunque el desarrollo de nuevos métodos de venta ha estimulado este sector, se puede decir, que los cambios en él son de carácter evolutivo y no revolucionarios, y usualmente reflejan cambios en los gustos del consumidor.

- Firmas mayoristas o distribuidoras

Requieren menos capital que las empresas manufactureras y más capital que las detallistas. Usualmente la inversión se emplea en depósitos de mercancías, camiones y vehículos para la distribución de las mercancías. El distribuidor satisface una necesidad, tanto del fabricante como del detallista, actuando como intermediario entre ambos. Los márgenes de utilidad no son tan grandes como los que obtiene el sector manufacturero, pero

<sup>26</sup> Rodríguez, Leonardo, *Planificación, Organización y Dirección de la Pequeña Empresa*, México, Grupo Editorial Iberoamérica, 1991, p. 10.



son usualmente mayores que los del sector detallista. La supervivencia a largo plazo del distribuidor depende de la habilidad de éste en la selección de sus clientes. Por lo tanto, una adecuada planificación es vital en este sector.

Son muy comunes hoy en día los negocios familiares. Dentro de un modelo similar, se puede hacer referencia a la empresa de "corte familiar" en la cual la cúpula es compartida por un grupo de familiares, por lo que se pierde la centralización en manos de un solo hombre, para pasar a un sistema de "acuerdos permanentes" que por momentos se torna en discusiones y problemas que en nada benefician a la empresa. En este modelo, la designación de gerente es más fácil de sostener y el técnico que actúa como asesor, o en la línea, comienza a tomar cierta preponderancia.

La inclusión de una familia en un negocio ha sido históricamente el aspecto menos entendido en la creación de una nueva empresa. "No obstante, de los más de dieciocho millones de negocios existentes en los Estados Unidos, nueve de cada diez están dominados por familias. Las firmas familiares abarcan una gama de magnitudes que va desde pequeñas firmas locales hasta grandes corporaciones multinacionales y producen el 50% del producto interno bruto."<sup>28</sup>

Por otro lado, los aspectos a tener en cuenta para organizar una empresa, son: *el financiero, el humano y el jurídico*, los que se tratarán a continuación en forma breve:

#### ***\*Aspecto financiero***

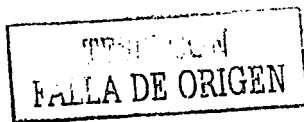
Este es otro aspecto importante para organizar una empresa. Los puntos esenciales son: a) el cálculo del capital inicial y necesario para constituir una empresa; b) de este capital, cuánto deberá ser en efectivo, en valores e inmuebles; c) qué títulos representarán ese capital; d) cómo serán las exhibiciones de ese capital en tiempo y forma; e) el cálculo del capital de trabajo; f) Las posibilidades para conseguir créditos.

#### ***\*\*Aspecto humano***

El objetivo de la organización es la coordinación y eficiencia en la realización del trabajo que ha de hacerse. Determinadas las actividades, sería conveniente que el personal

---

<sup>27</sup> *Ibidem*, p.p. 10-11.



sea el adecuado; que tenga la habilidad y la capacidad requerida para alcanzar las metas fijadas, contando también con el ambiente adecuado y los instrumentos necesarios para trabajo, por ejemplo: máquinas, luz, espacio, formas, etcétera.

En la vida empresarial moderna, se habla con especial énfasis del elemento humano, pues es el más importante en la organización y funcionamiento de una empresa; asimismo, la administración en general descansa en su renglón específico relativo a los recursos humanos. De tal manera, es necesario cobrar conciencia de que si no se le da al elemento humano el valor que le corresponde, de nada servirán los recursos de que se disponga. Es por ello que resulta conveniente contar con una administración adecuada del personal. Para que se logren los fines perseguidos por la empresa, deben existir relaciones directas e indirectas entre el personal de toda la organización.

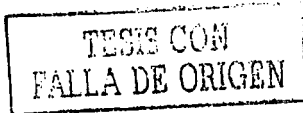
### **\*\* Aspecto jurídico**

Se deberá elegir el tipo jurídico apropiado para cada empresa. Una forma puede ser la más adecuada para cierto tipo de empresas, pero podrá presentar grandes desventajas para otras con objetivos diferentes. Para la elección del tipo jurídico se debe considerar:

1. Simplicidad o complejidad de la empresa: las formas jurídicas más simples son las apropiadas para las empresas pequeñas.
2. Recursos financieros de que se pueda disponer: el monto de los capitales con que cuenta la empresa al iniciarse influye en la forma jurídica que se adopte. No todas las formas jurídicas ofrecen las mismas ventajas para recurrir posteriormente a la adquisición de mayores recursos financieros; las formas más simples y sencillas no ofrecen grandes posibilidades para la adquisición de nuevos y mayores recursos.
3. Responsabilidad de los socios: depende de la responsabilidad que quieran adquirir los socios. Si los propietarios están dispuestos a tomar un riesgo, hasta por sus bienes personales, la forma que se elegirá será una "sociedad en nombre colectivo" en donde los socios tienen una responsabilidad ilimitada y buscarán el control absoluto de las operaciones. Respecto a los socios que sólo quieren arriesgar su parte invertida, su responsabilidad es limitada, y la administración podrá ser más elástica, más evolucionada, como las sociedades comanditas y las anónimas.

---

<sup>28</sup> Handler, Wendy, *La Empresa Familiar*, Boston University School of Management Press, 1990, p. 129.





4. Estabilidad: la forma jurídica seleccionada deberá dar a la empresa la estabilidad que ésta requiera. Si la duración que tendrá la empresa sobrepasara la vida de sus fundadores, deberá elegirse preferentemente una forma cuya duración pueda ser indefinida, por ejemplo: la Sociedad Anónima.
5. Intervención del gobierno: puede darse de manera mas o menos directa como es el caso de las instituciones bancarias, hipotecarias, fiduciarias, de seguros, de fianzas y en general empresas de crédito, a las cuales el gobierno les otorga un control determinado en beneficio y en garantía de los intereses públicos que le están confiados. También se da a través de las obligaciones fiscales. La selección de tal o cual tipo jurídico puede traer consigo más o menos obligaciones de carácter fiscal.

En relación al aspecto jurídico, habrá que reflexionar en torno a la perspectiva legal del empresario así como analizar con detenimiento las formas legales que puede tener una empresa.

Cuando se considera la cuestión de la legalidad se hará bien en tomar en cuenta no solamente su autoridad sino también sus limitaciones. La finalidad deliberada de las leyes es asegurar la justicia. Son, por lo tanto, éticas en su intención y merecen ser respetadas. No obstante, son seres humanos quienes las confeccionan. “Las leyes no prevén nuevas condiciones; no siempre tienen el efecto deseado; a veces son conflictivas; así como están redactadas no pueden resolver múltiples consideraciones éticas, sobre todo las que se plantean durante las guerras.”<sup>29</sup>

El empresario podrá decidir cuestiones éticas que atañen a las obligaciones con varias partes: clientes, empleados, accionistas, familiares, socios y con él mismo, o con una combinación de los nombrados, en las cuales la relación del empresario con sus socios es fundamental.

En realidad, existen muchas consideraciones legales que una pequeña empresa necesita tomar en cuenta. Las leyes se modifican con frecuencia: otras nuevas se promulgan; las leyes actuales en cualquier momento se pueden revocar. Y las leyes deben ser interpretadas por los jueces en audiencias para casos singulares. Los tribunales varían sus interpretaciones con regularidad y, en algunas ocasiones, se aplican interpretaciones totalmente diferentes del mismo problema. En consecuencia, la interpretación

---

<sup>29</sup> *Ibidem*, p.162.

de cualquier problema legal específico está sujeto a cambios súbitos y posiblemente inesperados<sup>30</sup>

En el mundo actual en el que vivimos, una confianza ciega en la legalidad es inadecuada. Es obvio que un empresario medio no tendrá tiempo de embarcarse en cruzadas destinadas a mejorar cada una de las leyes poco atinadas que encuentre a su paso. Se considera al empresario un hombre de acción, y acción es lo que se requiere todos los días.

En cuanto a la planeación legal, es necesario iniciar señalando la diferencia entre persona física y persona moral (jurídica o colectiva como se reconoce en la mayoría de las legislaciones estudiadas para esta investigación).

La *Persona Física* es todo individuo que por el solo hecho de ser concebido se encuentra protegido por la ley, la cual le reconoce personalidad jurídica (capacidad jurídica de goce y de ejercicio en su momento). En el caso del menor de edad, su capacidad jurídica de ejercicio está restringida, pero podrá ejercer sus derechos y contratar obligaciones a través de un representante legal (por ejemplo: sus padres o un tutor).

La *Persona Moral*, de acuerdo con el Código Civil Federal<sup>31</sup>, en su artículo 25, serán consideradas como personas morales las siguientes:

- a) Las naciones, los estados y los municipios.
- b) Las demás corporaciones de carácter público reconocidas por la ley.
- c) Las sociedades civiles y/o mercantiles.
- d) Los sindicatos, las asociaciones profesionales y demás agrupaciones a que se refiere el artículo 123 de la Constitución Política Mexicana.
- e) Las sociedades corporativas y mutualistas.
- f) Las asociaciones distintas a las enumeradas, que propagan fines políticos, científicos, artísticos, de recreación o de cualquier otro fin lícito, siempre que no fueran desconocidas por la ley.

Además, el referido Código Civil establece en su artículo 26 que las personas morales pueden ejecutar todos los derechos que sean necesarios para realizar el objeto de su institución, y concluye en el artículo 27 que las personas morales obran y se dejan obligar por medio de los órganos que las representan, sea por disposición de la ley o conforme a las disposiciones relativas de sus escrituras constitutivas y de sus estatutos.

---

<sup>30</sup> Bennett, Roger, *Supervivencia de la Pequeña Empresa*, México, Continental, 1993, p. 189.

<sup>31</sup> *Código Civil Federal*, 2002. México, ISEF.

En resumen, las personas morales se regirán por las leyes correspondientes, por su escritura constitutiva, por sus estatutos y por su reglamento interno.

### Formas legales para constituir una Empresa Pequeña o Mediana

Ahora sí, se abordará el análisis de la forma jurídica de las empresas, misma que varía de acuerdo con la legislación vigente en cada país; por ello, se tratan aquí las principales modalidades existentes, con el fin de presentar un modelo básico que sólo esté sujeto a las naturales variaciones existentes en el marco del Derecho Comparado.

A continuación, expondremos algunos criterios de diversos autores o instituciones al respecto:

- **David Ibarra Valdés**

Según este autor, "Las formas legales en que una persona o grupo de personas puede constituirse legalmente para iniciar una empresa son: 1. Negociación o establecimiento; 2. Asociación en participación; 3. Sociedad mercantil que comprende varias tipologías; 4. Sociedad civil; 5. Asociación civil."<sup>32</sup>

#### *1. Negociación o establecimiento.*

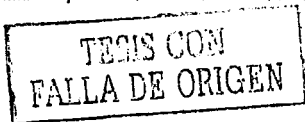
La persona física puede dedicarse a actividades empresariales constituyéndose como negociación o establecimiento. En este caso la responsabilidad legal ante terceros de una empresa que esté constituida por uno mismo recaerá en su totalidad (con todos sus bienes) sobre la persona física.

#### *2. Asociación en participación.*

Una variación de lo anterior es la llamada asociación en participación. Esta figura se constituye por medio de un contrato privado por el cual una persona física (o moral), llamada asociante, concede a otras personas físicas (o morales), llamadas asociados, y que le aportan bienes o servicios, una participación en las utilidades y en las pérdidas de una negociación mercantil o de una o varias operaciones de comercio (artículo 252 de la Ley General de Sociedades Mercantiles en el caso mexicano, conocida por las siglas LGSM).

---

<sup>32</sup> Ibarra Valdés, David, *Los primeros pasos al mundo empresarial*, México, Limusa, 1993, p.p. 299-306.



La asociación en participación no tiene personalidad jurídica, ni razón social o denominación (artículo 253 de la LGSM), ya que las mismas personas que forman la asociación responden por la responsabilidad. El contrato por medio del cual se forma la asociación debe constar por escrito y no requiere su registro. El asociante obra en nombre propio y no habrá relación jurídica entre los terceros y los asociados. La responsabilidad jurídica es del asociante y se puede estipular en el contrato que los asociados sean solidarios (artículo 256 de la LGSM).

Respecto a terceros, los bienes aportados pertenecen en propiedad al asociante, a no ser que por la naturaleza de la aportación fuere necesaria alguna otra formalidad, o que se estipule lo contrario y se inscriba la cláusula relativa en el Registro Público de Comercio del lugar donde el asociante ejerce el mismo.

Las pérdidas que correspondan a los asociados no podrán ser superiores al valor de su aportación (artículo 258 de la LGSM). Además, el asociante será quien cumpla, por sí mismo y por cuenta de los asociados, las obligaciones fiscales, inclusive la de efectuar pagos provisionales (artículo 8 de la Ley del Impuesto Sobre la Renta en el contexto mexicano).

Es importante hacer notar que los asociados responderán por el incumplimiento de las obligaciones que por su cuenta debe cumplir el asociante (artículo 8, último párrafo, de la citada Ley del Impuesto sobre la Renta).

### *3. Sociedad Mercantil*

Cuando un grupo de personas constituye una sociedad conforme a las leyes mercantiles para realizar actividades económicas, se dice que se crea una sociedad mercantil. Dentro de las sociedades mercantiles existen diferentes especies, a saber: a) Sociedad en nombre colectivo; b) Sociedad en comandita simple; c) Sociedad en comandita por acciones; d) Sociedad de responsabilidad limitada; e) Sociedad cooperativa; f) Sociedad anónima.<sup>35</sup>

Cualquiera de estas sociedades, una vez que haya sido constituida en el Registro Público de Comercio, tendrá una personalidad jurídica distinta a la de los socios que la

---

<sup>35</sup> La sociedad de responsabilidad limitada y la sociedad anónima pueden presentar la característica de la variabilidad del capital.

conformen, lo que significa que la responsabilidad legal recaerá sobre la sociedad y no sobre la persona.

En este caso, se puede citar al profesor Ibarra Valdés, quien señala que "...han caído en desuso las enumeradas de la a la e y la e".<sup>34</sup> No obstante, vale aclarar que en el caso de la sociedad cooperativa se presenta una regulación especial, como ya se mostró en el capítulo I de esta tesis.<sup>35</sup>

Por la temática abordada en este trabajo, se analizarán únicamente la sociedad de responsabilidad limitada (S. de R.L.) y la sociedad anónima (S.A.) con la distinción que representa la utilización del capital variable.

La S. de R.L. es la que se constituye entre socios que solamente están obligados al pago de sus aportaciones, sin que las partes sociales puedan estar representadas por títulos negociables, a la orden o al portador.

Además, este tipo de sociedad existirá bajo una denominación o razón social (nombre) que ostentará el nombre de uno o más socios y deberá ir seguida de las palabras "*Sociedad de Responsabilidad Limitada*", o su abreviatura "*S. de R.L.*"

Los requisitos para la sociedad de responsabilidad limitada son:

- a) No tener más de 50 socios.
- b) Capital social no menor de 3 mil de pesos.
- c) El capital social debe de estar suscrito (que se obliguen a pagarlo con su firma) y exhibido, por lo menos el 50% de cada parte social.
- d) Para que los socios cedan sus partes sociales, así como para la admisión de nuevos socios, será necesario el consentimiento de todos los demás, a no ser que conforme al contrato social baste con un acuerdo de la mayoría que represente, cuando menos, las tres cuartas partes del capital social.

La sociedad anónima es la que existe bajo una denominación (nombre) y se compone de socios cuya obligación se limita al pago de sus acciones. La denominación se forma libremente, pero debe ser diferente a la de cualquier otra sociedad, ya que al momento de emplearse siempre debe ir seguida de las palabras "*Sociedad Anónima*" o de su abreviatura "*S.A.*" (artículo 88 de la LGSM).

---

<sup>34</sup> Ibarra Valdés, *ob.cit.*, nota 32, p. 302

<sup>35</sup> Actualmente se cuenta con la Ley General de Sociedades Cooperativas, de 13 de julio de 1994

Los requisitos para integrar una sociedad anónima se encuentran establecidos en el artículo 89 de la legislación citada, y son los siguientes:

- a) Que haya dos socios como mínimo y que cada uno de ellos suscriba una acción, por lo menos, y ésta sea nominativa (que lleve el nombre de su propietario).
- b) Que el capital social no sea menor de 50 mil pesos y que esté íntegramente suscrito (que se obliguen a pagarlo con su firma).<sup>36</sup>
- c) Que se exhiba en dinero en efectivo cuando menos el 20% del valor de cada acción pagadera en numerario (valor legal de la moneda).
- d) Que se exhiba íntegramente el valor de cada acción que haya de pagarse, en todo o en parte, con bienes distintos al numerario.

El capital variable puede estar presente tanto en la sociedad de responsabilidad limitada como en la anónima. En este tipo de sociedades, el capital social (las aportaciones de los socios) será susceptible de aumento por aportaciones posteriores de los socios o por admisión de nuevos, y de disminución por retiro parcial, sin más formalidades que las establecidas por la Ley General de Sociedades Mercantiles mexicana. A la razón social o denominación propia del tipo de sociedades se añadirán siempre las palabras "*Capital Variable*" o su abreviatura "*C.V.*".

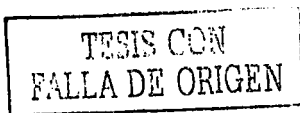
El contrato constitutivo de la sociedad de capital variable deberá tener, además de las estipulaciones que corresponden a la naturaleza de las sociedades anónimas, las condiciones que se fijen para el aumento o disminución del capital social. De acuerdo con el citado autor, "el régimen del capital social en una S.A. de C.V., se maneja así: un capital mínimo fijo y un capital variable ilimitado."<sup>37</sup> Se hace necesario aclarar que actualmente el artículo 217 de la LGSM, que a la letra dice, "...queda prohibido a las sociedades por acciones anunciar el capital cuyo aumento esté autorizado sin anunciar al mismo tiempo el capital mínimo."

En cambio, en una sociedad anónima se maneja un capital mínimo fijo, y si se desea hacer un aumento se requiere un permiso de la Secretaría de Relaciones Exteriores. Una

---

<sup>36</sup> Este artículo 89-b, junto al 62 fueron reformados por el Tercero transitorio del Decreto publicado el 11 de junio de 1992.

<sup>37</sup> Ibarra Valdés, *ob.cit.*, nota 32, p. 304.



vez obtenida la autorización, debe ser protocolizada ante notario público e inscrita en el Registro de Comercio.

Por otra parte, Ibarra Valdés afirma que "en una S.A. de C.V. no es necesario realizar dicho trámite, sino solamente la convocatoria a asamblea general extraordinaria y asentar en el libro de actas el aumento o disminución del capital variable que haya sido aprobado por los socios. Si se trata de modificaciones al capital fijo, entonces si será preciso llevar a cabo los trámites anteriores."<sup>38</sup> La afirmación de Ibarra Valdés puede resultar inexacta, si se considera que actualmente, la LGSM establece en su artículo 216, segundo párrafo, lo siguiente: "En las sociedades por acciones, el contrato social o la asamblea general extraordinaria fijarán los aumentos del capital y la forma y los términos en que deban hacerse las correspondientes emisiones de acciones".

Sería conveniente que la sociedad definiera con amplitud su objeto social, de manera que le permita comprar, rentar, fabricar, importar o exportar, etcétera. A la par, dicho objeto, tal como sea concebido por los socios, debe precisarse en los estatutos orgánicos, como lo exige el artículo 6º, fracción II de la LGSM.

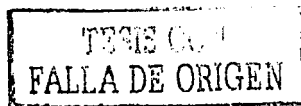
#### 4. Sociedad Civil

Es un contrato de sociedad en el cual los socios se obligan mutuamente a combinar sus recursos o sus esfuerzos para la realización de un fin común, de carácter preponderantemente económico, pero que no constituye una especulación comercial (título decimoprimer del Código Civil del Distrito Federal). La aportación de los socios puede consistir en una cantidad de dinero, otros bienes o en su industria (su trabajo). La aportación de bienes implica la transmisión de su dominio a la sociedad, salvo que expresamente se pacte otra cosa. Este contrato debe constar por escrito y en escritura pública, y deberá inscribirse en el Registro de Sociedades Civiles para que produzca efectos contra terceros.

Después de la razón social se agregarán las palabras "*Sociedad Civil*" o su abreviatura "S.C.". Un caso típico de estas sociedades es la reunión de profesionistas para el ejercicio de su profesión (abogados, contadores, etc). No obstante, existe una tendencia actual de que las sociedades de naturaleza civil tomen la forma de las sociedades

---

<sup>38</sup> *Idem.*



mercantiles. De ser así, quedarán sujetas a regulación, de acuerdo a las tipologías reconocidas en el artículo 1° de la LGSM.

### 5. Asociación Civil

Se constituye una asociación civil cuando varias personas deciden reunirse de manera que no sea transitoria, para realizar un fin común que no tenga carácter preponderantemente económico. Su régimen legal se encuentra establecido en los artículos 2670 a 2687 del Código Civil para el Distrito Federal. El contrato deberá constar por escrito y se regirá por sus estatutos, los cuales deberán ser inscritos en el Registro Público para que surtan efectos ante terceros. Por su parte, Ibarra Valdés señala que "...la asociación puede admitir y excluir asociados por medio del poder supremo de las asociaciones civiles, que es la asamblea general."<sup>39</sup>

- **Grupo Editorial Océano/Centrum.**<sup>40</sup>

Para este grupo español, "entre las formas de organización empresarial más generalizadas, se pueden citar las siguientes:<sup>41</sup>

*a. Empresa individual (un solo propietario).*

De acuerdo con Océano/Centrum, la empresa individual constituye la forma más sencilla de organización y gestión de una empresa; el empresario es el único propietario del negocio y, por tanto, es el que lleva la dirección global, aunque, por supuesto, puede contratar a otras personas que colaboren en la gestión social. Aquí, el empresario tiene responsabilidad ilimitada, pues responde con todos sus bienes, presentes y futuros, a los resultados de la gestión y de los actos cometidos por sus empleados. La propiedad individual es típica de la pequeña empresa que comienza.

*b. Sociedad solidaria o regular colectiva (dos o más socios).*

En el caso de la sociedad regular colectiva, Océano/Centrum la considera la forma jurídica más simple que puede adoptar una empresa en la que hay más de un propietario. En este caso, la gestión va a corresponder a dos o más personas que aportan capital y

<sup>39</sup> *Ibidem*, p. 306.

<sup>40</sup> Para este apartado se consideró al Grupo Editorial citado debido a que es un ejemplo de análisis de otras formas jurídicas que pueden servir de punto de comparación con los diferentes modelos empresariales existentes en América Latina en general, y en México en particular.





responden de los riesgos con su patrimonio. Definen esta modalidad como "...la asociación de dos o más personas, en forma solidaria o colectiva, para dirigir, en calidad de propietarios, una empresa con fines lucrativos."<sup>42</sup>

Su constitución se hace mediante el denominado contrato de sociedad en el cual se hacen constar los derechos y obligaciones recíprocos de los socios. Esta sociedad suele tener personalidad jurídica propia y constituye una entidad diferente de las personas físicas que la componen. Vale aclarar, siguiendo a Océano/Centrum, que algunas legislaciones, sin embargo, no le reconocen esta personalidad jurídica, sino que estiman que la sociedad es una mera unión de personas físicas.

### c. Sociedad Anónima

Al hablar de sociedad anónima, se analiza como una asociación de personas que tiene capacidad jurídica propia, es decir, que según las normas legales, la personalidad de la sociedad es diferente de la de cada uno de los socios. En ella, los socios aportan capital en metálico u otros bienes patrimoniales y adquieren así, tanto el derecho a participar en los beneficios, como la obligación de sufragar las pérdidas hasta el límite de su aportación.

Este capital está representado por acciones, que son títulos que confieren a su propietario la cualidad de socio o accionista, y el derecho de participación en las decisiones y utilidades de la compañía.

Una característica básica de la sociedad anónima, según Océano/Centrum, "...es la responsabilidad limitada de los socios; esto quiere decir que cada socio sólo responde de los resultados de la actividad empresarial con los bienes que aportó o prometió aportar al capital social."<sup>43</sup>

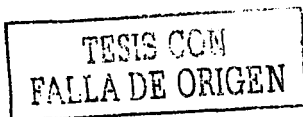
Con respecto a la constitución de la sociedad anónima se tienen que observar los requisitos establecidos por la legislación del país en que ha de constituirse. Afirma Océano/Centrum, refiriéndose a las jurisdicciones españolas, que a diferencia de la regular colectiva, cuyas relaciones internas se regulan mediante un contrato privado, la sociedad anónima se debe regir en todo por los estatutos y su escritura social, en los cuales se

---

<sup>41</sup> Océano/Centrum, *ob. cit.*, nota 16, p.p. 256.

<sup>42</sup> *Ibidem*, p. 257.

<sup>43</sup> *Ibidem*, p. 258.



establecerá, entre otros particulares, la cuantía mínima del capital en acciones que será preciso desembolsar para constituir la sociedad.

Un último aspecto importante de este tipo de sociedad es la relativa facilidad para conseguir nuevos socios que aporten capital, por lo que se considera que esta forma jurídica es la que mejor se adapta para las explotaciones económicas de gran dimensión o que precisen gran cantidad recursos de financiación. "Sin embargo, la progresiva flexibilización de las legislaciones nacionales ha dado lugar a que cada día sean más las empresas medianas, e incluso pequeñas, que revisten esta forma de sociedad, atraídas, sin duda, por las ventajas citadas"<sup>44</sup>.

#### *d. Sociedad en comandita.*

Respecto a la sociedad en comandita, sigue explicando Océano/Centrum, se trata de una modalidad intermedia entre la sociedad anónima y la regular colectiva, basada en que aquí conviven socios de tipo colectivo (con responsabilidad ilimitada) con socios comanditarios (con responsabilidad limitada). El número de socios colectivos puede variar, pero al menos ha de haber uno.

La sociedad en comandita está sujeta también al requisito legal de regirse por unos estatutos otorgados en escritura pública e inscritos en el registro público correspondiente. Al mismo tiempo, en los estatutos se ha de establecer una relación nominativa de los socios colectivos y de los comanditarios. Si no se cumple con el requisito de redactar unos estatutos e inscribir la escritura y el registro correspondiente, se presumirá que todos los socios son colectivos, lo cual supone, naturalmente, que todos responden ilimitadamente de los resultados de la actividad empresarial.

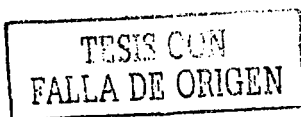
En este tipo de compañía, al limitarse la responsabilidad de los socios comanditarios se restringe en mayor o menor medida la posibilidad de éstos de participar en la gestión de la empresa, la cual queda únicamente para los socios colectivos.

#### *e. Sociedad de responsabilidad limitada*

Por último, el análisis de la sociedad de responsabilidad limitada de Océano/Centrum la establece como una sociedad semejante a la anónima, pero con una

---

<sup>44</sup> *Ibidem*, p. 260.



serie de limitaciones en cuanto al número mínimo y máximo de socios, así como en el monto del capital social.

En la misma, los socios responden limitadamente de los resultados de la actividad empresarial (esto es sólo con los fondos que aportaron o prometieron aportar). La sociedad de responsabilidad limitada posee personalidad jurídica propia, exige el otorgamiento de una escritura pública y la redacción de unos estatutos que contengan el nombre o razón social al cual se ha de añadir el calificativo de "*sociedad de responsabilidad limitada*"; además hay que añadir el número de socios, sus aportaciones, el valor que se confiere a las aportaciones no monetarias y el capital social con que cuenta la empresa. Todo lo anterior constituye un requisito para la sociedad de responsabilidad limitada que de no cumplirse será sancionado por las leyes, al igual que si fuera una sociedad colectiva. Esto supone, sin duda, una desventaja con respecto a la sociedad anónima.

Este tipo de sociedad era mucho más frecuente antes del desarrollo de la sociedad anónima. En el mundo actual de la pequeña empresa, la sociedad de responsabilidad limitada tiene su principal campo de aplicación en los negocios familiares o cuasi familiares, constituidos por coherederos, cónyuges en régimen de separación de bienes, etcétera.

#### • **Secretaría de Hacienda y Crédito Público:**

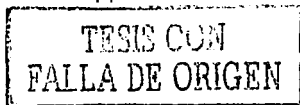
La Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) de México, plantea que: "Como se ha establecido existen dos formas que fiscalmente se reconocen: Sociedades Mercantiles y Personas Físicas. La forma ideal de constitución dependerá de los objetivos que se persigan, la capacidad económica del empresario y de una asesoría adecuada."<sup>45</sup>

Para la SHCP, tratándose de personas morales, generalmente, se utiliza alguna de las formas que establece la Ley General de Sociedades Mercantiles, las cuales son:

##### *a. Sociedad en nombre colectivo*

"Es aquella que existe bajo una razón social y en la que todos los socios responden, de modo subsidiario, ilimitada y solidariamente de las obligaciones sociales." (Art. 25, LGSM.) En este caso, existirá una razón social conformada con el nombre de uno o más

<sup>45</sup> Subsecretaría de Ingresos por la Dirección General Técnica de Ingreso, *Pequeña y Mediana Empresa*, México, Dirección General de Comunicación, Septiembre de 1986, p.p. 17-18.



socios, y cuando en ella no figuren los de todos, se le añadirán las palabras "y *compañía*" u otras equivalentes. Además, de acuerdo a lo establecido en el artículo 32 de la LGSM "en el contrato social podrá pactarse que a la muerte de cualquiera de los socios continúe la sociedad con sus herederos."

Este tipo de sociedades están formadas generalmente por socios capitalistas y socios industriales; estos últimos, salvo pacto en contrario, deben recibir una remuneración periódica a fin de satisfacer sus necesidades alimenticias; mientras que los socios capitalistas que administren la sociedad, podrán percibir periódicamente una remuneración con cargo a gastos generales (siempre que exista el acuerdo de la mayoría de los socios).

#### *b. Sociedad en comandita simple*

Es "la que existe bajo una razón social y se compone de uno o varios socios comanditados que responden, de manera subsidiaria, ilimitada y solidariamente, de las obligaciones sociales, y de uno o varios comanditarios que únicamente están obligados al pago de sus aportaciones." (Art. 51, LGSM.)

Asimismo, la LGSM en su artículo 52 establece que la razón social queda formada con los nombres de uno o varios comanditados, seguidos de las palabras "y *compañía*" u otras equivalentes; cuando en ella no figuren los de todos, invariablemente se agregaran a la razón social, las palabras "*Sociedad en Comandita*" o las siglas "*S. en C.*".

Es importante recordar, que el socio comanditario queda obligado solidariamente para con los terceros por todas las obligaciones de la sociedad en que haya tomado parte, atendiendo a la restricción de no ejercer acto alguno de administración (no obstante a poseer el carácter de apoderado administrativo), pero también será responsable solidariamente para con los terceros aún en las operaciones en que no haya tomado parte, si habitualmente ha administrado los negocios de la sociedad.

#### *c. Sociedad de Responsabilidad Limitada*

Este tipo de sociedad mercantil es "... la que se constituye entre socios que solamente están obligados al pago de sus aportaciones, sin que las partes sociales puedan estar representadas por títulos negociables, a la orden o al portador, pues sólo serán cedibles, en los casos y con los requisitos que establece la presente Ley General de

Sociedades Mercantiles". (Art. 58, LGSM.)

Este tipo de sociedad existe bajo una denominación o razón social que se forma con el nombre de uno o más socios, la cual debe ir inmediatamente seguida de las palabras "*Sociedad de Responsabilidad Limitada*" o de su abreviatura "*S. de R.L.* "

#### *d. Sociedad Anónima*

Es "la que existe bajo una denominación y se compone exclusivamente de socios cuya obligación se limita al pago de sus acciones." (Art. 88, LGSM.). La denominación se forma libremente, pero difiere a la de cualquier otra sociedad ya que al momento de emplearse, siempre debe ir seguida de las palabras "Sociedad Anónima" o de su abreviatura "S.A."

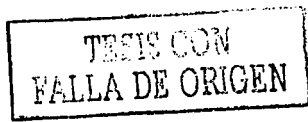
Existen dos formas de constituir una sociedad anónima: por la comparecencia ante notario de las personas que otorguen la escritura social o por suscripción pública. En este tipo de sociedades las acciones serán de igual valor y conferirán iguales derechos; sin embargo, en el contrato social podrá estipularse que el capital se divida en varias clases de acciones con derechos especiales para cada una de ellas.

#### *e. Sociedad en comandita por acciones*

Se compone de uno o varios socios comanditados que responden de manera subsidiaria, ilimitada y solidariamente de las obligaciones sociales, y de uno o varios comanditarios que únicamente están obligados al pago de sus acciones. Su razón social se formará con los nombres de uno o más socios comanditados, seguidos de las palabras "y *compañía*" u otras equivalentes cuando en ella no figuren los de todos. No obstante, a la razón social o a la denominación, en su caso, se le agregarán las palabras "*Sociedad en Comandita por Acciones*", o su abreviatura *S. en C. por A.* "

El capital social estará dividido por acciones, pero las pertenecientes a los comanditados siempre serán nominativas (no podrán cederse sin el consentimiento de la totalidad de ellos y el de las dos terceras partes de los comanditarios).

La sociedad en comandita por acciones se registrará por las reglas relativas a la sociedad anónima, salvo en lo que se refiere a la formación de su capital social.



*f. Sociedad Cooperativa:*

Se rigen por una legislación especial (Ley General de Sociedades Cooperativas, mencionada en el capítulo I de esta tesis), que las define a partir de que reúnan las condiciones siguientes:

- Estar integradas por individuos de la clase trabajadora que aporten a la sociedad su trabajo personal cuando se trate de cooperativas de productores; o se aprovisionen a través de la sociedad o utilicen los servicios que ésta distribuya cuando se trate de cooperativas de consumidores.
- Funcionar sobre principios de igualdad en derechos y obligaciones de sus miembros.
- Que el número de socios sea variable pero nunca inferior a diez.
- Tener capital variable y duración indefinida.
- Conceder a cada socio un solo voto.
- No perseguir fines de lucro.
- Procurar el mejoramiento social y económico de sus asociados mediante la acción conjunta de éstos en una obra colectiva.
- Repartir sus rendimientos a prorrata entre los socios en razón del tiempo trabajado por cada uno, si se trata de cooperativas de producción; y de acuerdo con el monto de operaciones realizadas con la sociedad, en las de consumo.

En estas sociedades no podrán concederse ventajas o privilegios a los iniciadores, fundadores y directores, ni preferencia a parte alguna del capital ni exigirse a los socios de nuevo ingreso que suscriban más de un certificado de aportación, o que contraigan cualquier obligación económica superior a la de los miembros que ya forman parte de la sociedad. Su constitución deberá hacerse mediante asamblea general, en la cual, además de las generales de los fundadores y los nombres de las personas que hayan resultado electas para integrar por primera vez consejos y comisiones, se insertará el texto de las bases constitutivas. La autenticidad de las firmas de los otorgantes será certificada por cualquier autoridad, notario público, corredor titulado o funcionario federal con jurisdicción en el domicilio social.

El capital de las sociedades cooperativas se integrará con las aportaciones de los socios, con los donativos que reciban y con el porcentaje de los rendimientos que se

destinen para incrementarlo; podrán hacerse aportaciones en efectivo, bienes, derechos o trabajo y las mismas estarán representadas por certificados que serán nominativos, indivisibles, de igual valor y éste será inalterable.

Independientemente de los requisitos que en forma especial exige la ley para cada tipo de sociedad en particular, la SHCP expresa que: "...deben satisfacerse algunos que son genéricos para todas las sociedades mercantiles (excepto las sociedades cooperativas)..., y a continuación se señala el de...,Inscribirse en el Registro Público de Comercio."<sup>46</sup>

Cabe aclarar que si alguna sociedad ha omitido inscribirse ante el Registro Público de Comercio, pero se ha ostentado como tal ante terceros, tendrá personalidad jurídica (conste o no en escritura pública).

- **Roger Bennett:**

Este autor plantea que "Algunas pequeñas empresas ingenuamente piensan que el hecho de convertirse en sociedad de responsabilidad limitada o en sociedad anónima constituye la culminación de la estructura legal. Pero, ciertamente, éste no es el caso; la sociedad de responsabilidad limitada o la sociedad anónima no son necesariamente la mejor manera de efectuar la actividad comercial. Por otra parte, el propietario de un negocio particular puede perder sus activos(capital) personales si el negocio fracasa."<sup>47</sup>

No es tan sencillo seleccionar la organización legal apropiada; para Bennett, básicamente, la selección depende del estado de su flujo de efectivo; del nivel de su pasivo pendiente de pago; los costos e inconvenientes de integrarse (es decir, el proceso de convertirse en una sociedad de responsabilidad limitada o sociedad anónima) a las fuentes de financiamiento existentes, tasas de interés y plazos.

Asimismo, Bennett analiza diversas estructuras legales con respecto a sus ventajas y desventajas.

*a. El negocio particular*

El comerciante único, tiene la libertad de diversificarse como quiera y cuando quiera sin estar sujeto a los reglamentos de una compañía, o a los lineamientos legales de la

---

<sup>46</sup> *Ibidem*, p.p. 23-24

<sup>47</sup> Bennett, *ob.cit.*, nota 30, p. 201

escritura constitutiva, de modo que puede explotar cualquier oportunidad que se le presente para hacer negocios de inmediato. Sin embargo, su responsabilidad por las deudas de su negocio es ilimitada; si se va a la quiebra, debe liquidar todas las deudas con sus propiedades personales (casa, automóvil, muebles, dinero de su cuenta bancaria, etc.).

Es posible superar algunas de estas dificultades si modifica la estructura legal de su negocio, particularmente mediante la constitución de una sociedad de responsabilidad limitada y/o a través de una empresa por acciones en sociedad con otras personas ( sociedad anónima, por ejemplo).

### *b. La Sociedad Anónima*

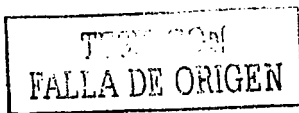
La inclusión de un socio puede salvar a una empresa que se encuentra en malas condiciones, ya que éste puede contribuir con trabajo o capital que usted no posee. El presunto socio debe ser una persona con quien usted se lleve bien en el trabajo, no necesariamente una persona a quien conoce bien en la vida social. Necesita tener un contrato formal por escrito para la sociedad, el cual establezca con claridad las obligaciones y derechos precisos de cada socio.

Sin embargo, existen varios obstáculos posibles y no se puede entrar en una sociedad sin pensarlo en forma detenida., ya que una buena relación en este aspecto no siempre produce un buen equipo de trabajo. Por lo general, los socios no querrán invertir en su negocio a menos que tengan voz y voto; no obstante, en algunas ocasiones la gente con dinero está dispuesta a invertir en negocios sin involucrarse en la administración de éstos.

### *3. Sociedad de Responsabilidad Limitada*

La denominación o razón social "*Sociedad de Responsabilidad Limitada*" (*S. de R.L.*) establece el requisito que obliga a los socios a tener responsabilidad limitada ante las deudas sociales, el capital social se dividirá en partes sociales (cada socio tendrá solo una parte social), la gerencia estará a cargo de una o más personas ajenas a la sociedad. Porque el nombramiento del gerente será temporal, a no ser que en la escritura constitutiva se haya pactado su definitividad, en cuyo caso procederá la remoción exclusivamente por un hecho grave.

Es potestativo constituir un órgano de vigilancia, ya que únicamente la asamblea





podrá determinar si se integra o no. La sociedad de responsabilidad limitada de interés público podrá constituirse cuando sus objetivos sean conjuntamente actividades de interés público y particular, o sea cuando se trate de actividades que afecten a un sector importante de la economía nacional.

#### **4. Sociedad Cooperativa**

El capítulo VII, artículo 212, de la Ley de Sociedades Mercantiles determina: "*Las sociedades cooperativas se regirán por su legislación especial*". Todo ello implica que se les reconoce como sociedades mercantiles, aunque se les regula mediante la Ley General de Sociedades Cooperativas.

En el ámbito cooperativista se define esta sociedad como: "la organización concreta del sistema cooperativo, que lleva en sí el germen de una transformación social encaminada a abolir el lucro y el régimen de asalariado, para cambiarlos por la solidaridad y la ayuda mutua de los socios, sin suprimir la actividad individual."(Art. 2º )

Debemos señalar que el problema profesional más importante que deben enfrentar todas estas compañías es preparar un estado anual de resultados (pérdidas y ganancias), así como uno de posición financiera (balance) elaborado por un contador público (a quien le tendrá que pagar honorarios por la asesoría). Estos documentos deben presentarse ante los accionistas, el fisco, acreedores, proveedores, y público interesado en el desempeño de la compañía .

Por último, es importante enfatizar que las sociedades en nombre colectivo, comandita simple y comandita por acciones son sociedades que actualmente no se usan, por lo que se detallaron con mayor amplitud las sociedades que más se emplean en la práctica en México.

- **Hall Pickle y Royce Abrahamsom:**

Para estos autores "Existen tres distintos tipos de propiedad de un negocio, a saber: (1) la propiedad individual, (2) la sociedad y (3) la sociedad mercantil. Además es

importante mencionar el incremento experimentado por la empresa colectiva, técnicamente creada como una adaptación de la forma de propiedad en sociedad.”<sup>48</sup>

El escoger el tipo de propiedad más adecuado para cada negocio, continúan agregando dichos autores, está determinado por sus propias necesidades y características, y se deberán tomar en cuenta los factores siguientes: 1) Los problemas de crear el tipo de propiedad; 2) El capital necesario en el negocio; 3) La distribución de la probable utilidad; 4) Las relaciones de autoridad que regirán el negocio; 5) El tiempo promedio de existencia del negocio y la necesidad de continuidad del mismo; 6) El grado de riesgo que los dueños están dispuestos a afrontar; 7) Las restricciones legales del tipo de propiedad.

El análisis del tipo de propiedad, así como de sus ventajas y desventajas ha sido realizado por estos autores como sigue:<sup>49</sup>

#### *a. La Propiedad individual*

La propiedad individual es la posesión única de un negocio y hoy en día posee diversas ventajas y desventajas en comparación con los otros tipos.

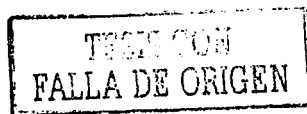
Dentro de sus ventajas, se puede resaltar que es la forma de propiedad más sencilla de establecer. Se trata de iniciar el negocio e inmediatamente se convertirá en propiedad individual. Todas las ganancias estarán destinadas al dueño. El dueño tiene autoridad total sobre su negocio. No existen restricciones legales especiales sobre el tipo de propiedad individual, salvo las que se aplican por igual a todas las formas de propiedad de un negocio.

En sus desventajas se encuentra que el capital disponible en el negocio estará limitado por el activo y por los créditos de un solo dueño. La vida del negocio depende tan sólo del dueño. En términos generales, el dueño puede cerrar sus puertas y retirarse del negocio cuando así lo desee. El dueño lleva por sí solo todos los riesgos. Está expuesto a perder no sólo la cantidad que ha invertido en su negocio, sino también todos los bienes que posea.

#### *b. Sociedad*

Una sociedad está compuesta por dos o más personas. La sociedad puede establecerse casi sobre cualquier base que los socios deseen, estableciendo un *contrato de coparticipación*. Este, es el acuerdo por el que se especifica qué es lo que cada socio va a

<sup>48</sup> Pickle y Abrahamson, *ob.cit.*, nota 15, p. 54



aportar a la sociedad, qué autoridad tiene cada uno de los socios y cómo deben compartirse las ganancias o las pérdidas. Si no se implanta el contrato de coparticipación, en caso de que sobrevenga alguna disputa, la ley federal generalmente confiere igualdad de autoridad, ganancia o pérdida. El contrato de coparticipación debe contener aquellos aspectos donde se precisan cuestiones medulares que van desde la información general, hasta la distribución de las ganancias y las pérdidas si el negocio se disuelve.

Además, la sociedad tendrá varios tipos de socios, categorizados en: el socio general (algunas veces llamado ordinario) y el socio limitado (algunas veces llamado especial). El primero, está expuesto, sin límites, a correr los riesgos de la empresa, respondiendo no sólo con su inversión, sino también con todos los bienes que posea (excluyendo algunos artículos del hogar especificados por la ley federal). También debe participar activamente en el manejo del negocio. El segundo, por su parte, tiene una participación en el negocio limitada, y sólo puede perder su inversión inicial en la sociedad. Los bienes de los que sea dueño no pueden ser tomados para cubrir deudas de la sociedad. Una característica más es que el socio de responsabilidad limitada puede, o no, participar de manera activa en el manejo del negocio.

Las ventajas de la sociedad se basan en que su creación como forma de propiedad requiere de un pequeño esfuerzo y no causa fuertes desembolsos. La ganancia puede distribuirse de cualquier forma, de acuerdo con los deseos de los socios. Casi siempre puede obtenerse un capital mayor para una sociedad que para la propiedad individual. El monto del capital disponible está limitado por las posesiones y créditos de todos los socios. Permite socios de responsabilidad limitada con un riesgo menor. Esto está en función de la capacidad de la sociedad para acumular capital y facilita la obtención de una inversión por más socios que usualmente se limitarían de participar en otro tipo de negocios por temor al riesgo implícito. Se puede establecer cualquier tipo de relaciones de autoridad. Con frecuencia se permite la incorporación al negocio de personas con una diversa gama de talentos que coadyuvan a los avances del mismo. Además, no se le aplican restricciones legales especiales.

En sus desventajas, se debe prever que la sociedad posee una mayor facilidad para acumular capital que la del propietario individual; pero es mucho menos poderosa que la

---

<sup>49</sup> *Ibidem*, p.p. 56-72

sociedad mercantil. Existe una notoria tendencia a las disputas por problemas de autoridad. A pesar de que se delimita claramente la autoridad de cada socio, es imposible prever todo tipo de contingencias. Muchas veces, una sociedad altamente lucrativa termina disolviéndose a causa de dificultades de tipo personal en el manejo del negocio. Los socios generales contribuyen a limitar la vida de la sociedad porque su retiro o muerte termina con la sociedad, y a la vez, puede resultar un problema verdadero el obtener fondos suficientes para comprar la propiedad de un socio e iniciar una nueva sociedad. De igual manera, la responsabilidad ilimitada de los socios generales puede resultar una desventaja para ellos, pues debe responder por todo lo que ocurra; incluso, en caso de juicios seguidos en contra de la sociedad, esto puede provocar la pérdida de toda su fortuna y endeudarlo para toda la vida (los seguros y otros métodos pueden paliar los riesgos y pueden ayudar a reducir las pérdidas).

### c. La Sociedad Mercantil

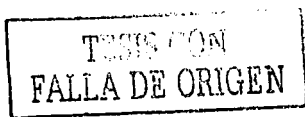
La forman tres o más propietarios a quienes se les conoce como accionistas. Es, hablando en términos legales, un ser artificial que por sí mismo puede tener propiedades, contratar, ser responsable por deudas, demandar y ser demandado y llevar el negocio al día.

Los autores se refieren a Estados Unidos y plantean que las mismas se crean, por medio de una escritura, aunque las leyes de cada estado varían en cuanto a los requerimientos y en cuanto a los impuestos a pagar. La sociedad mercantil recauda fondos vendiendo *acciones* (certificados de propiedad) y/o *bonos* (certificados de deuda).

La propiedad se da por dos tipos de *acciones*: preferentes y comunes. Los accionistas reciben un pago de la sociedad mercantil en forma de dividendos. El consejo directivo de la sociedad mercantil determina si un dividendo será pagado, y el monto del dividendo si así se decide proceder. No existe algún requerimiento legal, bajo circunstancias normales, que obligue a la sociedad mercantil a pagar los dividendos.

Algunos accionistas, de hecho, prefieren que no se paguen los dividendos. Prefieren tener ganancias que se reviertan a la sociedad mercantil para incrementar el valor y el crecimiento de la misma. A su vez esto casi siempre, aumenta el valor de su acción.

Por otra parte, los *bonos* son certificados de deudas a largo plazo contraídas por la sociedad mercantil, mayoría de las veces se expiden por cantidades de mil dólares cada



uno. Los bonos tiene un día límite, en el cual la sociedad mercantil se ve obligada a pagar al propietario del mismo el valor que este lleva impreso. Además, produce una tasa de interés, también escrita sobre él, que la sociedad se ve obligada a pagar.

La ventaja principal de la sociedad mercantil es que posee facilidad para acumular capital. Muchas sociedades mercantiles han acumulado una considerable fortuna, que pueden invertir en la adquisición de activos, mediante la venta de acciones y de bonos. El periodo de existencia de la sociedad mercantil se encuentra especificado en sus estatutos. La mayoría de los estatutos señalan la vida de la sociedad mercantil como perpetua (es decir su vida no tiene término alguno). La sociedad mercantil es de responsabilidad limitada, esto es, todo accionista es responsable sólo por el valor de su acción; no obstante existen algunas excepciones a esta regla general, en donde el accionista es también un funcionario de la sociedad mercantil y se le encuentra culpable de fraude o de negligencia.

En sus desventajas se debe considerar que su creación requiere más tiempo y dinero que cualquiera de las formas de propiedad descritas anteriormente. Las grandes tasas de impuestos pueden constituir una seria desventaja. La mayoría de los accionistas de las grandes sociedades mercantiles pueden ejercer un control mínimo sobre su manejo. Pero, en las pequeñas sociedades mercantiles con muy pocos accionistas, su autoridad es con frecuencia de alto relieve.

Además, existe una gran diversidad de restricciones legales sobre las sociedades mercantiles (Los estados señalan varios requerimientos legales como son; las limitaciones del título, el derecho para efectuar negocios en otro estado y la supervisión gubernamental, lo cual casi siempre requiere de reportes a varias dependencias del Estado. El gobierno federal también señala varios requerimientos legales sobre las sociedades mercantiles que tienen que ver con el comercio entre los Estados. Los aspectos civiles y penales de la legislación que restringen a la propiedad individual y a la sociedad, también sujetan a la sociedad mercantil. Las personas que manejan la sociedad mercantil responden ante la ley por su conducta como funcionarios).

#### *d. Empresa Colectiva*

Es muy similar a la sociedad, pero en ella no existen ni los poderes usuales, ni las tareas y responsabilidades inherentes a la sociedad.



Aunque no sea tan común como otras formas de propiedad, las empresas colectivas están incrementando su importancia, especialmente en el desarrollo de bienes raíces. La empresa colectiva paga sus impuestos igual que la sociedad. Además, debe de firmarse un acuerdo formal diseñado por un consejero legal, con el fin de omitir futuros problemas y disputas.

Las formas de propiedad de cualquier tipo negocio pueden llegar a su fin, ya sea por disolución o por quiebra. Aunque en un sentido técnico, el negocio se termina sólo cuando sobreviene la quiebra, se considera a la disolución como una forma de finalizar con un negocio solvente. Por otro parte, la quiebra es siempre el acto que termina con un negocio como consecuencia de la falta de solvencia; mientras que la disolución puede ser el resultado de la muerte del dueño o ser un acto del mismo.

### • *Franklyn Dickson:*

Al referirse a las diversas formas de organización de los negocios, Dickson destaca los enormes cambios que ocurren a diario en la sociedad actual y la importancia que posee para el empresario de hoy poder hacer frente al mundo de la competencia con una correcta selección del tipo o tipos adecuados de estructura en su empresa, de acuerdo a los miembros involucrados, sus intereses y también sus situaciones fiscales.

Para este autor<sup>50</sup> “Los tipos básicos de organizaciones legales de negocios existentes para el hombre de negocios pequeño y mediano”, son nueve. A continuación se analizan por dicho autor, los rasgos esenciales de cada tipo de organización legal enunciados.<sup>51</sup>

#### *a. El propietario individual*

Constituye la organización de empresa más sencilla y por ende la más económica, donde el propietario es el único dueño, quien normalmente lo administra con fines de obtención de utilidades y responde por los contratos, así como por los actos de negligencia y otros errores cometidos por él y por sus empleados en lo que concierne a su negocio.

Las ventajas de esta tipología, según Dickson son que es fácil de organizar y disolver. Se requiere poco capital. El dueño tiene control total. Todas las utilidades pertenecen al dueño. Facilita ciertos ahorros fiscales y ciertos beneficios.

---

<sup>50</sup> Dickson, Franklyn, *El Éxito en la Administración de las Empresas Medianas y Pequeñas*, México, Diana, 1992, p. 29

Las principales desventajas es que tiene responsabilidad ilimitada, falta de continuidad, restricción en la obtención de capital y restricción en cuanto al tamaño.

*b. La sociedad personalista (también la llama sociedad en nombre colectivo)*

Se define como una asociación de dos o más personas para conducir un negocio con fines lucrativos y su creación involucra la contribución del capital o la fundación del negocio en propiedades, dinero, habilidad, trabajo, etc., por los socios.

Estas sociedades deben formalizarse mediante un acuerdo o contrato entre los copropietarios, donde se plasman en detalle y por escrito los deberes, derechos, responsabilidades, formas de repartir las pérdidas y ganancias y las obligaciones de los participantes. Dicho convenio debe ser analizado detenidamente por cada socio para garantizar que las posibilidades de desavenencias en un futuro sean mínimas y él mismo constituye un documento privado por lo que no es necesario que se inscriba en el registro público. Se trata, desde un punto de vista legal, tan sólo de un conjunto de individuos involucrados en un negocio.

Las ventajas que tiene es que es fácil de organizar. Se requiere poco capital. Se puede disponer de mayores recursos. Una base administrativa más amplia. Tiene un status legal.

Sus desventajas es que tienen responsabilidad limitada. La autoridad está difícida. Puede tener falta de continuidad. Tiene restricciones de capital y limitaciones en cuanto al tamaño.

*c. Sociedad en comandita*

Dickson define dicha sociedad como una variante de la sociedad en nombre colectivo que permite a personas que deseen aportar dinero a la sociedad en calidad de socios, lo hagan limitando su responsabilidad al monto de lo aportado, convirtiéndose en socios comanditarios, en contraste con los socios comanditados que responden ilimitadamente. Estos socios que limitan su responsabilidad no pueden actuar activamente en la empresa y sus nombres no pueden aparecer en la razón social de la sociedad.

---

<sup>51</sup> Ibidem, p.p. 30-48



Para que se limiten las responsabilidades de los socios comanditarios, los organizadores deben seguir cuidadosamente un procedimiento establecido por la Ley referente a sociedades en comandita. En general, esto significa que deben establecer bases para registrarse en la oficialía.

Tiene la ventaja de la responsabilidad limitada de los socios comanditarios. Se regulan por una Ley especial. Se sigue un procedimiento establecido por ley para establecer la responsabilidad limitada.

Las desventajas son que si no se cumplen con las disposiciones legales, puede perderse la responsabilidad limitada de los comanditarios. Además, los socios comanditarios no pueden participar en la administración del negocio. Tiene restricciones en el nombre o razón social para los comanditarios. Los socios comanditados no limitan su responsabilidad.

#### *d. Asociación estatutaria*

Difiere, según Dickson, de la sociedad en comandita en que todos los miembros tienen una responsabilidad limitada y los intereses de las empresas son transferibles. Este tipo de organización frecuentemente se le llama "*Sociedad de Responsabilidad Limitada*", y adquiere el título de "*S. de R.L.*"

Este tipo de sociedad, como regla general, se le considera una entidad legal diferente en la jurisdicción en la cual está organizada.<sup>32</sup> Puede adquirir y tener propiedades, puede demandar y estar sujeta a que se le demande a nombre de la empresa. Además, tal asociación puede ser administrada por un consejo de administradores, equivalente al consejo de directores de una sociedad.

La asociación estatutaria tiene varias desventajas como las restricciones legales en cuanto a cantidad de participantes. Tiene una duración limitada por la ley. Hay falta de continuidad (no existe método de renovación). Puede producirse responsabilidad ilimitada de miembros por incumplimiento de reglamento o ley. El adquirente de transferencia no es socio si no lo aprueba la membresía. No se considera un "ente legal" fuera de su jurisdicción.

---

<sup>32</sup> El autor reconoce su existencia únicamente en los estados de Michigan, Nueva Jersey, Ohio, Pensilvania y Virginia en los Estados Unidos de América.



*e. Asociación no incorporada*

La asociación no incorporada se conoce también como "compañía de acciones conjuntas", y combina algunas de las características de la sociedad personalista y algunas de la sociedad anónima. Las normas constitutivas de este tipo de compañías, así como las de una sociedad, constan en un contrato privado.

La asociación no incorporada atrae inversionistas y además tiene la posibilidad de transferencia de las partes sociales. En cambio, sus desventajas básicas son la responsabilidad ilimitada de sus miembros y el que se base en la sociedad personalista.

*f. El trust Comercial (también conocido como Fideicomiso)*

El fideicomiso (*trust*) comercial es una organización creada por un testamento o declaración de fideicomiso en la cual los activos pertenecientes a una empresa son transferidos a una fiduciaria para que sean administrados en beneficio o provecho de las personas que sean titulares de los certificados. Es una "sociedad" para fines fiscales y por lo tanto, es gravada lo mismo que una sociedad anónima.

Algunos estados se rehúsan a reconocer al *trust* comercial como un tipo independiente de organización comercial y le aplican los reglamentos referentes a sociedades gubernamentales o a compañías de propiedad conjunta.

El fideicomiso es utilizado comúnmente por los poseedores de altos puestos gubernamentales; sus acciones, bonos y demás bienes se colocan en fideicomiso y son administrados por la fiduciaria, para eliminar cualquier posibilidad de conflicto de intereses por parte de cualquier funcionario del gobierno.

El *trust* comercial o fideicomiso tiene la ventaja de ser una organización de tipo independiente y de que requiere de poca reglamentación puesto que se crea por testamento. Pero sus desventajas son que la fundación legal es inestable, que tiene responsabilidad ilimitada (cuando no se reconoce como un tipo independiente de organización comercial) y que es una sociedad con fines fiscales.

*g. Sociedad anónima*

Una sociedad anónima (siglas S.A.) es una agrupación de personas que tiene una



personalidad jurídica distinta de los miembros que la integran (accionistas). Los derechos, las obligaciones y demás relaciones legales que surgen de una empresa se consideran como si fuera una entidad separada. Los accionistas tienen, en teoría, tan solo un interés indirecto en los activos de la sociedad que está representada por su derecho a participar en los dividendos y en la distribución de los activos de la sociedad al liquidarse. Posee propiedades, celebra contratos, transfiere propiedades y conduce asuntos legales con capacidad distinta a la de los accionistas. Esta separación de la sociedad con sus socios es también reconocida para fines fiscales, reconociéndose a la sociedad como un "ente sujeto a impuestos".

Frecuentemente se hace referencia a la sociedad anónima como un "ente legal". Esto significa que la sociedad tan sólo podrá constituirse, si se da cumplimiento a la legislación establecida por el Estado en donde se vaya a organizar.

La documentación se conoce con el nombre de "escritura constitutiva" y en ella debe aparecer: el nombre de la empresa, el objetivo de la sociedad y su estructura de capital; la misma debe inscribirse en el registro público.

Resulta importante que la estructura financiera de la sociedad y su administración estén en conformidad, hasta cierto grado, con sus estatutos.

Aunque este tipo de organización en forma de sociedad anónima es típica para las grandes empresas, también las pequeñas muestran interés por su adopción, ya que le confiere poderes, la autoridad y responsabilidad.

Las sociedades anónimas adquieren su autorización conforme a las leyes de los estados en donde se encuentran establecidas. A sus propietarios se les conoce con el nombre de "accionistas". Estos accionistas eligen al consejo de directores que, en última instancia, es el responsable de la administración del negocio, del establecimiento de políticas y de objetivos.

Cuando las acciones son poseídas por los accionistas, se considera una S.A. abierta; y si por el contrario, las acciones no están disponibles para la venta al público en general, se le conoce como S.A. cerrada. Estas últimas son las apropiadas para los negocios pequeños, mientras las abiertas están diseñadas para grandes negocios.

Sus ventajas son: que tiene responsabilidad limitada. Es una entidad legal independiente. La propiedad es transferible. Tiene administración especializada. Su



duración ilimitada. Cuenta con ventajas fiscales. Puede tener un gran tamaño ya que su crecimiento es fácil. Además, brinda facilidades para obtener capital.

Sus desventajas son: que está estrechamente vigilada y además debe declarar y pagar impuestos. Su organización es costosa. Tiene restricciones estatutarias. Es difícil que se conserve algo en secreto dentro de su organización Tiene dificultades para obtener crédito.

#### *h. La sociedad anónima familiar*

Adopta la forma de una sociedad "cerrada" que posee unos cuantos accionistas y la cantidad o monto de capital que se obtiene está limitada.

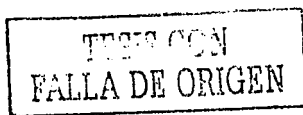
Este tipo de sociedad "cerrada" es particularmente propia para los negocios pequeños porque provee estatutos y cláusulas especiales incluidas en el acta constitutiva. Los contratos de empleados son por plazos más largos. Permite ciertos convenios entre los accionistas. Existe irrevocabilidad en los poderes y en la transferencia de los derechos de votación. Sin embargo, tiene restricciones para la transferencia de las acciones. Poderes limitados de los directores. Y en ella existe el derecho de veto por parte de los accionistas preferentes.

#### *i. Subcapítulo Corporación S*

Una segunda modificación de la forma de sociedad anónima, se conoce como "Seudo sociedad", o Subcapítulo *Corporación S*. Siempre que una sociedad satisfaga los requisitos del capítulo 5 del Código Fiscal (en Estados Unidos), podrá escoger la situación fiscal que allí se establece. Aquí se establece una nueva forma de organización de negocios que se grava en forma distinta a otras sociedades y que además, recibe, en ciertos aspectos un tratamiento fiscal que es diferente al de la sociedad personalista

La utilidad de la sociedad se divide entre los accionistas de acuerdo con la participación en el negocio u otros convenios y se incluyen en las declaraciones fiscales individuales. Asimismo, para ser gravada conforme al Subcapítulo S una S.A. deberá ser una "sociedad nacional", no pudiendo pertenecer a un grupo de empresas filiales que pudieran optar por una declaración consolidada; además, debe tener tan sólo una clase acciones y tener más de 10 accionistas con domicilio en el país.

Es debatible considerar si el Subcapítulo Corporación S es una organización distinta



de una sociedad anónima general, aunque, al analizar sus características podrá pensarse que se trata de una nueva y diferente tipología; aunque se ha hecho popular porque evita la "doble tributación" de la utilidad de la sociedad, restringe la responsabilidad y aplica un tratamiento fiscal en cuanto a "beneficios adicionales" a los accionistas activos.

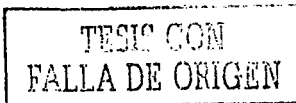
Dickson analiza también, algunos de los factores que deben considerarse al seleccionar el tipo de organización de un negocio y señala como importantes: la limitación de responsabilidad; el asegurar la continuidad del negocio y la aplicación de la concesión como método de operación de un negocio.

La limitación de responsabilidad en un negocio está influida considerablemente por la selección del tipo de organización, la política general de los negocios que conlleva a la protección de los activos personales y del negocio, así como el retiro de los bienes personales del alcance de los acreedores.

El asegurar la continuidad de un negocio esta dado por evitar una liquidación obligada de la empresa si un socio muriese o se retirara; se trata simplemente de crear un negocio duradero. Aun cuando un socio haya convenido en no abandonar la empresa, él tiene el derecho de retirarse en cualquier momento, sujeto a la responsabilidad por el daño causado por su retiro (falta de cumplimiento del contrato). Además, pueden existir fuerzas más allá del control del socio, como son la quiebra o la incapacidad que conducirán a una disolución legal, no importando cuál sea la intención del socio.

Por otra parte, el sistema de concesión básicamente es un convenio en la forma de contrato entre un comerciante independiente (quien recibe la concesión) y la institución (quien concede la concesión). Generalmente, al comerciante se le da el derecho exclusivo de vender los bienes y servicios de quien otorga la concesión en un área geográfica específica. Quien opera la concesión tiene los beneficios del nombre de la compañía, su experiencia, publicidad y fama, además de la ayuda que se proporcionará en áreas relativas a la selección de la ubicación, en el área de finanzas, mercadotecnia, contabilidad y promoción. A cambio, quien recibe la concesión normalmente hace una inversión financiera en el negocio bajo la forma de un enganche para adquirir la concesión, y está de acuerdo en pagar una cierta comisión o porcentaje al concesionario en relación a las ventas.

Sus ventajas se basan en que la inversión de capital requerida es menor de lo normalmente necesitada en un negocio similar, sin concesión, puesto que la ayuda



financiera se obtiene gracias a la compañía concesionaria. El capital de trabajo requerido para la operación del negocio es también reducido debido a la ayuda y orientación que se proporciona por la compañía matriz. El producto o servicio que se ofrece es generalmente bien conocido y probado en el mercado. La aceptación del público ya ha sido obtenida. Una gran cantidad de ayuda administrativa se proporciona por el concesionario. Esto incluye ayuda financiera, contable, de mercadotecnia y de desarrollo del producto.

Sus posibles desventajas tienen que ver con que los honorarios por la concesión, los precios por los accesorios y equipo son adecuados para ser substanciales. Se pierde cierta cantidad de independencia, pues el sistema de concesión corresponde a una cadena grande. A veces es difícil y costoso cancelar un contrato de concesión, especialmente si el nuevo adquirente de la concesión no puede localizarse. Las condiciones locales pueden hacer que las políticas generales de una cadena de concesión sean difíciles de adoptar.

### •Leonardo Rodríguez:

En su libro *Planificación, Organización y Dirección de la Pequeña Empresa*, el profesor Rodríguez asegura que: "el empresario tiene que considerar el tipo de estructura legal bajo la cual va a operar."<sup>53</sup> En términos generales, el autor enuncia las siguientes formas legales<sup>54</sup>:

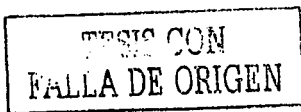
- a)
- b) Sociedades mercantiles colectivas.
- c) Sociedades y Compañías Anónimas (Corporaciones).
- d) Sociedad de responsabilidades limitadas (S.R.L.).
- e) Otras formas legales (por países).

#### *a. Negocio o empresa individual o unipersonal.*

Este es un tipo de empresa de la cual es dueño una sola persona quien es responsable con todos sus bienes o propiedades por cualquier deuda o reclamación. Usualmente el propietario individual debe mantener los libros contables que la ley requiere y estar registrado o inscrito en la agencia gubernamental correspondiente.

<sup>53</sup> Rodríguez, Leonardo, *ob. cit.*, nota 26, p. 99.

<sup>54</sup> *Ibidem*, p. 99-106.



El operar la empresa bajo esta forma lleva implícito beneficios. Desde el punto de vista legal este tipo de negocio se crea y se liquida fácilmente. Cuenta con unidad de bando y de acción. Conlleva la flexibilidad por parte del empresario. Además, tiene un mínimo de regulaciones a las que hay que hacerle frente.

Como desventajas que se deben considerar es que el empresario tiene responsabilidad ilimitada. También tiene limitaciones en el volumen y cantidad de capital. Puede haber falta de continuidad en caso de deceso o incapacidad del dueño.

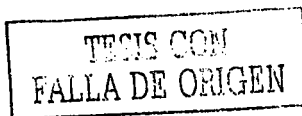
#### *b. Sociedades mercantiles colectivas*

Es un tipo de organización que surge cuando dos o más individuos se juntan y deciden combinar recursos (trabajo y talento). El nombre legal de este tipo de empresa varía en algo según el país donde opere. En Venezuela existen dos tipos, la Sociedad en Nombre Colectivo y la Sociedad en Comandita. En Perú existe la llamada Sociedad Colectiva y la Sociedad Civil, diferenciándose la Civil de la Colectiva principalmente en que la Civil no tiene que ser establecida con el objetivo de participar en actividades comerciales y en que el acuerdo de constitución de la entidad es inscripto en un Registro Civil en vez del Registro Mercantil. En México existe la Sociedad en Nombre Colectivo y la Sociedad en Comandita Simple. En Colombia y los países de Centro América se encuentran Sociedades Colectivas y la Sociedad en Comandita.

El elemento principal que distingue a la Sociedad Colectiva es que todos los socios tienen responsabilidad ilimitada. El acuerdo inicial de los socios creando la entidad usualmente es conocido como Escritura de Constitución bien sea de Sociedad Colectiva, o en Comandita, el cual tiene que ser inscrito en el registro correspondiente.

Este tipo de organización legal tiene una serie de ventajas tales como: una combinación de recursos, trabajo o talento, que permite a la sociedad competir más favorablemente en el mercado. El tipo de organización es relativamente simple y de un alto grado de equidad. Además, tiene división del trabajo y de la administración de la empresa y un mínimo de regulaciones y de impuestos.

Entre las desventajas más notables de este tipo de organización legal es que tiene responsabilidad ilimitada. La muerte de algún socio produce la disolución de la Sociedad automáticamente. Tiene dificultad en mantener buenas relaciones entre los socios. Cada



socio es responsable por los actos de cada uno de los otros socios. Hay problemas potenciales en el momento de liquidar la sociedad.

### *c. Sociedades y Compañías Anónimas (Corporaciones).*

Es una entidad que se forma por acciones, con responsabilidad circunscrita al capital que éstas representan y, como tal, se consideran una persona jurídica con plena capacidad para realizar transacciones de negocio, contratar, tener título de propiedad real y establecer demandas. Su proceso de formación es más complejo que el de la formación de los otros tipos de organizaciones legales. La cantidad mínima de personas que se requieren como accionistas varía de país en país. En todo caso, el procedimiento y los pasos requeridos para la formación está regulado por las leyes.

La característica que distingue a la sociedad anónima es la limitación de la responsabilidad de los accionistas.

En los países de Centro América el nombre genérico de este tipo de organización es Sociedad Anónima, empleándose también las siglas S.A. En la República Dominicana es C.xA. (Compañía por Acciones). En Venezuela tenemos la Compañía Anónima (C.A.) o Sociedad Anónima (S.A.) y en Brasil, Perú, Colombia, y Argentina la llamada Sociedad Anónima. En México existe la Sociedad Anónima (S.A.) con su forma de Capital Variable (S.A. de C.V.).

Posee una serie de ventajas excepcionales que hacen de ella, un tipo de organización legal muy común. Entre ellas se puede mencionar las siguientes: la corporación se constituye como una entidad legal con personalidad independiente de la de los accionistas; la responsabilidad de los accionistas está limitada a su inversión en la compra de las acciones; la continuidad de la vida de la empresa está asegurada, ya que la muerte o incapacidad de alguno de los accionistas no determina la disolución legal de la organización; la posibilidad de obtener recursos adicionales por medio de venta de acciones al público se hace factible; la facilidad con que se transfiere la propiedad de las acciones hace que éstas sean vendibles fácilmente sin necesidad de costosos trámites legales.

Entre sus desventajas se puede señalar las siguientes: los requisitos legales y formales que hay que cumplir para la constitución de la empresa, y la posterior operación de la misma; la difícil situación en que quedan colocados los accionistas minoritarios



cuando otro grupo con mayoría de acciones adquiere el control de la compañía.

*d. La Sociedad de Responsabilidades Limitadas. (S.R.L.)*

Es un tipo de entidad legal que posee las características de la Sociedad Anónima y la de la Sociedad Colectiva. Tiene personalidad jurídica y por lo tanto capacidad para realizar negocios, poseer título de bienes raíces, entrar en contratos, demandar y ser demandada. Se encuentra en los países centroamericanos, y en México, Venezuela, Colombia, Argentina y Perú. Las características específicas varían de país a país.

*e. Otras formas legales.*

Existen otras formas legales que se mencionarán brevemente a continuación: Sociedad Mixta, Sociedad Anónima con Mayoría de Capital Estatal y Agencia en **Argentina**; Asociación en Participación y Sociedad Civil en **Perú**; Asociación de Cuentas en Participación, Sociedad de Capitalización, Cooperativas en **Colombia**; Asociación en Participación; Sociedad Cooperativa, Sociedad en Comandita por Acciones en **México**; Corporación, Sociedades Comanditarias, Sociedad Regular Colectiva y Sociedad en Comandita en **Puerto Rico**; Propietario Individual, Sociedad Colectiva (Partnership) y la Corporación (Incorporation) en **Estados Unidos de Norte América**; Sucursal y Asociación en Participación en **Venezuela**.

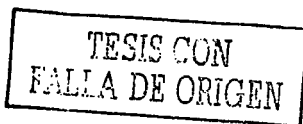
*\* Algunas aportaciones sobre las formas legales:*

De lo antes expuesto se desprenden las siguientes consideraciones:

Existen gran relación entre las necesidades individuales y las variaciones que se producen en los negocios, (sobre todo en relación a sus objetivos y/o metas). La selección del tipo de organización para llevar a cabo las operaciones de una empresa, debe responder a las necesidades de cada situación en particular y de sus participantes.

Las características de las diversas formas legales de la organización de los negocios se determinan por las leyes estatales de cada país o territorio y varían de país a país. Antes de adoptar la forma de organización de un negocio resulta conveniente consultar con un abogado.

Debe atenderse con detenimiento a:





- a) A la limitación de responsabilidad personal de los participantes.
- b) La protección de los activos (personales y del negocio).
- c) El retiro de los bienes personales del alcance de los acreedores.
- d) La continuidad de la existencia del negocio
- e) La libertad de la administración y el control.
- f) La disponibilidad del capital( según se necesita).
- g) El costo relativo de las operaciones a través de las diversas formas legales.

No obstante, se puede considerar que basado en la definición de PYME enunciada, se requiere homogeneizar el tipo de forma legal de acuerdo a la dimensión o tamaño de la empresa y tomando en cuenta el alcance o proyección del negocio bajo la fórmula de **empresario social**.

Al respecto, se pretende exponer una idea que valore la estructura de la pequeña y mediana empresa como Sociedades Personalistas (sobre todo la micro o familiar) y como Sociedades Mercantiles de responsabilidad limitada (sobre todo la S.R.L. o la S.A. de manera excepcional) para el resto de los negocios.

### **2.3) Su contextualización:**

#### **a. La globalización y sus efectos en Latinoamérica.**

En las últimas dos décadas el mundo se ha transformado más rápidamente y con mayor profundidad que en todos los años anteriores al presente siglo. Las ideologías rectoras se están transformando; los sistemas económicos se han colapsado; las formas de participación política y social se están transformando así como los valores, los cuales en muchos casos muestran una transición de lo tradicional a lo moderno y viceversa. Este proceso de cambios, que en muchos casos implica una reorganización, en algunos casos parece más bien de desorganización.

En el esfuerzo por comprender los fenómenos causantes de estos cambios, la organización de sus procesos y las consecuencias derivadas, los científicos sociales, y de manera muy específica los economistas y los estudiosos de la ciencia política, han desarrollado teorías alrededor de una categoría, definitoria de ese tema denominado: *la Globalización*.

Partiendo de que no es el objetivo fundamental del presente trabajo el analizar y teorizar acerca de dicho fenómeno, sino el presentar un marco contextual que sirva de

enlace con el Derecho económico internacional actual; a continuación se abordarán algunos planteamientos derivados de algunas aproximaciones teóricas sobre este "fenómeno" de la globalización, llamada también "*mundialización*".

Para hablar de globalización es necesario retomar algunos elementos del curso histórico de la humanidad, como es el caso de lo relacionado a la modernidad. Pensada por el proyecto Ilustrado, aunque no llamada por ellos así, la modernidad como etapa de cambios fundada en las promesas de bienestar por desarrollo industrial y científico, además de las promesas de igualdad, fraternidad y libertad de la Revolución Francesa, se ha convertido al paso del tiempo en beneficios para la convivencia humana, pero también en amenazas y desafíos. Alrededor del siglo XV, la historia de la humanidad empezó a presentar una serie de cambios concretados en la Revolución Industrial y la Revolución Francesa, movimientos históricos al mismo tiempo fundadores de una nueva sociedad occidental, distinta a la llamada premoderna. Como características generales, y marcando las diferencias con la sociedad feudal, la sociedad moderna presenta: la homogeneización de los productos; la efimerización de las cosas; la intermediación entre el sujeto que produce un objeto y aquel que lo consume, en las relaciones sociales; la condensación del poder en el Estado; importancia de lo abstracto; un carácter expansivo imperialista; una serie de procesos de integración y desintegración de las culturas dominadas; un efecto de imitación en tanto se inició la mimesis de modelos económicos, políticos, y culturales, con sus respectivas resistencias; la sustitución paulatina pero creciente del valor de cambio por el valor de uso.<sup>55</sup>

La modernidad, desde el siglo XV, presentaba sus planes y proyectos a los individuos como vehículos de apoyo y progreso para superarse y desarrollarse, planteándose como la posibilidad del desarrollo humano. Como aduce Andrea Revueltas,

"...Se trata de un proceso de carácter global -de una realidad distinta a las precedentes etapas históricas- en la que lo económico, lo social, lo político y lo cultural se interrelacionan, se interpenetran, avanzan a ritmos desiguales hasta terminar por configurar la moderna sociedad burguesa, el capitalismo y una nueva forma de organización política, el Estado-nación."<sup>56</sup>

---

<sup>55</sup> En contraposición a estas características, la sociedad occidental premoderna presentaba: una gran diversidad cultural; durabilidad de las cosas; relaciones más personales y directas; diferencias y variaciones; importancia de lo concreto.

<sup>56</sup> Andrea Revueltas, "Modernidad y Mundialidad", en Revista *Estudios Filosofía/Historia/Letras*, Num.23, ITAM, invierno 1990. P.120

Como proceso histórico, la modernidad ha traído como resultado una serie de rupturas por una parte, y por la otra, varias continuidades, implicando así una dialéctica de interpenetración, e interrelación, produciendo conflictos, tensiones, contradicciones y estabilidades en las distintas sociedades.

Actualmente, el vocablo modernidad también es utilizado para referirse al curso del presente siglo, resaltando una serie de elementos que lo caracterizan como: a) el desarrollo tecnológico; b) el desarrollo del capitalismo y corrientes neocapitalistas; c) el desarrollo de críticas marxistas y neomarxistas a los puntos anteriores; d) el impacto en la vida social, la cual ha ido perdiendo su espontaneidad, y va siendo controlada, planeada y organizada con el único interés de mantener la “apariciencia” de lo que es la realidad.

Al decir de Andrea Revueltas, la modernidad presenta dos rasgos en sus procesos:

- “1. Su carácter global y acumulativo (desarrollo de técnicas, conocimientos, instrumentos, clases, ideologías, instituciones, etc.)
2. Su carácter expansivo (proceso que se origina en Europa occidental y luego se propaga como forma imperialista por todo el mundo).”<sup>57</sup>

Estos rasgos son la base de la caracterización del mundo actual en el que cada vez más se abren las economías, se asocian, se complementan, aunque en muchos casos sea evidente que el beneficio de dichos procesos sólo involucra a unos cuantos grupos detentores del poder. Como señala Octavio Ianni, “En la época de la globalización, el mundo comenzó a ser taquigrafiado como <aldea global>, <fábrica global>, <tierra patria>, <nave espacial>, <nueva Babel>, y otras expresiones. Son metáforas razonablemente originales que suscitan significados e implicaciones y llenan textos científicos, filosóficos y artísticos.”<sup>58</sup> El análisis de los significados de cada una de estas y otras referentes a la globalización podría ubicarse en términos de la descripción de la actualidad, de los resultados derivados de sus procesos y dinámicas, y en términos también de proponer los posibles giros y cambios que se tendrían que promover para combatir o evitar sus desencantos y trágicas consecuencias.

Analizando a Heinz Dieterich observamos que, desde la postura marxista el fenómeno de la globalización ha sido estudiado, planteando que:

---

<sup>57</sup> *Ibidem*, p.121

<sup>58</sup> Octavio Ianni, *Teorías de la Globalización*, México, Siglo XXI-UNAM, 1996, p. 4

“La legalidad de la expansión de la sociedad burguesa –que hoy día suele conceptualizarse bajo la categoría de globalización– pasó de la acertada intuición filosófica al campo de la investigación científica en la economía política de Marx... Marx diferenciaba en el proceso de globalización del capital dos fases de expansión: la subsunción formal del planeta bajo el capital y la subsunción real. La primera se refería a la mundialización de la esfera de circulación del capital: la constitución y expansión del mercado mundial, a partir del siglo XVI. En esta fase la apropiación del plusproducto global se realiza predominantemente por el comercio, acompañado de la extrema violencia del colonialismo. En cambio, la subsunción real del planeta al capital acontece cuando éste extiende sus intereses productivos (extractivos y, posteriormente, industriales) a todo el globo, integrándolo en un sistema internacional de la división y apropiación del trabajo, cuyo corolario es la globalización de la sociedad burguesa en todas sus facetas.”<sup>59</sup>

De esta manera, los procesos de explotación, la mercantilización de todos los aspectos constitutivos de la realidad, un nuevo proceso de colonización, y por tanto la creación de nuevas formas de detentar y resistir el poder, se expresan en las maneras en que se están dando las relaciones internacionales y en los lugares que ocupa cada región del mundo, y por tanto cada país.

En el campo económico podemos señalar que:

“...es evidente que los países en desarrollo ahora están ofreciendo espacios para la manufactura lucrativa de productos industriales destinados al mercado mundial en escala creciente. Esto se debe a varios factores, entre los cuales destacan los siguientes: ‘Primero, una reserva de mano de obra prácticamente inagotable se volvió disponible en los países en desarrollo en los últimos siglos... Segundo, la división y subdivisión del proceso productivo están ahora tan avanzadas que la mayoría de estas operaciones fragmentadas pueden ser realizadas por un mínimo de cualificación profesional adquirida en poco tiempo... Tercero, el desarrollo de las técnicas de transporte y comunicaciones crea la posibilidad, en muchos casos, de producir mercancías completa o parcialmente en cualquier lugar del mundo; una posibilidad que ya no está influida por factores técnicos, de organización o de costos’.”<sup>60</sup>

Como lo señala Ianni, estos procesos pueden representar la ocurrencia de una “fábrica global” o “fábrica de la sociedad global”. No es posible realizar un análisis

<sup>59</sup> Dieterich S. Heinz, “Globalización y Educación en América Latina”, en SEP/UPN, *Formación Docente, Modernización Educativa y Globalización*, Simposio Internacional, México, septiembre de 1995, p.12

<sup>60</sup> Octavio Ianni, *op. cit.*, nota 58, p.7

detallado de la teoría económica que ha abordado los fenómenos señalados pero si queremos enfatizar en la necesidad de comprender a la globalización como un proceso multifactorial, resaltando la importancia de los aspectos de orden económico en su conformación y en la creación de posibles alternativas.

La constitución de los Estados-nación en la modernidad también es un elemento de gran importancia en el dinamismo de la globalización. Una serie de vínculos, conexiones, puntos de confluencia y de complementación del Estado-nación de diferentes países, se viene presentando principalmente después de la Segunda Guerra Mundial. En este contexto se propone la idea de "economías mundo", en las obras de Braudel y de Wallerstein. De acuerdo con el primer autor, la economía mundial "...se entiende como la economía del mundo globalmente considerado, 'el mercado de todo el universo',... Por economía mundo, (...) entiendo la economía de una porción de nuestro planeta solamente, desde que forma un todo económico".<sup>61</sup> Cada Estado-nación se haya vinculado en este mundo global con otros Estados-nación configurando interdependencias, muchas de las cuales limitan la soberanía de algunos de ellos, y expanden la de otros. Como dice Wallerstein:

...la superestructura de la economía-mundo capitalista es un sistema de estados interdependientes, sistema en el cual las estructuras políticas denominadas 'estados soberanos' son legitimadas y delimitadas. Lejos de significar total autonomía decisoria, el término 'soberanía' implica en la realidad una autonomía formal, combinada con las limitaciones reales de esta autonomía, lo cual no es puesto en práctica simultáneamente por las reglas explícitas e implícitas del sistema de estados interdependientes y el poder de otros estados del sistema. Ningún Estado en el sistema, ni siquiera el más poderoso en un momento dado, es totalmente autónomo, pero obviamente algunos disfrutan de mayor autonomía que otros.<sup>62</sup>

De lo anterior, podemos afirmar que también elementos políticos se encuentran inmersos en esta discusión. Incluso si lo pensamos en el sentido que plantea Edmundo Hernández-Vela al señalar las diferencias en el desarrollo mundial del norte y el sur.

Esta autor dice que "La relación Norte-Sur es una cuestión eminentemente política, a pesar de su apariencia económica, porque la división capitalista de países en ricos y pobres, desarrollados y subdesarrollados, avanzados y postergados, implica la iniqua

---

<sup>61</sup> *Ibidem*, p.15

<sup>62</sup> *Ibidem*, p.21

institucionalización de la explotación internacional.”<sup>63</sup> La confluencia de elementos económicos y políticos en el estado de cosas actual mundial nos llevan a la necesidad de observar y estudiar los fenómenos de manera interdisciplinaria, inclinándonos también a abordar todas las áreas de las relaciones humanas, afectadas en mayor o menor medida por dichos sucesos.

Como lo señala Heinz Dieterich “La relación entre el Estado-nacional y la creciente autonomía del mercado mundial; las implicaciones de la desproporción entre el capital productivo y el especulativo; las implicaciones todavía nebulosas de las nuevas tecnologías de los multimedia y el significado de un desempleo mundial del 30 por ciento de la población económicamente activa, son algunos de los parámetros no integrados de manera apropiada a una cosmovisión a la altura del cambio que vivimos.”<sup>64</sup>

En un intento por comprender el problema actual de la globalización, Samir Amir propone como base de la discusión, los elementos nuevos en el sistema mundial: “1) el deterioro de la nación-estado centralizada y la subsiguiente desaparición del vínculo entre la esfera de la reproducción y la acumulación y la del control político y social, que hasta ahora había sido determinado precisamente por las fronteras de esta nación-estado centralizada”; y 2) “la caducidad del contraste entre regiones centrales industrializadas y regiones periféricas no industrializadas, y el surgimiento de nuevas dimensiones de polarización.”<sup>65</sup>

Así, el lugar que ocupa cada país depende en gran medida de su nivel de producción, en tanto calidad para competir en el mercado mundial. A esto debemos añadir que las posibilidades de producir con calidad, de incrementar la producción aprovechando el desarrollo tecnológico y de negociar en condiciones equitativas el intercambio de los productos depende no sólo de las políticas económicas que se implementen para ello en cada país, sino también de los juegos de poder detentados en los organismos internacionales que controlan, reglamentan y dirigen ese mercado mundial, y que al decir de Edmundo

---

<sup>63</sup> Hernández-Vela, Edmundo S., “La problemática política mundial del fin de siglo: la infructuosa expectativa de un nuevo orden mundial”, en Revista *Relaciones Internacionales*, “Crisis, soberanía y globalización en un mundo interdependiente”, No.67, julio-septiembre de 1995. Coordinación de Relaciones internacionales. Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, UNAM.

<sup>64</sup> Dieterich, Heinz. *op. cit.*, nota 59, p.12

<sup>65</sup> Samir Amin, “El futuro de la polarización global”, en Pablo González Casanova y John Saxe-Fernández (coors.), *El mundo actual: situación y alternativas*, México, Siglo XXI-UNAM-Centro de Investigaciones Interdisciplinarias en Ciencias y Humanidades, 1996, p.9

Hernández "...se caracterizan por imponer a los países en desarrollo recetas de todo género, que en su mayor parte ellos mismos no han seguido por no considerarlas convenientes."<sup>66</sup> Es el caso de los organismos como el Fondo Monetario Internacional (FMI), el Banco Mundial (BM), el antiguo Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT), y la nueva Organización Mundial de Comercio (OMC), etcétera.

#### La "globalización" y algunos indicadores:

	Producción mundial 1983=100	Comercio mundial total 1983=100	Comercio mundial de manufacturas 1983=100	Inversión extranjera directa mundial 1983=100
1983	100.0	100.0	100.0	100.0
1984	103.8	105.8	102.8	116.1
1985	107.5	106.2	102.8	119.0
1986	111.3	117.4	125.7	192.5
1987	113.8	137.8	153.3	298.0
1988	118.8	157.0	176.6	367.4
1989	122.5	170.3	188.5	470.6
1990	125.0	192.3	216.4	493.0
1991	123.8	197.5	223.5	392.9
1992	125.0	213.1	244.4	396.9
1993	127.5	212.5	246.7	460.7
1994	131.3	237.7		468.1

Fuente: Gundlach y Nunnenkamp (1996)<sup>67</sup>

Considerando lo anterior, podemos acercarnos a la realidad latinoamericana y el lugar que ocupa en la mundialización. "Al comenzar la década de los noventa..., América Latina se encuentra sumida en su más profunda crisis, complaciendo a sus acreedores, retrocediendo dentro de su economía mundial, excluida de los procesos dinámicos de inversión, comercio y avance tecnológico, cada vez más dependiente de una potencia que a su vez pierde terreno en la competencia internacional..."<sup>68</sup> Como países periféricos, los países de América Latina se han visto involucrados en el proceso de la mundialización y sus resultados señalan el fracaso de las políticas económicas globalizantes, tanto en el ámbito económico, como en el político, y por tanto sociocultural.

El efecto debilitante de la expansión de capital transnacional sobre la capacidad de autodeterminación nacional es más notable en los países

<sup>66</sup> Hernández-Vela, Edmundo, Sahagún, ob. cit. Nota 63, p.73

<sup>67</sup> Documento aportado por García Caroli, Andrés, *Globalización - MERCOSUR: Estrategias para PyMES*, artículo publicado en <http://www.gestiopolis.com>, Noviembre 2002.

<sup>68</sup> Martínez, Osvaldo. "Neoliberalismo y Crisis en América Latina", en Heinz Dieterich Steffan, (ed), Neoliberalismo. Reforma y Revolución en América Latina, México, Ed. Nuestro Tiempo, 1996. p.17

del Tercer Mundo que constituyen el eslabón más endeble en la cadena de explotación planetaria y en la jerarquía de poder internacional. De hecho, la erosión de su potestad alcanza ya tal dimensión que puede afirmarse positivamente que su gobernabilidad ha sido expropiada sustancialmente y depositada en los centros de poder internacionales. Dentro del abanico de imposiciones que esto implica, se encuentran varias de gran trascendencia para los procesos culturales y educativos.<sup>69</sup>

En un estudio del Banco Mundial se menciona entre los obstáculos al desarrollo en América Latina: la alta concentración del ingreso que afecta negativamente la tasa de ahorro nacional.<sup>70</sup> Esa gran concentración del ingreso uno más de los problemas provocado por las estrategias, fundamentalmente neoliberales implementadas en el mundo, como parte de la globalización, tanto en países desarrollados como en los llamados en vías de desarrollo. En el siguiente apartado abordaremos más específicamente la forma en que la ideología y política económica neoliberal ha impactado el desarrollo de Latinoamérica.

Se pueden hacer algunas consideraciones sobre el neoliberalismo como una de las ideologías presentes en el proceso de la globalización. Como proceso de continuidades y rupturas, de composiciones y fragmentaciones, la globalización, fenómeno mundial, ha traído como consecuencia, al decir de Osvaldo Martínez "la exclusión de América Latina, a su consolidación como región al margen de las corrientes dinámicas de comercio, inversión, préstamos, tecnología, como región que no puede -a diferencia de otros momentos históricos-, mirar hacia el exterior con la esperanza de recibir impulsos, y que va quedando fuera de las grandes áreas de integración que se forman en correspondencia con aquellas corrientes."<sup>71</sup>

Este planteamiento, básico y sustentable de la globalización mundial se ha entendido como una ideología que reafirma la preeminencia del mercado y de la libre competencia, de lo cual se pueden derivar algunas tesis y políticas económicas y sociales presentadas como benéficas, y promovidas por los organismos internacionales que regulan la economía mundial (Banco Interamericano de Desarrollo, Fondo Monetario Internacional, Banco Mundial, Organización Mundial de Comercio entre otros).

En lo económico se postula la reforma estructural de la propiedad agraria e industrial, la reconversión de la planta productiva y la flexibilización d

<sup>69</sup> Dieterich, Heinz, *op. cit.*, nota 59, p.14

<sup>70</sup> Ver *La Jornada*, 28 de septiembre de 1994

<sup>71</sup> *Ibidem*. P.22



ellos mercados de trabajo, de capitales, de tecnología, de patentes, investigación e información. Se promueve la privatización de las empresas y los servicios, la supresión del Estado benefactor y el fortalecimiento del capital privado, así como la reorientación de la economía en función del mercado internacional, el aliento a las exportaciones, la apertura al capital extranjero y la internacionalización del mercado interno.<sup>72</sup>

Priorizando la racionalidad del capital sobre el bienestar de las personas el neoliberalismo busca legitimar su propuesta argumentado que a la larga la colectividad y su calidad de vida, junto con el bienestar personal se verán agraciados por la distribución de las ganancias. Además, debemos tomar en cuenta que el neoliberalismo, promueve sus estrategias económicas, políticas y sociales basadas en una ideología que pudiéramos caracterizar como individualista, en la que se enfatiza el papel de los individuos, como entes aislados, y se minimiza, incluso se niega, el papel de la sociedad en su conjunto, y por tanto de sus instituciones. Como lo señala Osvaldo Martínez:

Los entusiastas del monetarismo sostienen que el éxito no ha sido alcanzado porque todavía no se aplica la política con la necesaria pureza, porque persisten todavía resabios estatizantez y populistas que hay que barrer. Y más allá de la política monetarista hay una completa ideología con un proyecto que abarca la sociedad, la vida familiar y hasta el matrimonio sobre la base de un feroz individualismo. La sociedad no está constituida, según este proyecto, por agregados sociales como son las clases, los grupos, etc., sino por individuos. A partir de aquí, todo absolutamente es atendido en términos de mercado (oferta-demanda) y a todo se le puede aplicar el análisis de costo-beneficio. El Estado debe ser minimizado porque distorsiona la elección individual sobre qué hacer con el ingreso, distorsiona también con sus inversiones la libre e individual elección en el mercado de trabajo y distorsiona los estímulos individuales al imponer tributos para sostener sus gastos excesivos.<sup>73</sup>

Como doctrina económica lleva implícitas valoraciones filosóficas que están permeando y por tanto, afectando la organización social, consecuentemente, las funciones del Estado, y la constitución de los valores de las personas. "...Propugna... una manera de

---

<sup>72</sup> Latapí, Pablo. "La modernización educativa en el contexto neoliberal", en SEP/UPN, *Formación docente, modernización educativa y globalización*, Simposio Internacional, México, septiembre de 1995, p.64

<sup>73</sup> Martínez, Osvaldo, *ob. cit.*, nota 14, p.33

educar y de organizar la educación, coherente con sus postulados"<sup>74</sup>, en aras de lograr sus objetivos.

El neoliberalismo económico... tuvo grandes logros innegables, como el control de los procesos inflacionarios generalizados en los setenta, la generación de ciclos económicos ascendentes muy prolongados y una reanimación muy extendida de los sistemas de libre mercado.

Sin embargo, como lo señala Victor M. Bernal Sahagún,<sup>75</sup>

... Al parecer, las fallidas experiencias 'latinoamericanistas' del Mercomún Centroamericano, la ALALC, ALPRO, el tristemente célebre pacto Andino, (como se recordará, en parte fracasado, merced a la intervención de un complejo juego de mezquindades entre las firmas automovilísticas, químicas, farmacéuticas, y demás compañías transnacionales con apetitos de dominio sobre sus competidores en la región), al cual le dio la puntilla el gobierno pinochetista a mediados de los sesenta, no han enseñado mucho a los propugnadores latinoamericanos del nuevo proyecto 'integrador', fomentado por la administración estadounidense.

No se debe dejar de mencionar, que aunque hay evidencias de tasas elevadas de crecimiento del Producto Interno Bruto en Chile, mismas que han sido explicadas a partir del "éxito del neoliberalismo" en ese país, hay otros datos que traen a las discusiones actuales señales de que esas explicaciones responden más bien a la defensa a ultranza de dogmas neoliberales y de propuestas orientadas al crecimiento y fortalecimiento de minorías.<sup>76</sup>

Por otra parte, la ideología neoliberal, con su base filosófica individualista acerca de que la capacidad del ser humano determina su posibilidad de vivir en la globalización, no puede ser aplicada en los países en vías desarrollados. La convivencia social en los países como los latinoamericanos está atravesada por redes de significados culturales, por tradiciones y creencias históricas que le dan sentido a dicha convivencia, y a su vez, delimitan las relaciones sociales de cada sociedad latinoamericana. Ignorando las

---

<sup>74</sup> Latapi, Pablo, *op. cit.*, nota 72.

<sup>75</sup> Bernal Sahagún, Víctor M., "Regionalización Transnacional y Bloques económicos: la perspectiva latinoamericana", en Carmona de la Peña, Fernando (coord.), *América Latina: crisis y globalización*, México, UNAM, Instituto de Investigaciones Económicas, Tomo I, 1993, p. 35

<sup>76</sup> Para conocer más sobre este caso ver, Victor Manuel Figueroa, "¿Seguir la experiencia chilena en México?", en Revista *Economía Informa, Opinión, Debate, Análisis*, Num.243, noviembre 1995. Facultad de Economía, UNAM.

características de nuestras culturas y nuestra historia, el neoliberalismo se implanta presentándose como un ataque totalitario a la individualidad del sujeto. Si, de por sí, en los países desarrollados ha provocado efectos negativos, es evidente que en América Latina, la filosofía y política económica neoliberal traiga consigo serios problemas. Según Federico Reyes Heróles "...Las consecuencias sociales negativas, que las hubo y de gran impacto, comienzan apenas a pasar su factura en situaciones tan dramáticas como el desplome del sistema educativo estadounidense o la acentuación de las diferencias en el ingreso tanto en Estados Unidos como en Inglaterra."<sup>77</sup>

Actualmente observamos que tanto en países en vías de desarrollo como en los desarrollados, se presentan personas, grupos, movimientos sociales que tratan cada vez más, de dar a conocer las consecuencias negativas de los procesos de globalización, tanto en el ámbito económico como en el político y sociocultural. Un ejemplo de ello es el trabajo de Angela Davis, en los Estados Unidos. Feminista y luchadora social en contra del racismo y por los derechos civiles de las minorías en ese país, declara hoy en día que "la globalización del capitalismo ha creado una serie de fenómenos que están aunados al crecimiento de la pobreza de personas sin hogar y al recrudecimiento de racismo".<sup>78</sup>

Los países en desarrollo componen ahora más que nunca un débil, y fragmentado conjunto que se caracteriza por la sistemática e intensa explotación de sus recursos humanos y naturales por parte de los países industrializados. La gran deuda externa que implica su servidumbre permanente, así como la mundialización de la pobreza e incluso de la miseria extrema, producida por las políticas neoliberales de sus antiguas y nuevas ciudades, y los puntos de partida de emigraciones masivas de individuos en busca de mejores condiciones de vida o crudamente, de la sobrevivencia misma. Respecto a los efectos en las sociedades latinoamericanas Fidel Castro señaló que,

...lo ven todos los días, a todas horas, en el desempleo creciente, en la pobreza creciente, en la falta de recursos para la educación, en la falta de recursos para la salud pública, en la falta de recursos para la atención a los problemas sociales, en la falta de recursos para la solución de problemas gravísimos en este hemisferio como la vivienda, el crecimiento de la

---

<sup>77</sup> Reyes Heróles, Federico, *El Poder. La democracia difícil*, México, Grijalbo, 1991, p.239

<sup>78</sup> Ver periódico *Gramma*, Cuba, martes 8 de julio de 1997, p.4

marginalidad y, con ella, de los barrios marginales en todas las ciudades de nuestros países.<sup>79</sup>

En todo este panorama mundial no sólo las regiones, los países, los Estados, las sociedades y las instituciones. Debemos considerar que, constituidos y constituyentes de los flujos de la vida mundial y las instancias involucradas en esas dinámicas, se encuentran los individuos, quienes están inmersos en un proceso con dos sentidos: uno, la ineludible globalización que ha afectado desde las decisiones de índole nacional hasta el ámbito de la vida cotidiana; el desarrollo de la informática, la robótica, la telemática y la biotecnología han abierto un cambio total en muchas concepciones y en diversas prácticas sociales. Aunque al mismo tiempo, otro sentido es la respuesta ante la globalización que tiende a borrar diferencias, esterilizar espacios y destruir la diversidad de formas de producción, consumo y culturas, genera una tendencia contraria que consiste en un regreso hacia la comunidad.

El impacto de la globalización en cuanto a los problemas que ha generado en diversas sociedades, especialmente en las menos desarrolladas económica y tecnológicamente hablando, se está viviendo con mayor crudeza en determinadas zonas del globo terráqueo, y especialmente en grupos sociales vulnerables.

No obstante, las oportunidades están allí. En condiciones apropiadas, este fenómeno ofrece posibilidades extraordinarias de progreso en términos de organización, eficacia, productividad, difusión de los conocimientos, mejora del nivel de vida y acercamiento entre los hombres. En suma, puede contribuir a que se produzca en un contexto mundial un crecimiento más fuerte, mejor equilibrado y más propicio para el desarrollo de los países pobres.

El proceso de «globalización» plantea la oportunidad de mejorar las condiciones de acceso a mercados que anteriormente se hallaban más fragmentados. Los flujos de información, tecnología y capital de cartera han sido los que más han incrementado su movilidad y, por consiguiente, constituyen los mercados donde más han mejorado las condiciones de acceso para economías con menor capacidad relativa de generación endógena. Sin embargo, las condiciones para aprovechar estas oportunidades está

---

<sup>79</sup> Fidel Castro, *“La conciencia se va convirtiendo en acción”*, en Dieterich S., Heinz (edit.), *Neoliberalismo*,

heterogéneamente distribuidas entre países. Un aspecto central, por consiguiente, reside en identificar los atributos que mejoran dicha capacidad y permiten revertir los aspectos negativos heredados de comportamientos pasados.

La notable reducción de los costos del transporte y las comunicaciones ha facilitado la división del proceso productivo, permitiendo la participación de un mayor número de localizaciones geográficas según las ventajas que cada una aporta a la cadena de valor agregado. Este hecho ha ampliado las oportunidades para que economías individuales participen más activamente de las redes internacionales de producción administradas por las grandes compañías multinacionales.

El proceso de «globalización» también crea nuevas oportunidades en tanto incrementa la competencia, sienta las bases para el establecimiento de nuevas alianzas empresariales y societales que contribuyan a la desarticulación de los oligopolios establecidos.

Pero, un hecho "amenaza" y salta a la vista: la heterogeneidad de un fenómeno que se aplica a los bienes, servicios, capitales y, de manera bastante desigual, a los hombres. Todo transcurre como si de alguna manera la globalización estuviera aún deshabitada. Sus peligros —particularmente sociales— están latentes porque las fuerzas centrífugas de la economía global destruyen los lazos de solidaridad entre los ciudadanos, enriquecen aún más a los mejor calificados a la vez que condenan a los demás al empeoramiento de su nivel de vida, particularmente a quienes detentan un empleo de producción o de servicio de carácter personal, condenado a una mayor precariedad y a remuneraciones más débiles.

Este riesgo de marginamiento de los más pobres se ve aumentado por el hecho de que los países más avanzados tienden a concentrar la asistencia para el desarrollo en los países pobres que menos manifiestan una voluntad de movilizar todos sus recursos para salir adelante por sí mismos. Dos de sus elementos concomitantes son: la presión demográfica y las presiones migratorias masivas.

Agreguemos a este panorama el peligro de que se exacerbén los conflictos comerciales, de que se multipliquen las prácticas económicas ilegales y de que estallen crisis financieras. Bastaría con recordar que, por lo menos en tres ocasiones en los últimos diez años, la economía mundial se ha visto sacudida por el peso del endeudamiento

excesivo, la fluctuación de los tipos de cambio y las olas especulativas. La más reciente, la crisis mexicana de 1995 puso en evidencia los riesgos financieros de la globalización.

#### **b. Marco del Derecho Económico Internacional.**

Hemos visto que la globalización en una de sus perspectivas se manifiesta en la formación de nuevos actores en el escenario internacional actual que “escapan en buena medida al control territorial y político del Estado”<sup>80</sup>. Así pues, “los Estados están insertos en los nuevos ámbitos “globales”, al mismo tiempo que muchos de los espacios que la teoría tradicional de la soberanía les reservaba como objeto de decisiones y regulaciones que escapan a su control soberano”<sup>81</sup>

Es evidente, que el poder normativo del Estado se ha visto “erosionado” por el creciente papel del derecho internacional, de las organizaciones internacionales y de los procesos de integración. Asimismo, nos parece interesante el criterio emitido por estos autores<sup>82</sup> con relación a varias visiones sobre la relación entre globalización y derecho. Así, puede verse:

- como unificación o uniformación del derecho a nivel mundial;
- como relevancia creciente de la coordinación social a través del derecho en todos los países del planeta;
- como proceso de transnacionalización del derecho, en el sentido de que sus mecanismos de creación y aplicación escapan cada vez más al control de los Estados nacionales;
- Como “americanización” del derecho, en el sentido de la difusión mundial de las normas y las prácticas jurídicas de Estados Unidos en ámbitos determinados;
- Como fenómeno reflejo de la globalización económica, que se convierte en el principal motor del *cambio jurídico*.

Todas son visiones que captan y reflejan fenómenos reales dentro de lo que se conoce como “ámbitos jurídicos globalizados o transnacionalizados”<sup>83</sup>, que no necesariamente son únicos y uniformes para todo el planeta, sino que “se constituyen frente al horizonte de la sociedad mundial, es decir, que ... una consecuencia de su existencia es la tendencia paulatina a reconocer la primacía de ellos, ya sea de manera explícita o no, sobre

---

<sup>80</sup> Fix Fierro H. y López Ayllón S., “El impacto de la globalización en la reforma del Estado y el Derecho en América Latina”, en *Estudios de Derecho Internacional Público Núm. 25*, México, UNAM, Instituto Investigaciones Jurídicas, 1997, p. 317

<sup>81</sup> *Idem*.

<sup>82</sup> *Ibidem*, p. 318.

el ordenamiento interno, y a someter los conflictos que derivan de la relación entre ambos a los organismos supranacionales”<sup>84</sup>.

Como consecuencia de lo anterior se advierte la existencia de tres ámbitos con mayor presencia del derecho: los derechos humanos, el derecho ambiental y el derecho de la economía y el comercio internacional (*este último también conocido como Derecho Económico o Derecho comercial internacional que analizaremos con más detalle por ser el de mayor incidencia en nuestro trabajo de investigación*).

Algunas de las consecuencias de la “globalización” de la economía pueden analizarse a partir de su relación con el cambio de los modelos de desarrollo y de comercio de los países de América Latina y el impacto del mismo en el ámbito jurídico.

Es así, que aparece la idea de una integración jurídica en materia económica que se ha traducido igualmente en la creación de organismos y acuerdos regionales, ... “y cuyas consecuencias en la formación y aplicación de las normas jurídicas internas apenas comienza a ser objeto de estudio”<sup>85</sup>

Comienza a hablarse con mayor fuerza de un Derecho Económico o Comercial de acuerdo con una gran diversidad de prácticas nacionales que interfieren en la competitividad internacional. Asimismo, como disciplina que instrumenta y hace posibles las políticas públicas del Estado en el contexto de la globalización actual, este Derecho establece nuevos paradigmas de gran utilidad para las economías de los países latinoamericanos debido a la variación del papel del Estado nacional. Sin embargo, se debe considerar que los pilares de este Estado se han debilitado porque:

- a) las empresas públicas ya no son la fuente del dinamismo de la economía;
- b) el sector financiero ya no es un gran ente estatal central, sino un escenario privado y competido interdependiente y exógeno;
- c) el proteccionismo articulado por el Estado ha sido sustituido por una política de comercio internacional cada vez más abierta y desregulada;
- d) los criterios de planificación indicativa vigentes entre los años 40 y 60, han cedido el paso al mercado como el elemento central de fijación de los precios, la decisión de las inversiones y la remuneración de los factores productivos.<sup>86</sup>

---

<sup>84</sup> *Idem*.

<sup>85</sup> *Idem*.

<sup>85</sup> *Ibidem*, p. 321.

<sup>86</sup> Boeninger Edgardo, “El papel del Estado en América Latina”, en obra colectiva *Estado y Economía en América Latina*, México, Porrúa, 1999, p. 80.

En esa transición del Estado, con sus nuevas regulaciones y funciones de intermediación y coordinación de grupos de interés con las nuevas corrientes de los procesos de la globalización, el Derecho económico ha sufrido cambios y adecuaciones.

Sin embargo, el dinamismo que vive el contexto económico que se ha acelerado como resultado del nuevo enfoque de globalización e internacionalización de la economía mundial, permite que actualmente se reconozcan varias tendencias como señala el Dr. Witker<sup>87</sup>:

- ❑ *Un entorno internacional más incierto, complejo, competitivo y desafiante.*
- ❑ *El agotamiento de los modelos de crecimiento económicos cerrados y protegidos.*
- ❑ *Una mayor diferenciación social, económica y política en la sociedad.*
- ❑ *Mutaciones en el comportamiento económico y político de los agentes, cambios en las prácticas y modos de producción, etc.*
- ❑ *Nuevas demandas económicas, sociales y políticas de los distintos grupos sociales y crecientes restricciones financieras, tecnológicas y comerciales para atenderlas.*
- ❑ *Profunda heterogeneidad productiva.*
- ❑ *Una brecha institucional que surge de las contradicciones entre las estructuras institucionales prevalecientes y las prácticas, conductas y transformaciones productivas emergentes.*
- ❑ *Megatendencias.*
- ❑ *El surgimiento de nuevas y más complejas formas de organización económica y social.*

En este contexto, aparece la regulación económica como un cuerpo de normas jurídicas que limitan, estimulan, fomentan, inducen, imponen y sancionan conductas económicas específicas creadas para proteger determinados valores colectivos, sociales, públicos o de interés general. Así se va configurando la imposición de las metas de producción a los agentes: qué, cómo, y para quién producir.

Una consecuencia importante de los modelos neoliberales extendidos en Latinoamérica es que los Estados se han ido retirando como productores directos de bienes y servicios como una estrategia de modificación de las relaciones entre el Estado y el mercado. Ahora se prioriza la relación mercado-Estado dando como resultado el cambio de los contenidos y formas del Derecho económico.

---

<sup>87</sup> Witker Jorge, *Derecho de la competencia en América. Canadá, Chile, Estados Unidos y México*, Santiago de Chile, Fondo de Cultura Económica, 2000, Sección de Obras de Política y Derecho, p. 33-34



Los procesos de cambio señalados con sus respectivas políticas de ajuste y de cambio estructural, demandan poner mayor atención en el análisis y el debate del papel de las instituciones, particularmente en los procesos de privatización y desregulación, factores fundamentales en la globalización.

Lo cierto es que en la actualidad no existen formas de privatización únicas para cada país porque las realidades sociales, políticas, culturales y económicas son diferentes. Hablar de privatizar, en un sentido amplio,

comprende un conjunto de decisiones que van más allá de la transferencia de la propiedad o el control de actividades públicas al sector privado de la economía, e incluye la asimilación de la actividad de la empresa pública con la de la privada, la desregulación o eliminación de las trabas legales que impiden la entrada en el mercado de empresas privadas que puedan concurrir con las públicas, la prestación privada de bienes y servicios públicos y el fomento del denominado capitalismo popular.<sup>88</sup>

Por otra parte, como condición indispensable en el proceso de privatización se habla de desregulación para facilitar la competencia y eliminar así barreras o situaciones monopólicas, lo que significa la posibilidad de una mayor competencia entre las empresas, como uno de los principales agentes del cambio económico.

Es un hecho, que la empresa y su transformación es un fenómeno constante en el mundo de hoy. Si bien su caracterización se basa en que es una organización lucrativa de personal, más capital, más trabajo, no hay un reconocimiento expreso desde el punto de vista legal. Al decir de Jorge Witker<sup>89</sup>, "En la actualidad, cuando la empresa es el centro de la globalización económica, no cabe duda que se hace necesario crear una regulación completa y moderna en nuestro derecho mercantil o empresarial."

Es muy clara la idea de considerar varias vertientes en la clasificación empresarial (tal como lo hemos comentado en el capítulo anterior), pero resalta a la vista, por su incidencia directa, la que lo clasifica en Empresa individual o familiar y Empresa colectiva, societaria o jurídica, entendiéndose en ambos casos que dependerá del número de socios que la administran y crean, así como de la forma de operación y el desarrollo de su actividad.

---

<sup>88</sup> *Ibidem*, p. 34-35

<sup>89</sup> Witker, Jorge, *Introducción al Derecho Económico*, 5ª. ed., México, Mc Graw Hill, 2003, p.36

No obstante a esto, es posible detectar en el mundo actual un sinnúmero de elementos que impulsan a la empresa en su desarrollo, tales como: la profesionalización de la actividad del *management*, la tecnificación creciente de los negocios y la internacionalización de los mercados entre otros.

Es en este contexto, donde encontramos como aspectos relevantes,... “la mutación permanente que existe entre las empresas globales o transnacionales que, al operar en diversos sistemas legales, buscan maximizar utilidades vía un manejo planetario de los tributos, tasas de cambio y regulaciones de política comercial.”<sup>90</sup> Es decir, que funciona como práctica común de la era de la globalización esta especie de *asociación internacional empresarial*, donde se presentan variantes disímiles que van desde poder transferir o no los recursos y participar o no en la estructura de propiedad de la empresa.

En síntesis, aquí se asume una variedad de formas y tipologías que hace que las legislaciones de los países “enfrenten verdaderos rompecabezas jurídicos...”<sup>91</sup> para identificar diversos aspectos normativos.

Tal como lo expresa Eduardo White:<sup>92</sup>

En realidad el derecho de las empresas multinacionales es una de las fuentes, probablemente, la más prolifera y dinámica, del derecho económico internacional, más aún, este último comienza a adquirir su verdadera fisonomía luego de la revolución industrial, cuando los nuevos sistemas de producción en masa y la correspondiente concentración de factores productivos mediante nuevas formas de concentración industrial –las empresas– se proyecta fuera de las fronteras nacionales.

Esto significa, desde el punto de vista legal, ver a la empresa transnacional como un conjunto de sociedades que funcionan al mismo tiempo en varios países, y por ende, sometidas a leyes y jurisdicciones nacionales distintas, aunque con la existencia de la unión vertical de control entre “casa o sociedad matriz” y las filiales que normalmente, está expresado a través de un control de propiedad por capital accionario. Ésta problemática podría armonizarse con la práctica de un instrumento contractual de índole societario muy semejante en la mayoría de las legislaciones y al cuál se le asignan “determinadas características comunes estratégicas; la personalidad jurídica, la limitación de

---

<sup>90</sup> *Ibidem*, p. 38.

<sup>91</sup> *Ibidem*, p. 39

<sup>92</sup> White, Eduardo, *Las empresas multinacionales latinoamericanas*, México, Fondo de Cultura Económica, 1982, citado por Witker, Jorge, *op. cit.* nota 89, p. 39

responsabilidad de los socios, la continuidad de su existencia... y el principio según el cual una sociedad puede ser socia de otra, dondequiera se encuentren localizadas"<sup>93</sup>

Unido a esto, se suman cambios productivos tanto internos como externos que rebasan nuestra cultura empresarial y productiva.

Es así que, sólo organizaciones empresariales, entre ellas las PYME, que posean una capacidad de adaptación y flexibilidad para dar respuesta a estos cambios, podrán sobrevivir en los mercados globales con un acelerado cambio tecnológico y productivo. Pero ¿Cuál es el contexto de la PYME en Latinoamérica? ¿Cuál es el impacto de los procesos de globalización neoliberal en la PYME latinoamericana? ¿cómo los vive la PYME latinoamericana?

---

<sup>93</sup> Colaiaacovo, Juan Luis *et al.*, *Joint ventures*, Buenos Aires, Machi, 1992 (citado por Witker, *op. cit.*, nota 89, p. 40

### **Capítulo III- Las PYME: una revisión comparativa en países latinoamericanos.**

**Sumario:** 3.1) *Las PYME: proyección e importancia en Latinoamérica.*

3.2) *Objetivos y alcance de la revisión.*

3.3) *Países:*

- a. *Argentina*
- b. *Brasil*
- c. *Chile*
- d. *Colombia*
- e. *Otros países.*

3.4) *Algunas consideraciones.*

#### **3.1) Las PYME: proyección e importancia en Latinoamérica.**

Con el fenómeno de la globalización o mundialización económica actual surgen otras rupturas institucionales importantes, pero dentro de ellas se destacan el estudio de cuatro como conceptos básicos internacionales: la regionalización, la internacionalización, la integración y el multilateralismo. Es precisamente, en Latinoamérica donde en los últimos años las tendencias integracionistas y de regionalización transitan por caminos semejantes: por un lado el regionalismo expresado bajo esquemas de cooperación económica y política donde es dable identificar zonas de libre comercio, uniones aduaneras y mercados comunes; y por otro el grado de integración que es determinado por los compromisos nacionales al firmarse los acuerdos y que van desde tendencias "...de perfil mercantilista y privatista,...a características más publicistas y solidarias."<sup>1</sup>

Con base en estas premisas, los países latinoamericanos han ajustado, estructuralmente hablando, su actividad económica basada en diferentes principios donde se destaca la desincorporación, cada vez mayor, de empresas paraestatales y su correspondiente privatización. Esta nueva dimensión consiste en la necesidad de que el Estado deje de actuar en la economía como un sujeto más del proceso de producción, lo que conlleva al uso de regulaciones que permitan al sector privado ejecutar actividades de índole no sólo socio-económicas, sino también productivas; es decir, el papel del Estado como un instrumento puesto al servicio de las actividades que se encomiendan a la sociedad civil expresada a través de diferentes formas de organización.

---

<sup>1</sup> Witker, Jorge, *Introducción al Derecho Económico*, 5ª. ed., México, Mc Graw Hill, 2003 Witker, Jorge, *Introducción al Derecho Económico*, 5ª. ed., México, Mc Graw Hill, 2003, p. 49

Con estos nuevos elementos aportados, se requieren de instancias organizativas que respondan necesariamente a los cambios atemperados, surgiendo así la idea de que “...causan una revolución asociativa global”<sup>2</sup>. Es en esta área donde se promueve el desarrollo de empresas familiares, micro-empresas y empresas asociativas (todas pueden “englobarse” bajo el término de PYME) como coadyuvantes del gobierno en el proceso de generación de empleos y fortalecimiento del sector informal de la economía.

No es extraño que el desarrollo económico de los países modernos empezara por la pequeña empresa. No podía ser de otra forma. La fragmentación política del momento, el predominio de las pequeñas explotaciones agrarias, la artesanía y la falta de medios de transporte y comunicaciones limitaban forzosamente la dimensión del mercado y, por ende, la de las unidades económicas de producción que en el mismo actuaban. Habría que añadir a estos hechos la escasa o nula tecnología de la época, el analfabetismo organizativo y la falta de impulsos inversores que explican perfectamente lo que para todos es obvio: el predominio de la pequeña y luego de la mediana empresa, un predominio, sin embargo, que no ahogó el progreso económico sino que, por el contrario, lo propició. La realidad es que la PYME han constituido un factor permanentemente presente en las estructuras económicas de los países hoy más desarrollados, tal como brevemente hemos tenido ocasión de repasar. Y es la PYME, la que justifica y da razón de ser a las economías de mercado.

Tiene que suceder así porque el motor de la economía de mercado ha sido, es y será el empresario mediano y pequeño. Sin PYME no existiría el mercado, pues lo que alimenta a los mercados es la existencia de éstas. Y ello no sólo en el caso de los bienes y servicios sino también en el laboral. La propia “demografía” de la PYME es mucho más intensa por razón natural dentro de las unidades pequeñas y medianas que en la categoría de las grandes; éstas se resisten a desaparecer, y caminos encuentran para “ir tratando”, aún cuando las leyes económicas las hayan sentenciado; por otra parte, la creación de nuevas empresas tiene lugar, como es obvio, principalmente dentro de las categorías de las pequeñas y medianas. Si su mortalidad es mucho mayor, también su ritmo de aparición es infinitamente más acusado. Pero de esta forma son ellas las que cumplen una función

---

<sup>2</sup> Valverde Claves, A., “Las organizaciones no gubernamentales ante el nuevo rol del Estado”, *Revista Parlamentaria*, Asamblea Legislativa de Costa Rica, vol. 4, núm. 2, agosto de 1996, pp. 394 y ss.

superior asegurando la renovación industrial y garantizando la sustitución de las actividades obsoletas por otras innovadoras y con empuje.

Por otro lado, el empresario es el único factor completo del mercado; en realidad, él suple con ingenio, esfuerzo y voluntad las faltas de los otros factores que generalmente contemplan con carácter exclusivo muchos libros de texto en economía (el capital, los recursos naturales, el progreso tecnológico, etc.) Es de sentido común que lo importante para el desarrollo de un país no es disponer de estos bienes o factores sino de "capital humano", y de ese capital humano, en las economías de mercado, forma parte importante la clase empresarial. Al respecto se plantea: "Son éstos los motivos que explican que en la mayoría de los países desarrollados las PYME no solamente permanezcan sino que sigan representando más del 90% del total de empresas. Emplean alrededor del 60% o más de la población activa y aportan a sus respectivas economías en torno al 70% de su P.N.B."<sup>3</sup>

Asimismo, en las economías más desarrolladas, la relación entre las unidades económicas producidas grandes y pequeñas se caracteriza por la especialización de productos y la división del trabajo, se dice:

Las relaciones entre PYME y GE no deben establecerse en un plano conflictivo en el contexto de una única realidad económica que necesita de ambas categorías empresariales y de la complementariedad y colaboración entre ellas. El mayor dinamismo y flexibilidad de las pequeñas unidades productivas constituyen un trampolín de eficacia y rentabilidad -cuando no una válvula de seguridad- para las grandes empresas que se relacionan con ellas; a su vez, las unidades económicas producidas de gran tamaño son auténticos motores de avance tecnológico y expansión del mercado para multitud de pequeñas y medianas empresas.<sup>4</sup>

Puede decirse entonces, que lo actual es una situación de "mercado-comprador": el consumidor ha recuperado (quizás por pura necesidad y ante las dificultades presentes y la desconfianza en el futuro) parte de su papel principal en la trama que se desarrolla en el mercado.

Así, Latinoamérica no "escapa" de este entorno. La historia del desarrollo industrial en América Latina revela que también la pequeña y mediana empresa ocupa su propio lugar

---

<sup>3</sup> Negret, Ernesto *et. al.*, "La Pequeña y Mediana Industria en el proceso de industrialización", *Revista Javeriana*, Bogotá, LXXXIV, No 417, Agosto de 1975, p. 126.

en el ámbito de la región, si bien se dieron condiciones que la distinguieron de sus similares en Europa, como fueron, por ejemplo, el traslado de tecnologías foráneas inapropiadas, la manufactura de bienes semi-elaborados y el estado de atraso del sector agrícola. El proceso de industrialización en América Latina no fue precedido por cambios en el sector agrícola, ni tampoco se vivió el lento proceso de acoplamiento de las fábricas con los sistemas artesanales tradicionales.

La pequeña industria ha evolucionado en América Latina en un marco económico y social propio de los países en desarrollo, caracterizado por una escasez crónica de capitales, lento crecimiento económico, condiciones de inestabilidad política y social, existencia de grandes masas de población al margen del mercado monetario y el funcionamiento de una artesanía con producción de bienes simples a base de técnicas rudimentarias. En la región, la esperanza de mejores niveles de vida se ha concretado en el sector industrial hacia el cual se han canalizado los recursos disponibles de sus economías.

Frente al auge de crecimiento, el papel de la pequeña y mediana empresa se ha visto lógicamente relegado al generalizarse la idea de que se requería la formación de complejos industriales de alguna magnitud a fin de impulsar en mejor forma el crecimiento. Esta filosofía obsesionaba a los planificadores con los problemas de la formación de capital y la localización de recursos de inversión y hacía que concentraran sus esfuerzos en esta dirección.

Dentro de este contexto y con un excesivo énfasis meramente cuantitativo sobre el aporte real y potencial que traería el crecimiento, se descuidaron los aspectos cualitativos para alcanzar unas metas determinadas de desarrollo, restando importancia a la necesidad de proporcionar las condiciones socio-económicas básicas de la población, tales como la reducción de la pobreza bajo mayor justicia social y una mejor distribución del ingreso. El papel que podía jugar la pequeña y mediana empresa en este cometido perdió interés y trascendencia.<sup>5</sup>

Fue preciso que transcurrieran varias décadas antes que los gobiernos de los países latinoamericanos se dieran cuenta del rol que podría desempeñar la pequeña y mediana industria, no como ente pasivo sino como un instrumento dinámico del desarrollo industrial, de gran valor por su flexibilidad y adaptación al tamaño de mercados y la

---

<sup>5</sup> *Ibidem*, p. 136.

dotación de elementos que las convertían en mecanismo único para el logro de nuevos objetivos de desarrollo y bienestar. Una vez que estos países sintieran los efectos anteriores y posteriores a las crisis económicas y conflagraciones mundiales que azotaron el mundo durante los años 1930 al 1960, se produjo un cambio gradual en su actitud hacia la pequeña y mediana empresa.

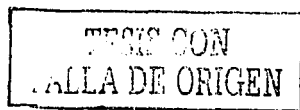
En la región, los esfuerzos iniciales en materia de industrialización se encaminaron a la producción de ciertos bienes demandados por pocas poblaciones urbanas aún no densamente pobladas. Estos productos eran obtenidos en los mercados externos fundamentalmente a través del comercio que realizaban en condiciones generales desventajosas para los países compradores debido a su bajo poder de negociación a la existencia de muchos intermediarios. Frente a la escasa producción nacional, los mercados se encontraban inundados por productos de origen europeo y norteamericano y el consumidor se había acostumbrado a ellos. Por consiguiente, no resulta difícil explicar por qué cualquier intento de industrialización en la región fue planteado mediante el proceso de sustitución de importaciones por productos nacionales, proceso que fue iniciado con fuerza y practicado durante muchos años en la mayor parte de los países latinoamericanos, especialmente a comienzos de la segunda mitad del siglo.

El sistema de sustitución de importaciones obligaba a una alta protección tarifaria para los productos nacionales a través de políticas arancelarias, restricciones administrativas, medidas impositivas y otros mecanismos de protección. Dentro de esta tendencia se favoreció especialmente a la gran industria, pues una elevada protección arancelaria facilitaba la creación de monopolios. De otra parte, paralelamente se produjo una alta ineficiencia e irracionalidad en la producción como resultado de la protección estatal a veces exagerada y desorganizada.

Tal vez fue la Segunda Guerra Mundial, la que abrió las puertas definitivamente a estos primeros esfuerzos de sustitución de importaciones, pues la capacidad productiva de los países industrializados se encaminaron casi exclusivamente a la producción de material de guerra. En consecuencia, "los países menos desarrollados tuvieron que enfrentar un alza de precios en los productos tradicionales debido a su escasez en el mercado mundial y

---

<sup>5</sup> Guzmán Ortega, Gonzalo, *La Pequeña y Mediana Industria*, Quito, Banco Nacional de Fomento, 1974, p. 10





tuvieron que recurrir a la producción interna para alimentar su consumo.<sup>6</sup> Fue así como se presentó en esta época una coyuntura favorable para el desarrollo de la pequeña y mediana empresa en la medida que su escala de producción le era adecuada para hacer frente al pequeño tamaño de los mercados locales y a la escasa disponibilidad de recursos de capital, mano de obra calificada y no calificada.

En vista del papel que jugó la pequeña empresa en este desarrollo, se ha interpretado su acción como la de un estado intermedio entre las fábricas tradicionales y las industrias de gran escala. Según esta interpretación, a mayor desarrollo industrial y modernización de la economía, la pequeña y mediana empresa está en capacidad de crecer en importancia y ceder posteriormente a la gran industria en la medida en que se expandan los mercados internos, mediante la asociación, la compra, o la unión de diferentes unidades productivas de menor tamaño.

Sin embargo, frente a esta interpretación es necesario aclarar que el papel que juega la pequeña y mediana empresa no es solamente el de transición, ya que existen fuerzas de mercado que favorecen oportunidades permanentes para la pequeña y mediana empresa, como se ha demostrado históricamente a través de los esfuerzos de integración regional en los cuales se abren nuevos mercados que facilitan el rompimiento de “cuellos de botella”.

En relación con la posición de la pequeña y mediana empresa (PYME) en los países de América Latina, se estima que las empresas de pequeño tamaño (medidas por el valor de su producción, el monto de un valor agregado y su inversión en el activo fijo) representan cerca del 80% del número total de empresas industriales de cada país. Aunque en las pequeñas empresas se encuentran los promedios más bajos de sueldos y salarios a un nivel casi subsistencial dentro del total de categorías industriales, no por ello es menos cierto que dan ocupación aproximadamente el 40% del total de trabajadores empleados en la industria. De otra parte, la contribución de las pequeñas empresas al valor de la producción nacional es muy baja, correspondiendo buena parte del valor agregado a sueldos y salarios. La participación de los insumos en la producción bruta es del 60% sobrepasando en 5% el promedio del sector industrial.<sup>7</sup>

Unido a todo esto, el número de pequeñas y medianas empresas viene aumentando constantemente en términos absolutos. Empero, en términos relativos, la pequeña y

---

<sup>6</sup> Noriega Morales, M. “Asistencia técnica para la pequeña y mediana industria”, *Reunión Latinoamericana y del Caribe sobre la pequeña y mediana industria*, Bogotá, 1973, p. 11.

mediana empresa está perdiendo terreno en los procesos de desarrollo industrial. Este fenómeno se observa paralelamente a una mayor concentración de pequeñas y medianas empresas en las zonas industriales urbanas, donde se han localizado merced a las diferentes ventajas que ofrece las obras de infraestructura, mercados y otras economías externas que se pueden derivar de esta localización.

Por eso, sin temor a equivocarnos, podemos afirmar que hace apenas una década no existía una estrategia especialmente diseñada para el sector de la pequeña y mediana industria en América Latina. Por regla general, se propendía más por una protección a la PYME a través de tarifas arancelarias elevadas y restricciones cuantitativas y cualitativas a las importaciones, que a su promoción, modernización, o incentivación de su autosuficiencia en el mediano o largo plazo.

De otro lado, dentro del tratamiento conjunto a la PYME, no se hacía distinción o consideración especial para el sector de la artesanía, por lo que difícilmente se podía atender adecuadamente el desarrollo de este tipo especial de empresa que, teniendo problemas afines con la pequeña y mediana empresa en general, poseen características peculiares y requieren de programas específicos para la atención de sus problemas.

En realidad, no se encontraba integrada la protección de la PYME dentro de los planes de descentralización y obras de infraestructura gubernamental, sino que se le daba un tratamiento independiente, casuístico y muchas veces incoherente con los principios generales de planificación.

“Como resultado de ello, en América Latina las políticas de descentralización industrial y desarrollo regional equilibrado no han alcanzado los objetivos deseados.”<sup>8</sup> Las empresas pequeñas han buscado las economías externas que les ofrecen las grandes capitales y las ciudades intermedias. Por consiguiente, aparece cada día más concentrada la industria en las zonas urbanas quedando las zonas rurales desprotegidas de inversión y de productos industriales, restándoles posibilidades de incorporarse al proceso productivo nacional.

---

<sup>7</sup> Asociación Latinoamericana de Instituciones Financieras de Desarrollo (ALIDE), *Perfil de la PYME en América Latina*, Seminario sobre financiamiento y asistencia a la Pequeña y Mediana Empresa, Perú, Ed. Arequipa, 1977, p. 1.

<sup>8</sup> Organización de Naciones Unidas (ONU), *Pequeña Industria en América Latina*, Nueva York, 1970, p. 7.

En este contexto, la PYME sobreviven en un estado de subdesarrollo: la artesanía y la industria casera utilizan técnicas obsoletas de producción y otras, en términos generales, se encuentran en condiciones bastantes inferiores y de desventajas en relación a las grandes empresas.

Según lo expresado, la acción del Gobierno no basta por sí sola; esta debe ser planificada para lograr un objetivo determinado. Sin la planificación, las decisiones públicas o privadas tenderán a ceder ante las condiciones presentes y transitorias de mercado o bajo la presión de necesidades inmediatas, a menudo improvisadas.

Para ello, el Estado deberá formular políticas especiales para la PYME, integrándola en un programa global de desarrollo. Igualmente deberá elaborar planes sectoriales en donde se contemple la asignación de recursos y el establecimiento de los mecanismos necesarios de financiamiento, y en forma especial, adecuar la gestión de la pequeña y mediana industria a los lineamientos generales de política gubernamental y las prioridades allí indicadas. Muchas veces, se requiere de mecanismos particulares e instrumentos legales, financieros y técnicos para realizarlo.

Sin embargo, para cumplir a cabalidad con esta función, se requiere previamente de formulación de programas de asistencia a la PYME, además de un claro conocimiento de las características particulares de este sector. Se requiere considerar, de hecho, las vocación, condiciones y ventajas naturales de cada región y la mejor manera para que las pequeñas y medianas empresas se integren a ellas.

En resumen, la contribución de la PYME en América Latina debe juzgarse por su capacidad para maximizar el producto del capital y el de otros recursos escasos en forma conjunta; de contribuir a la formación de capitales para proveer fuentes de empleos productivos que desarrollen mejoras o habilidades y aptitudes del trabajador, innovación en los productos y métodos de producción, y promoción de métodos de entrenamiento y organización. La PYME puede representar una efectiva herramienta para la modernización y reorganización de zonas atrasadas si está incorporada a un plan de desarrollo industrial coherente.

Se puede afirmar, entonces, que la PYME desempeña un papel de gran importancia en toda economía pero requiere para su adecuado aprovechamiento de programas especiales de promoción y asistencia dentro de los planes de desarrollo.

El fenómeno de la pequeña y mediana empresa como parte de un programa global de industrialización debe tener en cuenta los objetivos a largo plazo en materia de inversión y empleo, la importancia relativa que se espera alcance este sector frente a otros y las exigencias del desarrollo regional para lograr una reestructuración económica nacional y equilibrada y con perspectivas en cuanto a sustitución de importaciones y promoción de exportaciones.<sup>9</sup>

Por ende, se considera que las pequeñas y medianas empresas tienen diversos aspectos positivos como los siguientes:

a) Las pequeñas y medianas empresas desempeñan una intensa labor y utilizan una técnica de producción relativamente sencilla, la cual corresponde con la abundancia de trabajo y la escasez de capital que existe en la mayoría de los países en proceso de desarrollo.

b) Estas empresas proporcionan una parte amplia de los empleos (sobre todo de gente recién emigrada de zonas suburbanas y rurales).

c) También proporcionan bienes y servicios a gente de bajos recursos, en pequeñas cantidades para satisfacer necesidades básicas (zapatos, uniformes escolares, ropa, etcétera).

d) Se consideran más eficientes en la utilización del capital y en el manejo del ahorro, el talento empresarial y otros recursos que de otra manera no pudieran manejarse; un mecánico automotriz típico tiene diez años de experiencia como aprendiz y maestro antes de abrir su propio taller.

e) Proporcionan un lazo vital a la empresa moderna, distribuyendo sus productos y elaborando artículos terminados para su venta y exportación.

f) Estas empresas tienen éxito al servir a un mercado limitado o especializado, el cual no es atractivo para las grandes empresas.

No obstante, las economías de escala y el sector de costos decrecientes es precisamente el problema que, hasta hace poco tiempo, tenían que hacer frente la amplia mayoría de las PYME de América Latina. Ante un mercado nacional, que en muchos países

---

<sup>9</sup> *Ibidem*, p. 11-12



es relativamente limitado y donde el poder adquisitivo es bajo la empresa se verá forzada a operar con un nivel de producción que no es el más eficiente. Es la función de las diferentes asociaciones de integración económica el permitir el acceso a otros países de productos fabricados en el extranjero logrando así mercados más amplios para la empresa productiva.

Sin embargo, existe un creciente reconocimiento entre los políticos y los científicos respecto a que el sector de la pequeña empresa representa un tremendo potencial para el desarrollo. Algunos gobiernos han avanzado significativamente en el diseño de políticas que tienden a estimular el crecimiento de esas empresas. La mayoría de las agencias internacionales de asistencia y muchas organizaciones voluntarias privadas están intentando aprender más acerca de cómo funciona el sector informal. Y están comenzando a proporcionar recursos dirigidos a hacer de esas empresas entidades autosuficientes en lugar de dependientes de la asistencia gubernamental.<sup>10</sup>

Recapitular algunos de los problemas y ciertas conclusiones no parece excesivo cuando se trata de una cuestión tan compleja como la que de manera muy parcial se ha querido examinar aquí. Por tanto, de las experiencias existentes en la Región de Latinoamérica podría resumirse tres tendencias en la formulación y aplicación de políticas y programas orientados a la promoción de la pequeña empresa como uno de los instrumentos de desarrollo:

- 1ra. Una posición adopta el concepto de pequeña y mediana empresa como un mecanismo para buscar el bienestar social a corto plazo (mientras persista la crisis económica), por su capacidad comprobada de generar auto empleo y a veces ocupaciones a los miembros de la familia a un bajo costo. Esa política asume una función asistencial temporal del estado, facilitándole créditos y subsidios dentro de programas específicos, bajo el supuesto de que en el mediano plazo la economía volverá a cobrar dinámica y capacidad para absorber la mano de obra desocupada.

- 2da. En el otro extremo, existe la posición de que la pequeña y mediana empresa solamente debería subsistir si como unidad económica tiene la productividad adecuada y capacidad competitiva en el mercado, por lo tanto sujeta al uso de mecanismos financieros tradicionales, a los cuales, es extensamente comprobado, tiene escaso acceso. En ese sentido la pequeña empresa, sin que exista especificidad sobre su papel en el desarrollo, debe competir en el uso de mecanismos de las políticas sectoriales específicas donde ella se ubica: industria, agricultura, pesca, minería, etc.

---

<sup>10</sup> Spencer Hull, Galen, *Guía para la Pequeña Empresa*, Ed. Tesis, México, 1980, pp. 37-38.

- 3ra. Una posición intermedia, considera que la combinación adecuada de grandes, medianas y pequeñas empresas, funcionando integralmente, es la estructura económica más beneficiosa para un país. Reconoce de la pequeña y mediana empresa atributos que pueden ser explotados eficientemente para lograr un sistema económico balanceado en el uso de los recursos naturales, humanos, tecnológicos, financieros e institucionales.

### **3.2 Objetivos y alcance de la revisión.**

El escenario competitivo internacional se caracteriza por ser cada vez más complejo, turbulento e incierto. El énfasis de la competitividad se dirime hoy entre la calidad del producto o servicio, la rapidez de respuesta y entre la flexibilidad y adaptabilidad de la estructura productiva a la demanda cambiante del mercado.

La mundialización es a la vez una oportunidad y una amenaza. La integración con la economía mundial abre el camino para que los países pequeños de bajo ingreso se industrialicen de una manera que no era posible cuando estaban de moda las políticas de industrialización no generadoras de deuda en los decenios de 1960 y 1970. Al mismo tiempo... la mundialización es la respuesta a las empresas privadas al entorno cambiado y cambiante de los negocios internacionales.<sup>11</sup>

El desarrollo de estas capacidades ha obligado a las empresas a replantear sus conductas estratégicas y valorar los factores que estimulan su capacidad de innovación. Para las pequeñas y medianas empresas, el logro de ventajas competitivas dinámicas está vinculado con el desarrollo de nuevas formas de cooperación ínter empresariales y con empresas más grandes (relaciones de subcontratación), que conforman redes de externalización entre proveedores, productores de bienes finales y de servicios. Dichos intercambios abarcan actividades de producción, investigación-desarrollo, comercialización y servicios.

La flexibilidad de un sistema (ya sea una empresa o una sociedad) depende de los sujetos que lo componen, especialmente de las relaciones que éstos desarrollan entre sí y con los actores externos. De ahí la significación del entorno o ambiente industrial en la creación de una cultura técnica. Este entorno puede ser lejano o general como el marco legal, las variables macro-económicas, las políticas laborales y públicas. O más próximo a la actividad cotidiana de los sujetos como el entorno cercano, que es la densidad del tejido

---

<sup>11</sup> García Cairoli, Andrés, "Globalización-MERCOSUR: estrategias para pymes", Monografías.com, <http://www.universidadabierta.edu.mx/SerEst/AdmEmpresas/Administración/Globalización>

productivo, la coherencia entre las instituciones locales, la riqueza de las oportunidades formativas e informativas disponibles. De esta forma, el entorno o ambiente favorable es una fuente fundamental de ventajas competitivas, ya que sus características determinan formas más o menos eficientes de organización productiva.

Al margen de las diferencias económicas y culturales que existen entre un país y otro, los estudios referidos a la evolución industrial en economías avanzadas coinciden en destacar la influencia de los sistemas de apoyo, o sea, el ambiente favorable creado por la acción y concertación de las instituciones públicas y privadas, dirigidos a estimular el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas.

La capacidad estratégica de la PYME está estrechamente vinculada a las posibilidades que el tejido productivo local ofrece para desarrollar sistemas eficientes de relación. Esta posición significa un cambio radical en el enfoque de las políticas públicas. El objeto de atención ya no es la empresa aislada, sino el conjunto, sus relaciones entre sí y las ofertas provenientes del entorno. Las actividades económicas no son actividades atomizadas, dentro de las cuales se debate el actor económico aisladamente, casi en el vacío, si no que están insertas en las relaciones sociales y profundamente influenciadas por éstas.

El asunto reviste especial importancia y particular urgencia a partir de la propuesta de Estados Unidos de llegar a constituir en un plazo breve un Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) que incluye a todos los países del continente. Al constituirse el ALCA, prácticamente implicaría la eliminación de fronteras aduaneras entre todos los países de América, eliminando el arancel externo común.

Los países seleccionados para la revisión comparativa fueron Argentina, Brasil, Chile, Colombia<sup>12</sup>. Estos cuatro países latinoamericanos poseen similar aplicación de los programas macroeconómicos de ajuste y desregulación, muy similares para el contexto de las PYME. Asimismo, el proceso de apertura e internacionalización de las economías de estos países latinoamericanos es, sin duda, uno de los factores exógenos que más ha contribuido a estimular la transformación industrial.

---

<sup>12</sup> México no se incluyó en esta revisión comparativa porque se le dedicó el Capítulo IV con el propósito de profundizar en el papel de las PYME. Además porque en el capítulo V se realizó un estudio de caso del sector PYME mexicano que sirve como base para el análisis de la nueva fórmula jurídica.

Por un lado, ha obligado a las empresas a enfrentar una competencia inédita por calidad e intensidad. Y por otro, el esbozo de nuevas modalidades organizativas no se sitúan, ni en la categoría de las jerarquías burocráticas ni en las relaciones de mercado, sino que pueden situarse en la dimensión intermedia que apunta a desarrollar el tejido institucional indispensable para facilitar la interacción estrecha entre los actores privados y públicos.

La recolección de información siguió una pauta general, la aplicación no fue rígida sino flexible, de acuerdo con las condiciones de cada país e información bibliográfica sobre este tema.

El interés fundamental en el proceso de investigación fue identificar en cada país a los protagonistas del apoyo a la PYME y los programas e instrumentos creados para desarrollarlo. En particular, se dio especial énfasis al marco legal establecido, así como a la instrumentación del mismo.

Los programas aplicados en los diferentes países se caracterizan por la presencia de una amplia gama de actores (multidecisionales) que tienen intereses diversificados (multiobjetivos), legitimaciones y recursos diferenciales, y que definen sus políticas de forma autónoma. De ahí, la dificultad de evaluar resultados y establecer interdependencias en cada país y entre los mismos.

En la comparación de políticas adoptadas por cada país, más que identificar el mejor programa entre las ofertas analizadas, el interés fue conocer los aspectos cruciales de las acciones implementadas. Y estos aspectos claves se orientaron a relevar si la existencia de un marco legal contribuye o no con cierta durabilidad y eficacia para obtener resultados en la actividad empresarial.

La fuerte presencia de empresas pequeñas y medianas en todas las economías seleccionadas, la diferente naturaleza de las actividades productivas, la ausencia de criterios homogéneos para delimitar el concepto de PYME y la imposibilidad de cuantificar en forma global criterio-objetivos, determinó la necesidad de enunciar criterios operativos que permitieran seleccionar el núcleo prioritario de esta búsqueda. Básicamente fue el marco legal institucional, o sea la información disponible sobre leyes, decretos, reglamentos, y otras normativas como políticas y programas de apoyo financiero, innovativo, de



exportación y capacitación dirigido en forma directa o indirecta al fomento de la actividad empresarial de la PYME.

A continuación se pasará a la revisión en concreto.

### 3.3) Países:

#### a. Argentina

##### \* *El Contexto Macroeconómico*

El contexto en el que se desenvuelven las pequeñas y medianas empresas argentinas se ha ido modificando rápidamente. Por un lado, ha habido cambios substanciales en el marco competitivo en diferentes mercados, generados por la caída en la tasa de inflación y por las políticas de desregulación y apertura.

Por otra parte, la integración económica regional en el ámbito del MERCOSUR potencializó nuevas oportunidades, pero exigió un gran esfuerzo de reconversión y adaptación por parte de muchas firmas y sectores. En estas circunstancias se refuerza el argumento para el desarrollo de formas institucionales de apoyo a la internacionalización de las firmas.

Hacia fines de los sesenta, la PYME industriales argentinas capitalizaban muchos años de aprendizaje técnico y gestión económica, que les permitió desempeñarse con una eficiencia relativa, logrando incluso expandirse a mercados internacionales.

La crisis y estancamiento del sector industrial nacional en los sesenta, y fundamentalmente al final de los ochenta, afectó en forma considerable este proceso de maduración de las PYMES. En un contexto económico caracterizado por la incertidumbre, la inestabilidad y la volatilidad, el objetivo empresarial básico fue la sobre vivencia y afrontar los problemas coyunturales y de corto plazo. De esta forma, el proceso de expansión e inversión se detuvo y se interrumpieron importantes trayectorias de maduración de empresas.<sup>13</sup>

El aprovechamiento del potencial productivo de la PYME argentinas requería de tres condiciones básicas: estabilidad económica, señales de precios adecuadas y confiables y la existencia de mecanismos institucionales -provistos por instituciones públicas o privadas- que faciliten la gestión de las firmas.

<sup>13</sup> Yoguél, Gerardo, La competitividad de las firmas autopartitas. Buenos Aires, Documentos de la CEPAL, 1992, p. 8.

La turbulencia económica que ha marcado al país ha impedido históricamente la vigencia simultánea de las dos primeras condiciones. La aprobación, en marzo de 1991, de la Ley de Convertibilidad significó el punto de partida de un programa de política económica cuyos objetivos principales son la estabilidad económica y el proceso de reforma estructural. No obstante, la sensible atenuación de la volatilidad macroeconómica ha impedido a las empresas programar sus actividades con una menor incertidumbre.

El estado de "crisis" permanente ha golpeado fuertemente los simientos de la economía argentina afectando directa o indirectamente el futuro de sus empresas, sobre todo de la PYME, más sensible a desaparecer si no se toman las medidas adecuadas para su supervivencia.

De acuerdo con Naradowsky, en 1993, la PYME argentina involucraba el 54% de la mano de obra empleada y generaba el 41% del PIB. Lo anterior evidencia que el empleo, en Argentina, es generado fundamentalmente por el sector PYME. En el año 98 había, en Argentina, un millón de empresas micro, pequeñas o medianas, aunque después de la recesión son un poco menos. Como señaló González Fraga, "Según la definición que se tome, las PyME generan en la Argentina entre el 69% y el 78% del empleo. Exportan poco: se calcula que apenas un 4% de sus ventas, contra el 30% de los EE.UU. o el 19% de Europa", lo cual da muestras de la importancia y vigencia que siguen teniendo en la economía de ese país.<sup>14</sup> El rol de la PYME en Sudamérica, cobra relevancia social, económica y política en tanto generan equilibrio regional.

Hoy la participación de las empresas pequeñas y medianas alcanza al 20% del PBI y al 50% de la generación del empleo en la economía. Con lo cual alrededor de 13.000 millones de dólares han sido redistribuidos hacia las empresas grandes. De los 95.000 establecimientos industriales que hay ahora, los pertenecientes a 30 grupos económicos y a 300 filiales de multinacionales representan la mitad del Producto Bruto Industrial y si se suman unas 800 fábricas de grandes empresas se alcanza el 75% por ciento del valor agregado de la industria. A diferencia de países como Francia, Italia o Alemania aquí nuestra industria cada vez es menos sinónimo de PYME, que por su naturaleza son intensivas en mano de obra.<sup>15</sup>

<sup>14</sup> Naradowski Paul, y otros, "El cambio en la PYME. Una experiencia franco-argentina de consultoría", Buenos Aires, Mimeo, 1993, p. 13.

<sup>15</sup> González Fraga, Javier, "Las PyME y el mapa de la desigualdad", Mesa redonda, Foro para el estudio de los problemas argentinos, [http://www.cpeccf.org.ar/noticias/foro2\\_pyme.htm](http://www.cpeccf.org.ar/noticias/foro2_pyme.htm)

La creación de redes de intercambio e información para la PYME argentina es una parte de su realidad social. Ha representado un conjunto de oportunidades que permiten la aparición de nuevos actores sociales capaces de modificar las formas anteriores de estructuración de las relaciones inter e intra empresa. Esta construcción social se basa en procesos que articulan espacios y actores. Reflejan una lógica de acción que no puede ser deducida directamente del análisis de unos y otros. Hay que poner de manifiesto los procesos macroeconómicos que los relacionan a través de un conjunto de mediaciones político-sociales, en donde la PYME argentina sigue teniendo un papel relevante en la economía.

Entre los apoyos institucionales para la PYME, se encuentra la Confederación General de la Industria (CGI), que agrupa el sector de pequeñas y medianas empresas, y participa en múltiples programas de apoyo a la actividad empresarial. Otro apoyo institucional creado por la CGI, en forma conjunta con la Secretaría de Ciencia y Técnica (Secyt) y la Ente Nazionale per la Energia e Ambiente (ENEA) de Italia, es el Programa de Cooperación Científica y Tecnológica destinado a las Pequeñas y Medianas Empresas argentinas que deseen realizar innovaciones. Otra instancia de apoyo a la PYME es el Instituto para el Desarrollo de la Pequeña y Mediana Empresa (IPYME), creado en octubre de 1990, teniendo como objetivo promover la capacitación de los pequeños y medianos empresarios y su formación en las nuevas técnicas de calidad y gestión empresarial. El servicio de capacitación empresarial se ofrece mediante la organización de encuentros y seminarios, en especial en las provincias. A su vez, el IPYME ha colaborado en la creación de la "Ventanilla Pymi", que forma parte del Programa Internacionalización de la Producción de la PYME, creado por la Unión Industrial Argentina.<sup>16</sup>

Por su parte, la institución publica periódicamente la revista *IPYME*, desde 1990, con un tiraje de 12 mil ejemplares y cuenta con una amplia divulgación en todo el país. En 1991 se creó el Premio IPYME, con el fin de estimular la exportación de la PYME. Dicho premio congregó la participación de 17 empresas de todo el país y de diversas actividades industriales.

---

<sup>16</sup> Los servicios que ofrece la "Ventanilla Pymi" son: una bolsa de subcontratación para los sectores metal-mecánico y plástico, destinada a canalizar las demandas de las empresas contratistas de la Capital Federal y del Gran Buenos Aires, que integran su base de datos. Otro servicio consiste en permitir el acceso a información "viva" sobre oportunidades de negocios, incluida en un banco de datos disponible localmente.

El Departamento Pymi de la Unión Industrial Argentina (UIA) tiene a su cargo la responsabilidad de formalizar acuerdos con otras entidades empresariales, con organismos internacionales de cooperación técnica y financiera y con el gobierno, para crear instrumentos que permitan a la PYME locales competir internacionalmente.

A partir de la organización del Simposio Latinoamericano de Medianas y Pequeñas Empresas (SLAMP), en noviembre de 1990, la UIA impulsó la organización de una red de negocios internacionales entre las entidades empresariales presentes de América Latina y algunos países europeos (España, Francia, Italia y Portugal) para promover las relaciones asociativas entre las empresas de diversos países.

La política de la UIA está basada en el criterio de que la internacionalización de las empresas pequeñas y medianas no es un proceso espontáneo ni automático, sino que surge de un conjunto de acciones de apoyo coordinado entre el sector público, privado y el sistema multilateral de cooperación técnica y financiera.<sup>17</sup>

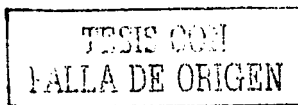
Asimismo, se firmó un acuerdo específico destinado a profundizar las relaciones entre la PYME de los países que integran el Mercosur para implementar el Sistema Interamericano de Negocios (SIN) de la región. La finalidad del SIN es vincular dos empresarios de países distintos, de modo que puedan compartir una operación determinada.

El relevamiento PYME de la provincia de Buenos Aires, conforme a la información del Censo Nacional Económico de 1994, resulta que eliminando las unidades productivas de más de 200 personas en lo industrial y los establecimientos de más de 2.000 hectáreas en lo agropecuario muestra que hay 34.204 industrias, 68.988 establecimientos agropecuarios y 279.136 establecimientos de comercio y servicios. Todo lo anterior da un total de más de 382.000 unidades productivas en el segmento PYME.<sup>18</sup>

Las herramientas del gobierno nacional han tratado siempre de evitar intervenciones de fomento directas por miedo a que, al no ser lo suficientemente flexibles, pueden conseguir efectos contrarios a los se pretenden con la creación de esos instrumentos.

Sin duda los empresarios PYME reclaman la creación de una infraestructura de servicios, para las empresas más pequeñas del aparato económico, destinada a la reducción de costos de transacción y sobre todo en los periodos iniciales

<sup>17</sup> Casalet Mónica, y otros, *Red de apoyos públicos y privados hacia la competitividad de las PYMES, Proyecto de Investigación N:AFIN-FLACSO*. México, Publicación de la Biblioteca de Nacional Financiera, No 9, 1995, p. 24.



\* Marco Legal.

Ahora bien, durante décadas el derecho positivo argentino se ha estado refiriendo a las empresas en general sin entrar a considerar los especiales requerimientos para un adecuado funcionamiento y desarrollo de la PYME cuyas necesidades, características y posibilidades en el mercado difieren de las grandes empresas. Las mismas normas rigen, como la Ley 19.550 (antes mencionada), la ley 24.552 (concurso), lealtad comercial, transferencia de tecnología, libre competencia, inversiones extranjeras, etc.

La preocupación por la problemática PYME, se fue poniendo de manifiesto a través de numerosos decretos y resoluciones, algunos de carácter provisional, otros para algún sector o región; pero todos dictados sin mayor ordenamiento, sin método, un tanto improvisadamente, cuyo principal objetivo ha sido facilitar el acceso al crédito bancario y prometer alguna bonificación en las tasas de interés.<sup>19</sup>

Se llega así a la sanción de la LEY 24.467, promulgada el 23 de Marzo de 1995, dedicada exclusivamente a las PYME. Esta Ley no es un estatuto de la PYME, no regula su constitución y funcionamiento; no impone obligaciones a la PYME ni las entra a tutelar frente a las condiciones a veces inequitativas de las grandes empresas del mercado. Cuestiones de esta naturaleza seguirán siendo resueltas conforme a la legislación vigente y teniendo en cuenta las particularidades del caso. Más bien, "procura otorgar cierta organicidad a la política que debe seguirse desplegando para promover el crecimiento y desarrollo empresarial; exige el cumplimiento de determinados requisitos para acceder a los beneficios que puedan ofrecérseles y no hace distinción en su funcionamiento bajo forma societaria o de empresario individual."<sup>20</sup> No obstante, en la misma se señala que la empresa no es en sí un sujeto de derecho; sujeto de derecho es el individuo o la persona jurídica titular de dicha organización, quien asume los riesgos de su explotación. Quiere decir entonces, que siguiendo un criterio clásico, se define a la empresa como una "organización activa sistemática y funcional de medios, apta para reproducción o intercambio de bienes y servicios que se vuelcan al mercado con ánimo de lucro; en la cual el empresario (sea

<sup>18</sup> Lamacchia, Raúl. Situación de las Pymes en la Argentina, Conferencia en Mar del Plata, Argentina, 1995, p. 1.

<sup>19</sup> Farina, Fernández Campón y Rainolter. *Régimen de Pequeñas y Medianas Empresas*, Buenos Aires, Textos Legales Astrea, 1996, pp. 21-22.

<sup>20</sup> *Idem*.

persona física o persona jurídica) asume sobre sí todo riesgo proveniente de dicha actividad".<sup>21</sup>

Así, en esta Ley destinada a la PYME no se hace distinción con relación a su funcionamiento como sociedad comercial, sociedad civil, o empresario individual. Es decir, que se puede hablar de PYME bajo forma societaria y PYME de empresarios individuales.

Asimismo, el 16 de Agosto de 2000 se realizaron importantes modificaciones al régimen de crédito fiscal para capacitación a través del Consejo Federal de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas modificaciones a la Ley de Cheques, así como al Importe de las multas a través de una nueva Ley 25.300 conocida como *Ley de Fomento para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa*. También derogó un total de 13 artículos y modificó parcialmente 5 artículos de la ya comentada Ley 24.467, *Régimen de la Pequeña y Mediana Empresa*.

Asimismo, el Código de Comercio Argentino (que incluye la Ley 19.550 de 1972, sobre sociedades comerciales,) regula los tipos de sociedades que pueden establecerse, siendo las principales la sociedad anónima, la sociedad de responsabilidad limitada y la sucursal argentina de una sociedad extranjera.

Por la composición de capital, las sociedades pueden ser privadas ó mixtas, con un 51% o más de capital público. Dentro de las privadas, se destaca la Sociedad Anónima (SA), la Sociedad de Responsabilidad Limitada, y otros tipos como la comandita simple, la comandita por acciones, la sociedad colectiva (SC), la sociedad cooperativa, y la posibilidad de creación de las sucursales extranjeras.

En las mixtas, Argentina cuenta con las empresas conjuntas, también llamadas Joint Ventures, a partir de la asociación entre sociedades extranjeras con empresas locales.

Por otro lado, existen las sociedades accidentales reconocidas a partir de la Ley N 19.550, de 3 de abril de 1972 que establecen dos posibilidades legales a nivel de colaboración internacional: la clásica sociedad accidental o en participación, y la unión transitoria de empresas (UTE), las cuales carecen de personalidad jurídica.

---

<sup>21</sup> *Ibidem*, p.23

## ***b. Brasil***

### ***\* Contexto Macroeconómico***

La década de los noventa se inició en Brasil con importantes cambios a nivel macroeconómico y político. El eje de estos cambios, como en otros países latinoamericanos, estuvo concentrado en disminuir la intervención estatal en la economía del país, favorecer la inversión extranjera abriendo canales para fomentar la participación en nuevos sectores y propiciar la apertura comercial como vía adecuada para globalizar los mercados.

En este contexto, el diseño y aplicación de una política de fomento a la PYMES adquiere una nueva significación, por la valorización que se reconoce en el papel desempeñado por estas empresas en la estructura económica del país. Por otro lado, las iniciativas dirigidas al sector PYME, que antes estaban concentradas en el ámbito público, pasan a ser desempeñadas por el sector privado.

Los sucesivos planes económicos gubernamentales lanzados en el período postdictadura militar (posteriores a 1985) no lograron estabilizar la economía brasileña, que continuó sufriendo los efectos de elevadas tasas de inflación, acompañadas por el recrudescimiento de la concentración de la renta. Asimismo, los confusos cambios de moneda que acompañaron a los intentos de estabilización y las incontables políticas salariales aplicadas acentuaron la inestabilidad económica. A los efectos desarticuladores sobre la estructura productiva se agregó el incremento de las desigualdades sociales.

Por otra parte, la década de los años ochenta fue marcada por una profunda crisis fiscal y financiera del Estado, generada por un fuerte crecimiento de los gastos financieros - intereses de la deuda externa e interna- y por una caída importante de la recaudación tributaria, la cual pasó a concentrarse sobre pocos contribuyentes.

En esta coyuntura económica llama la atención el incremento del coeficiente de exportación de la industria brasileña (de 10.2% en 1980 a 13.3% en 1988), con un destacado desempeño de la industria alimentaria, química, metalúrgica y extractiva mineral. Este fenómeno puede ser explicado por la caída del nivel de actividad interna -la cual es parcialmente compensada en algunos sectores por las exportaciones-, por la política cambiaria favorable, y por diversos incentivos y subsidios estatales a la exportación.<sup>22</sup>

<sup>22</sup> Rivas, Carlos, *El costo del crédito argentino*, Buenos Aires, Instituto Torcuato Di Tella, 1994, p. 44.

Como consecuencia de los diferentes planes económicos (que en algunos casos generaron un incremento del consumo y en otros una fuerte recesión) la producción industrial fue marcada por cortos ciclos de crecimiento y crisis, generados por coyunturas específicas que no cambiaron la tendencia de largo plazo hacia el estancamiento. Los periodos recesivos recientes más importantes fueron de 1981 a 1983 y de 1990 a 1992. "La Política Industrial y de Comercio Exterior (PICE) implantada por el nuevo gobierno se centró en tres ejes básicos: la liberalización comercial, la atracción de la inversión externa y la privatización de empresas Estatales. Esta política fue diseñada a partir de la consideración que el proteccionismo era el factor inhibitor del incremento de la competitividad industrial."<sup>23</sup>

Sin embargo, el ambiente doméstico recesivo e inestable, combinado con la apertura comercial, creó muchas dificultades para la adaptación y renovación de la industria brasileña, en especial para aquellas empresas de menor tamaño. Aun así, de acuerdo con la CNI hubo "un cambio profundo y generalizado en el patrón de actuación de las empresas industriales, con énfasis en la reducción de ineficacias y la búsqueda de la calidad."<sup>24</sup>

En el marco del proceso de liberalización comercial iniciado en 1990, el gobierno brasileño dio continuidad a su participación en el MERCOSUR y ha acelerado el cronograma de reducción de tarifas aduaneras para las importaciones.

En el universo empresarial brasileño, compuesto según estimaciones por 3 millones 500 mil establecimientos de los sectores industrial, comercial y de servicios, se evalúa que el 99,3% del total está formado por micro, pequeñas y medianas empresas (SEBRAE, 1993)<sup>25</sup>. Tomando como base el Producto Interno Bruto, se estima que la PYME contribuya con casi el 40% del PIB brasileño; en el caso de las micro empresas el porcentaje es de 8,2%; en las pequeñas de 12,4%, y las medianas del 17,8% del PIB. (SEBRAE, 1991).<sup>26</sup>

<sup>23</sup> Baptista, Costa, M.A., *Política Industrial e Desestruturação Productiva*, Sao Paulo, CUT/Instituto Cajamar, 1993, p. 245.

<sup>24</sup> Censo Nacional de Información, *Economía Brasileira: um Balanço de Duas Décadas*, Sao Paulo, Económico, 1994, p. 9.

<sup>25</sup> Sistema Brasileño de Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa, *Indicadores de Competitividade para Micro y Pequenas Empresas Industriais no Brasil*, Brasília, 1993, p. 5

<sup>26</sup> *Ibidem*, p. 8



Tomando como base el Producto Interno Bruto, en 1991, se hacía una estimación de que la PYME contribuía con casi el 40% del PIB brasileño; en el caso de las micro empresas el porcentaje era de 8.2%; en las pequeñas de 12.4%, y las medianas del 17.8% del PIB. (SEBRAE, 1991).<sup>27</sup>

	<i>Industria:</i>	<i>Comercio y Servicios:</i>
<b>*Clasificación del tamaño:</b>	- Micro Empresa (ME) hasta 19 empleados, - Pequeña Empresa (PE) de 20 a 99, - Mediana Empresa (MDE) de 100 a 499, y - Gran Empresa (GE) arriba de 499.	- ME hasta 9 empleados;  - PE de 10 a 49;  - MDE de 50 a 99;  - GE arriba de 99.

\*Fuente: SEBRAE, *As Empresas de Menor Porte na Economia Nacional: alguns indicadores selecionados*, Mimeo., noviembre de 1991, p. 6. (Estos criterios de clasificación por número de empleados se mantienen en el 2003.)

En 1993, el universo empresarial brasileño, compuesto según estimaciones por 3 millones 500 mil establecimientos de los sectores industrial, comercial y de servicios, se evaluaba que el 99.3% del total estaba formado por micro, pequeñas y medianas empresas.<sup>28</sup>

Además, en el periodo entre 1990 y 1999 fueron constituidas en Brasil, 4.9 millones de empresas, dentro de las cuales 2.7 millones eran micro y pequeñas empresas. Solamente en 1999 el 56 % del total de las empresas constituidas en Brasil representaban a micro y pequeñas empresas, siendo el sudeste del país el que mayor número de PYME constituyó con un total de 124,147.<sup>29</sup>

Es precisamente el Sistema Brasileño de Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa (SEBRAE), la principal red de apoyo privado a la PYME. Este órgano se encarga de canalizar las ofertas de apoyo a la MPYME. El SEBRAE nació en 1990 como resultado de la privatización del Centro Brasileño de Apoyo a la Pequeña y Mediana Empresa

<sup>27</sup> *Idem*.

<sup>28</sup> Servicio Brasileño de Apoyo a las Micro y Pequeñas Empresas, (SEBRAE) "A micro e pequena empresa no Brasil", <http://200.252.248.100/site/na/connmpe.nsf/todos/0113371E3C48FC06032567C30052721E> y <http://200.252.248.100/site/na/connmpe.nsf/todos/0113371E3C48FC06032567C3006883>

<sup>29</sup> Sistema Brasileño de Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa, *op. cit.* nota 13.

(CEBRAE). La mayor parte de su presupuesto (del 70 al 90%) proviene del impuesto obligatorio cargado a todas las empresas.

El principal objetivo del SEBRAE es fomentar el desarrollo de las micro y pequeñas empresas (industriales, comerciales, agrícolas y de servicios) en sus aspectos tecnológicos, gerenciales y de recursos humanos. El mismo tiene representación en todos los estados brasileños, en una estructura descentralizada que está organizada como un "sistema", es decir, con un grado relativamente alto de autonomía de dichas representaciones, lo que permite tomar en cuenta la gran heterogeneidad de las empresas y sus necesidades a lo largo de todo el territorio brasileño.

El Sistema SEBRAE ha desarrollado nueve programas fundamentales, que son: capacitación gerencial; desarrollo tecnológico; mercado; información; desarrollo de personal; estudios e investigaciones; modernización/informatización; articulación institucional y, finalmente, comunicación social y marketing. En el ámbito de cada programa se desarrollan diferentes proyectos, siempre en asociación con instituciones financieras tales como el Banco do Brasil, la Caixa Económica Federal, el Banco Nacional de Desarrollo o los bancos estatales-, institutos de investigación y universidades, órganos gubernamentales- por ejemplo, el Ministerio de Ciencia y Tecnología- y las asociaciones empresariales.<sup>30</sup>

En el año 2000, durante el Seminario Iberoamericano sobre Políticas Públicas para PYMES del Sistema Económico Latinoamericano (SELA), se presentó el Programa de Apoyo al emprendedor brasileño, coordinado por la presidencia de la República con el objetivo de aportar 8 millones de reales a la micro y pequeña empresa. En ese mismo año, se anunció que el SEBRAE capacitó a más de un millón de emprendedores en todo el país. Por otra parte, existe un vínculo de apoyo a la PYME entre el SEBRAE y los bancos del país entre los que se destaca el Banco del Amazonas, el Banco de Brasil, y el Banco del Nordeste, etc.<sup>31</sup>

\* Marco Legal.

La Ley 7.256 promulgada el 27 de noviembre de 1984, conocida como el "Estatuto de la Micro Empresa", es el primer instrumento jurídico creado dentro de una política de

<sup>30</sup> Casalet, M., et al., *op. cit.*, nota 17, p. 49.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

mayor valoración de la MPYME por parte del Estado. De acuerdo con dicha ley, el límite para ser microempresa, y por lo tanto obtener los beneficios concedidos, no llegaba a los 40 mil dólares de ingreso bruto anual. "En 1985, aproximadamente 665.020 empresas eran consideradas microempresas. Sin embargo, si se considerara el criterio para la clasificación del número de empleados (hasta 19 empleados en la industria y 9 en el comercio y servicios), o si se presentara una fórmula con diferentes criterios, habría una cantidad mucho más grande de establecimientos que podrían aprovechar los beneficios concedidos a las microempresas (SEBRAE, 1993)."<sup>12</sup>

La Constitución de 1988 aseguró, en el artículo 170, el tratamiento diferenciado para las pequeñas empresas, mientras que en el artículo 179 explicita claramente el objetivo de "incentivarlas simplificando sus obligaciones administrativas, fiscales y crediticias, o eliminando o reduciendo las mismas por medio de la ley".

En marzo de 1994 fue aprobada una nueva ley (No. 8.864), la cual detalla el texto constitucional. El cambio más importante con respecto al Estatuto de la Micro Empresa fue que se incrementó en aproximadamente tres veces el límite para registro como microempresa. Mientras que el 5 de diciembre de 1996, se dispuso por la Ley No. 9.317, el régimen tributario para las pequeñas y medianas empresas que instituyen un sistema integrado del pago de impuestos y contribuciones, dándole un tratamiento diferenciado, simplificado y favorecido a las PYME. Sin embargo, el Estatuto de la Micro y Pequeña Empresa, Ley No.9841, vigente desde el 4 de octubre de 1999, reglamentada por el Decreto No. 3474 del 19 de mayo de 2000, amplió dichas disposiciones.

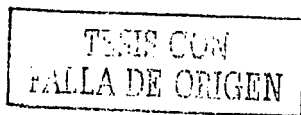
El Estatuto vigente contiene 10 capítulos que van desde el tratamiento jurídico diferenciado, la definición de micro y pequeña empresa, el régimen laboral, los apoyos crediticios, el desarrollo empresarial, hasta disposiciones finales para el funcionamiento de la PYME.

A nivel regional (en los estados y municipios) hay una gran heterogeneidad de leyes que proporcionan incentivos y exenciones fiscales para las micro y pequeñas empresas. El concepto de micro y pequeña empresa es amplio y diversificado. Varía por región, estado o

---

<sup>11</sup> Sistema Económico Latinoamericano (SELA), Memoria del Seminario Iberoamericano sobre políticas públicas para PYMES, IBERPYME, <http://www.lanic.utexas.edu/~sela/AA2K/Es/docs/ayuda-memoria-pyme.htm>

<sup>12</sup> Casalet, M., et al., *op. cit.*, nota 17, p. 24



municipio dependiendo de su tamaño económico y financiero, de la rama a la que pertenece y de la forma jurídica.

En relación a las formas jurídicas, la legislación brasileña admite tres formas jurídicas para la empresa: a) firma individual; b) sociedad comercial; c) sociedad civil. En el caso de la firma individual porque es una empresa de una sola persona quien es responsable de los actos de la empresa, de forma ilimitada. La sociedad comercial por su parte, se instituye por 2 o más personas, con el fin de explorar una actividad industrial o comercial, se rige por el derecho comercial y sus modalidades más comunes son la sociedad por cuotas de responsabilidad limitada y la sociedad por acciones. Por último, la sociedad civil es una firma instituida por dos o más personas que tienen el objetivo de prestar servicios y son reguladas por el Código Civil.

### *c. Chile*

#### *\* Contexto Macroeconómico*

El caso de Chile es de un interés particular por numerosas razones, especialmente por tratarse de un país donde la ortodoxia neoliberal se aplicó con mayor rigor y donde las reformas económicas y políticas se llevaron a cabo tempranamente. "Con la aplicación drástica del modelo neoliberal el país se convirtió nuevamente en un verdadero "laboratorio" de las estrategias de desarrollo en América Latina, tal como en el pasado lo había sido el "desarrollismo" y el socialismo democrático."<sup>33</sup>

El éxito en la aplicación de los programas neoliberales elevó al país al rango de modelo a seguir por parte del Banco Mundial y del Fondo Monetario Internacional, aun cuando la aplicación de estas recetas demostró sus limitaciones.

La tasa de crecimiento entre 1974 y 1983 no fue más que del 1.3% y la inflación llegó al tope de 173% de la media anual. De hecho, a comienzos de los ochenta, la rápida liberalización del comercio, las drásticas medidas de estabilización y la crisis de la deuda externa condujeron a una violenta crisis (1982-1983) donde el producto por habitante sólo recuperó, al final de esa década, el nivel que tenía a comienzos de 1970. Una vez superada la crisis recesiva, la economía del país comenzó a crecer a buen ritmo, pero con un efecto marcadamente negativo sobre la distribución del ingreso. Esta situación permite entender el énfasis dado por el gobierno democrático-que

---

<sup>33</sup> Lechner, Norbert, "Chile 2,000: las sombras del mañana", en *Revista de Estudios Internacionales*, Santiago de Chile, No. 105, Enero-Marzo de 1994, p. 37.

asumió el poder en 1990-a la manutención de los equilibrios macroeconómicos, combinado con notables esfuerzos en el campo social y político (CEPAL, 1992).<sup>34</sup>

Ya en 1983 se comenzaba a consolidar a nivel estatal el interés por disponer de una serie de medidas que favorecieran la apertura de la economía. Entre éstas destaca el papel activo del Estado en la promoción de las exportaciones y el uso oportuno de los servicios ofrecidos por el sector público.

Es así como las políticas de apoyo a la empresa encuentran tempranamente un campo que facilita su desarrollo y un ambiente propicio para su modernización, con fuerte énfasis en la productividad y valoración de un empresariado innovador y competitivo. Restaba en 1990, sin embargo, revertir las desigualdades producidas por la aplicación radical del modelo y llevar las oportunidades de modernización a todos los ámbitos empresariales.

Uno de los fundamentos centrales de la alianza de centro-izquierda que gobierna Chile desde 1990 ha sido el logro de una mayor equidad distributiva, con un fuerte énfasis en los equilibrios macroeconómicos y en el crecimiento.

Por todo esto, Chile ha apostado a la liberalización de su mercado como uno de los factores más importantes para el crecimiento económico del país. En la actualidad, mantiene Acuerdos Regionales (Asociación Latinoamericana de Integración, Área de Libre Comercio de las Américas y el Foro de Cooperación Económica Asia Pacífico), Acuerdos de Complementación Económica (Bolivia, Colombia, Cuba, Ecuador, MERCOSUR, Perú y Venezuela), Tratados de Libre Comercio (entre Canadá, Centroamérica, Corea EFTA, México, Unión Europea), Acuerdos Multilaterales (Organización Mundial del Comercio y OCDE) y Acuerdos de Promoción y Protección de Inversiones

---

<sup>34</sup> Consejo Económico para América Latina, (CEPAL), *Industrialización y Desarrollo Tecnológico, Informe* No. 13, Santiago de Chile, Diciembre de 1992.

En cuanto al sistema empresarial, en 1995, Mónica Casalet mostraba que el Ministerio de Economía utilizó como criterio de clasificación del tamaño de las empresas el volumen de ventas. Así, Casalet decía "De este modo, es posible establecer que de las 465 mil 262 empresas que existían en Chile en 1992, 387 mil 16, esto es el 83%, correspondían a la categoría de microempresas, 65 mil 611 (14.1%) eran pequeñas empresas, 5 mil 797 (1.25%) eran medianas y sólo 6 mil 838 (1.47%) grandes empresas."<sup>35</sup>

Ahora bien, si se analiza el número de empresas según el punto de vista de su formalización, o sea, aquéllas que declararon sus ingresos y pagaron los impuestos correspondientes, "es posible observar que entre 1990 y 1992 el número de empresas formales en el país aumentó de 426 mil 341 a 465 mil 262, lo que equivale a una creación neta de 39 mil empresas en dos años, crecimiento que más que duplica el ritmo de la población en edad de trabajar. Lo anterior estaría indicando un incremento en el número de ciudadanos que busca insertarse en la actividad económica en calidad de empresarios."<sup>36</sup>

En relación con el volumen de ventas, las micro, pequeñas y medianas empresas representaban, en 1992, el 98.53% del total de empresas del país, correspondiéndole el 24.75 del total de las ventas. Además, cabe destacar que durante el primer semestre del año pasado, la PYME chilena aumentó sus ventas, aunque el gran total de ventas de ese país corresponde a las GE.<sup>37</sup>

No obstante, tomando como criterio el número de trabajadores empleados, es posible estimar la participación de la PYME en la generación de empleo. "A las microempresas les corresponde el 36.5% del total y a las PYME el 43.3%, respondiendo ambas a más del 80% de la generación del empleo nacional."<sup>38</sup>

De acuerdo con ese criterio, son:

- microempresas las que ocupan entre 1 y 9 trabajadores,
- pequeñas entre 10 y 49,
- medianas entre 50 y 200 trabajadores,
- grandes más de 200.

<sup>35</sup> Casalet M., et al., *op. cit.*, nota 17, p. 62.

<sup>36</sup> *Ibidem*, p. 63.

<sup>37</sup> "Encuesta realizada por el Instituto Nacional de Estadísticas (INE), la Corporación de Fomento de la Producción (CorFo) y el BancoEstado", citada en Diario PYME, <http://www.diariopyme.cl/archivo-2001/enero2002/95e.html>

<sup>38</sup> Casalet M., et al., *op. cit.*, nota 17, p. 65.

Si bien muchas empresas medianas y pequeñas se han modernizado, integrándose al "sector de productividad emergente", otras requieren apoyos específicos para lograrlo. Se trata de los casos en que la productividad y competitividad, aunque heterogénea, es muy limitada. Frente a este desafío, al Estado le compete un papel activo en el fomento de la modernización productiva, lo que incluye: a) Promoción del desarrollo tecnológico; b) Capacitación empresarial y de mano de obra; c) Prospección de mercados y facilitación del acceso a mercados financieros; d) Promoción de las inversiones.

Así, en el Seminario Iberoamericano sobre Políticas Públicas para PYMES del Sistema Económico Latinoamericano (SELA)<sup>39</sup>, se reconocieron las áreas de acción en apoyo a la PYME chilena, que van desde *la innovación y desarrollo tecnológico; el apoyo a empresas que se asocian para competir; el mejoramiento de gestión empresarial; apoyo al financiamiento; impulso al desarrollo productivo regional y de sectores emergentes*. Asimismo, se estableció que las 5 áreas prioritarias del apoyo gubernamental están centradas en la prospectiva tecnológica y productiva, las tecnologías de información y comunicaciones, la biotecnología, la calidad y las tecnologías de producción limpia.

Por otra parte, en el Centro Latinoamericano para la Competitividad y el Desarrollo Sostenible en los perfiles de países se ha planteado la importancia de las PYMEs en la economía local chilena, porque "...éstas representan el 71.8% de todas las empresas de la industria manufactureras, generando el 28.6% del empleo del sector y un 8.7% de las ventas totales. Con respecto a las empresas que exportan, las PYMEs constituyen el 33.9% de las empresas de la industria manufacturera, generando el 9.4% del empleo del grupo exportador y un 2.3% de las exportaciones totales del sector."<sup>40</sup>

---

<sup>39</sup> SELA, *op. cit.*, nota 31.

<sup>40</sup> Observatorio de Pymes: Perfiles de países, *Centro Latinoamericano para la Competitividad y el Desarrollo Sostenible*, 30 de Agosto de 2002 (estudio realizado en Pymeline.net)

Cabe destacar, por último, el programa gubernamental conocido como INTERPYME, Programa de Internacionalización de la PYME,<sup>41</sup> dirigido a pequeñas y medianas empresas de todos los sectores, está diseñado para promover y asistir la internacionalización de las PYMEs nacionales con el objeto de incrementar su participación exitosa en el comercio exterior. Esta asistencia apunta a generar un cambio en la cultura de negocios de estas empresas, que les permita un posicionamiento estratégico en los mercados internacionales en condiciones competitivas, sostenibles y rentables.

*\* Marco Legal*

Aún el 4 de julio de 1991 el "Programa de Apoyo a la Pequeña y Mediana Empresa", concebido para elevar la eficiencia empresarial mediante instrumentos de tipo horizontal, accesibles a pequeños y medianos empresarios. Tales instrumentos buscan eliminar la desventaja que supone el menor tamaño, en el entendido que "una mejoría en los niveles de funcionamiento del mercado aumentará las posibilidades de sobrevivencia y desarrollo del empresario promedio del sector, reduciendo la tendencia a una PYME dependiente del Estado."<sup>42</sup>

En el ámbito marcado por el Programa Nacional de Apoyo a la Pequeña y Mediana Empresa se diseñaron los Proyectos de Fomento (ProFo), cuyo objetivo principal es desarrollar la competitividad de la PYME a través de la creación de redes de confianza.

Los ProFo se definen como una estrategia impulsada por una institución pública o privada a nivel local, que se basa en la promoción de sistemas de relaciones de confianza entre empresas, con el objetivo principal de estimular condiciones locales favorables al desarrollo de la competitividad y de la eficiencia de los sujetos (públicos y privados, productivos y no productivos) que participan en la iniciativa.

Para el logro de esta acción, se requiere de la participación de todos los sujetos que componen el sistema local (las empresas, las universidades, los centros tecnológicos, las asociaciones gremiales, los gobiernos locales y la cooperación internacional, entre otros). Cada uno de estos sujetos tiene funciones y capacidades diferentes y, muy a menudo,

---

<sup>41</sup> Cárcamo Olmos, Rodrigo, "El programa de internacionalización de la PYME en Chile. INTERPYME", V *Foro Interamericano de la Microempresa*, BID, Río de Janeiro, Brasil, 9, 10 y 11 de septiembre de 2002.

<sup>42</sup> *Programa Nacional de Apoyo a la Pequeña y Mediana Empresa. Informe 1992-1993*. Ministerio de Economía, Fomento y Reconstrucción, Santiago de Chile.



objetivos específicos no perfectamente coincidentes con los demás, en algunos casos son abiertamente conflictivos o competitivos.

Entre las principales oportunidades que se abren a la PYME chilena en el contexto actual se destaca la asociatividad. A partir de 1991, el Estado chileno ha fomentado la asociatividad entre empresarios de rubros similares o complementarios a través de los ProFo ya mencionados, que buscan canalizar los recursos a grupos de empresas, más que a la empresa individual, fomentando así la integración interempresarial.

Legalmente, el ProFo posee personalidad jurídica propia, y debe estar formado por al menos cinco PYMES, con una duración máxima (en cuanto a ser objeto de subvenciones públicas) de cuatro años. Estos proyectos han tenido mucho éxito al grado de extenderse en todo el país, y convertirse en una de las herramientas de mayor importancia en el apoyo a la PYME chilena. Los aspectos positivos del ProFo, se centran en 3 aspectos esenciales:

- Mejoras en la organización y gestión de la empresa;
- Mejoras en la acumulación de capital humano, debido a una mayor capacitación, tanto a nivel de gerencia, como de operarios;
- Mejoras en el acceso a institutos tecnológicos, asesores, consultores y fondos de fomento como el FONTEC y los FAT. Sin embargo, el programa se ha mostrado incapaz de solucionar de manera efectiva uno de los problemas básicos de las PyMES: el acceso a financiamiento en igualdad de condiciones con la gran empresa.<sup>43</sup>

Es importante destacar, que desde el punto de vista legal, que en Chile, los pasos a seguir para constituir una empresa como sociedad se reducen a los estatutos de escritura pública y a la inscripción en el Registro de Comercio con la correspondiente publicación en el Diario oficial. No obstante, los trámites van a depender del tipo de sociedad que se quiera constituir. A tal efecto se señalan las siguientes: a) Sociedad Colectiva civil, libro IV, título XXVII, del Código Civil; b) la Sociedad Colectiva mercantil, libro II, título VII, del Código de Comercio; c) Sociedad Encomandita, libro II, título VII, del Código de Comercio; d) Sociedad de Responsabilidad Limitada (la cual cuenta con una ley específica, 3.918 del 13 de marzo de 1923); e) la Sociedad Anónima.<sup>44</sup>

---

<sup>43</sup> Aguado Muñoz, Ricardo, *Política de apoyo a Pymes en Chile*, Facultad de Ciencias Administrativas, Dirección de Postgrado, Universidad Diego Portales, Santiago de Chile, Agosto de 2001.

<sup>44</sup> Al respecto, se puede profundizar en el rubro de publicaciones electrónicas de la página <http://www.legalpyme.cl>

#### **d. Colombia.**

##### ***\* Contexto macroeconómico***

El ex-Presidente Gaviria puso en marcha la llamada “apertura económica” que durante 1993 tuvo su máximo desarrollo. Este cambio de régimen implicó por una parte, el desmantelamiento de diversos instrumentos de política social y económica que en el pasado se manejaban como parte de la política económica y sectorial.

Dicha apertura también significó cambios de instituciones y competencias en el Estado. Se privatizaron diferentes áreas correspondientes al ámbito del Estado, en el sector de higiene urbana, bancario y de instituciones financieras, telecomunicaciones, transporte marítimo, zonas francas todo ello aplicando el concepto de modernización del Estado, fusionando, transformando y liquidando entidades en cuya formación o administración tiene parte el Estado. La modificación del régimen de la Seguridad Social, la creación del Ministerio del Medio Ambiente y del Ministerio de Comercio Exterior y la puesta en vigor de algunas de las instituciones previstas en la nueva Constitución Política como son la Corte Constitucional, la Fiscalía, el Defensor del Pueblo y la acción de tutela, son algunas de las innovaciones que fueron introducidas en el país con esperanzas de lograr un cambio institucional.

La estructura empresarial colombiana se encuentra ante un importante proceso de cambio. En primer lugar, el empresario colombiano deberá adaptar su empresa si quiere competir en términos de igualdad con la competencia extranjera, la cual gracias al proceso de apertura económica que vive el país tiene más facilidades para penetrar en el mercado colombiano. En este sentido, cabe destacar que la empresa colombiana es poco intensiva en tecnología y cuenta con procesos productivos muy rudimentarios. En definitiva, es una cuestión de supervivencia el que la empresa colombiana se haga más competitiva en los próximos años.

Según diferentes estudios de diagnóstico de la competitividad empresarial en Colombia, en concreto de la situación de la PYME, existe un alto número de empresas de reducida dimensión, escasamente vinculadas entre sí, y con un limitado acceso a los mercados internacionales. Estas empresas carecen, por lo general de equipos gerenciales calificados para diseñar e implementar nuevas estrategias y se caracterizan por su

obsolescencia tecnológica, deficiente gestión de la calidad, insuficiente capacidad de diseño de productos y procesos y de utilización de estándares internacionales, escaso conocimiento de la competencia y de los mercados internacionales, ausencia de adecuados canales de distribución, limitado uso de la subcontratación, bajo nivel de agrupación para el logro de objetivos comunes e inadecuada gestión financiera. Por otra parte, el colectivo de PYME tiene dificultades para identificar la naturaleza de sus problemas y para priorizar sus necesidades más inmediatas. Las empresas expresan con facilidad sus necesidades en forma de demanda de financiamiento mientras prestan menor atención a problemas de gestión que pueden mejorar la eficiencia de sus recursos. Todas estas deficiencias anotadas conducen a una carencia de estrategias competitivas a mediano y largo plazo. Los pasados períodos proteccionistas no han favorecido la conciencia de los requerimientos tecnológicos y organizativos necesarios para afrontar los retos de una economía abierta, por lo que no se ha desarrollado un entorno de servicios empresariales apropiado.

Asimismo, las transformaciones económicas que vive el país deben ser acompañadas por un cambio de la mentalidad empresarial y por el desarrollo paralelo de un mercado de servicios de gestión al que puedan recurrir las PYME expresando sus necesidades en forma de demanda efectiva. La función de un mercado de servicios fluido es de crucial importancia para la modernización de la PE colombiana, un mercado dinámico reduce también los costos de transacción en la medida en que se diversifiquen los productos de servicios, se especialice su oferta y se difundan metodologías de análisis de gestión adecuados para ese sector empresarial. En base a esto, "la conformación territorial de Colombia ha favorecido una considerable concentración empresarial alrededor de la zona andina y de las grandes ciudades, de hecho Bogotá, Medellín, Cali, Barranquilla, Bucaramanga y Pereira participan con más del 60% del PIB Colombiano y cerca del 90 % del producto industrial; sin embargo, los servicios empresariales tienden a concentrarse en la capital y tienen más dificultades para desarrollarse en las otras regiones del país, donde las carencias anotadas son relativamente mayores."<sup>45</sup>

En Colombia, se define como PYME aquella unidad económica con sentido de acumulación que tiene entre 11 y 199 trabajadores y que cuenta con activos totales entre US

---

<sup>45</sup> Casalet M., et al., *op. cit.*, nota 17, p. 68.

\$61.000 y US \$1.500.000 de los sectores de manufactura, agroindustria, comercio, turismo, transporte, instituciones prestadoras de servicios de salud, empresas cinematográficas y empresas de servicios.

La pequeña empresa (PE) en particular representa más de 22.000 unidades empresariales, y el 23.3% de las empresas colombianas y dan empleo al 38% de la mano de obra formalmente ocupada en el país. A pesar de su importancia, cabe señalar que la estructura productiva de Colombia se encuentra fuertemente polarizada entre un reducido número de establecimientos de gran tamaño: sólo un 1.5% de las empresas tienen más de 100 empleados y un amplísimo sector de micro o fami-empresas que representan el 72.9% del total.<sup>46</sup> De este modo, uno de los problemas de la economía colombiana radica en el débil desarrollo del tejido empresarial intermedio, formado por pequeñas empresas que aportan una mayor especialización y flexibilidad a la estructura productiva, reduciendo su vulnerabilidad frente a las condiciones cambiantes de los mercados internacionales. La debilidad de la PE de Colombia se ve reflejada en la enorme diferencia de productividad con respecto a la grande. Eso afecta al nivel relativo de la competitividad de las empresas de menor dimensión y dificulta la articulación productiva entre empresas de diferentes tamaños con grandes diferencias en su nivel de eficiencia.

En las Memorias del Seminario Iberoamericano sobre políticas públicas para PYMES, conocido como *Iberpyme*, se presentó la existencia en Colombia actualmente de un Marco Institucional vinculado a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (MIPYME) través de la creación de dos consejos superiores con participación pública y privada, con un Ministerio de Desarrollo que coordina las políticas de apoyo, dándole funciones específicas a: SENA, Colciencias, Bancoldex, Proexport, IFI, Fondo Nacional de Garantías, que a su vez garantizan la reducción de la tramitología a través de un Registro único Empresarial.

Por otra parte, se incluye el mejoramiento del acceso del sector MIPYME a compras estatales y participación en licitaciones del Estado, el mejoramiento del acceso a la información de demanda de bienes y servicios, la promoción de ferias locales y nacionales y la promoción y programas de comercio exterior. Asimismo, establece que las MIPYME tendrán incentivos con relación a: 1) la asociatividad y el agrupamiento empresarial

---

<sup>46</sup> SELA, *op. cit.*, nota 31.

(fomentando las cadenas productivas, parques industriales, parques tecnológicos, incubadoras de empresas, centros de investigación, centros de desarrollo tecnológico, bancos de maquinaria, etc.; 2) la promoción a la conservación del medio ambiente; y 3) los estímulos a la capitalización de PYMEs garantizados por la creación del Fondo Colombiano de Modernización y Desarrollo Tecnológico (Fomipyme). En ese sentido se habla de diversos instrumentos que se vinculan entre sí, entre los que se pudieran mencionar: - el acceso al mercado de capitales; -el crédito y garantías especiales a empresas generadoras de empleo; - los fondos de capital de riesgo y capital semilla; - el apoyo decidido al microcrédito; -el crédito y garantías especiales para nuevas empresas; -los programas de jóvenes emprendedores; -la incorporación de cátedras universitarias de fomento al espíritu emprendedor y la existencia de los consejos consultivos empresariales en colegios de bachillerato para promoción de la cultura empresarial

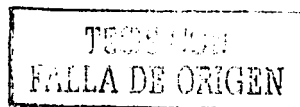
*\* Marco Legal.*

Con el objetivo de modernizar la economía colombiana, el gobierno, con el apoyo del Congreso, adelantó substanciales cambios en la legislación económica del país, sobre todo a partir del segundo semestre de 1990 y el primero de 1991:

a) Reforma Laboral, Ley 50 de 1990 cuyo objetivo fue eliminar distorsiones en el mercado laboral colombiano, sobre todo mediante la eliminación del esquema de cesantías que imponía cargas retroactivas e implementando el salario integral con el cual el empresario puede disminuir y proyectar costos con mayor certeza.

b) Reforma Financiera, Ley 45 de 1990, que permitió la inversión de capitales del exterior en la actividad financiera y amplía el campo a otros sectores como Sociedades Fiduciarias, Leasing, Comisionistas de Bolsa, Almacenes Generales de Depósito y Sociedades Administradoras de Fondos de Pensiones y Cesantías. También en su contenido se manifiestan medidas encaminadas a lograr la transparencia del mercado y la protección a los consumidores.

c) Reforma Tributaria, Ley 49 de 1990, que ha estado destinada a crear una estructura impositiva moderna y eficiente, con tarifas uniformes y recaudos estables. Con la misma se Regulaba la repatriación de capitales y el fortalecimiento del mercado de



capitales, declarando no constitutivos de renta ni ganancia ocasional los ingresos provenientes de la enajenación de acciones en bolsa.

d) Ley 6 de 1992, la cuál estableció la reducción gradual de las tarifas del impuesto de renta previstas para los dividendos y participaciones, distribuidos a inversionistas extranjeros, así como la tarifa del impuesto de remesas que grava las utilidades comerciales de sucursales de sociedades extranjeras.

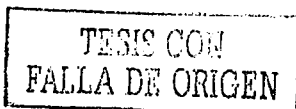
e) Ley de Puertos, Ley 1 de 1991, en la que se ordena la liquidación de la empresa estatal COLPUERTOS y se privatizan sus actividades. La construcción, mantenimiento y administración de los servicios portuarios estará a cargo de sociedades portuarias de capital privado, público o mixto.

f) La reforma cambiaria expresada en los Estatutos de Cambios Internacionales, se estableció en Ley 9 de 1991, con determinados principios para la liberalización y flexibilización del régimen de flujo de capitales, que autoriza la libre tenencia y posesión de activos en el exterior y libera las transacciones corrientes de bienes, servicios e inversiones de capitales en el exterior. Actualmente la función reguladora la tiene la Junta Directiva del Banco de la República.

g) Las reformas del Comercio Exterior de la Ley 7 de 1991, contuvo los principios básicos de la política de comercio exterior que orientan las medidas de importación y exportación. La política de apertura se orienta a la simplificación y reducción del nivel de aranceles dentro de un horizonte de cuatro años. Asimismo, la ley dispuso la creación del Ministerio de Comercio Exterior, hoy en pleno funcionamiento, encargado de la negociación, diseño y ejecución de la política comercial exterior del país, y del Banco de Comercio Exterior, entidad financiera encargada de la promoción de las exportaciones.

h) La reforma a las inversiones de capital del exterior conocida también como Estatuto de Inversiones Internacionales. Define las formas de inversión de capitales del exterior, sus modalidades, derechos cambiarios y condiciones de inversión. Este brinda al inversionista un marco legal atractivo, ágil y competitivo.

i) Se abrieron nuevos espacios para la inversión privada. Esta participación se concretó en relación a la posibilidad de realizar proyectos de infraestructura y a través de la enajenación de algunos activos del Estado. Los principales objetivos de la apertura de



espacios públicos a la inversión privada son, entre otros: el conseguir recursos adicionales para el gasto social, el ampliar el mercado de capitales y democratizar la propiedad accionaria y buscar la especialización y eficacia de la actividad del Estado.

j) Como resultado final de estos cambios legislativos, el 10 de julio de 2000, fue aprobada la nueva Ley 590<sup>47</sup> para el Desarrollo de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, conocida como LEY MIPYME, que entre sus objetivos centrales propuso los siguientes:<sup>48</sup>

- *Promover el desarrollo integral de las micro, pequeñas y medianas empresas.*
- *Estimular la formación de mercados altamente competitivos.*
- *Coordinar y articular programas, recursos e instituciones del Gobierno para fortalecer las Mipymes existentes y apoyar la creación de nuevas empresas en el sector.*
- *Promover la permanente formulación, ejecución y evaluación de políticas públicas como una política de estado.*

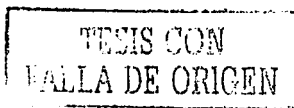
Asimismo, en ella se plantea una redefinición del sector que quedaría compuesto de la siguiente forma:

1. *Microempresa: Personal no superior a 10 trabajadores y Activos totales inferiores a 501 salarios mínimos mensuales legales vigentes. (\$134 millones)*
2. *Pequeña Empresa: Personal entre 11 y 50 trabajadores y Activos totales mayores a 501 y menores 5.001 salarios mínimos mensuales legales vigentes (\$1.340 millones)*
3. *Mediana Empresa: Personal entre 51 y 200 trabajadores y Activos totales entre 5.001 y 15.000 salarios mínimos mensuales legales vigentes (\$4.020 millones)*

El impacto de dicha Ley de MIPYME se vislumbra a corto y a mediano-largo plazo. Con relación al primero, porque se trata de otro instrumento para continuar la reactivación económica y la generación de empleo; y visto bajo el segundo prisma, se regula claramente como política de Estado para el desarrollo económico y social del país.

<sup>47</sup> *Diario Oficial*, Ley 590 de 2000, Santa Fe de Bogotá, D.C., miércoles 12 de julio de 2000.

<sup>48</sup> Se puede afirmar que del total de empresas existentes, 97% son micro, pequeñas y medianas empresas y que apenas el 3% son grades. En cuanto al valor de la producción se estima que el sector MIPYME aporta con algo más del 60%.



Además, la legislación mercantil colombiana establece en el Código de Comercio<sup>49</sup> de 27 de marzo de 1972 en el libro II una clasificación de sociedades comerciales o mercantiles a partir de la existencia del contrato de sociedad como fórmula jurídica adecuada para las PYME. Algunas de las formas más importantes son: la colectiva, la en comandita simple, la en comandita por acciones, la de responsabilidad limitada, la anónima, las de economía mixta y las sociedades mercantiles extranjeras.

Por el contrato de sociedad dos o más personas se obligan a hacer un aporte en dinero, trabajo o en otros bienes apreciables en dinero, con el fin de repartirse los beneficios obtenidos en la empresa o actividad social. Esta sociedad una vez constituida legalmente, forma una persona jurídica diferente de los socios individualmente considerados.

Por tanto, se tienen en Colombia como comerciales para todos los efectos legales, las sociedades que se formen a partir de la ejecución de actos o empresas mercantiles. Si la empresa social comprende actos mercantiles y actos que no tengan esa calidad, la sociedad será comercial. La copia de la escritura social será inscrita en el registro mercantil de la Cámara de Comercio con jurisdicción en el lugar donde la sociedad establezca su domicilio principal. Si se abren sucursales o se fijan otros domicilios, dicha escritura deberá ser registrada también en las cámaras de comercio que correspondan a los lugares de dichas sucursales, si no pertenecen al mismo distrito de la cámara del domicilio principal.

#### e. Otros países de Latinoamérica.<sup>50</sup>

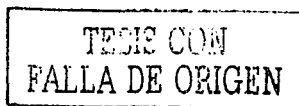
1. En Perú se ha establecido una normativa legal para constituir las denominadas Entidades de Desarrollo para la Pequeña y Micro Empresa (EDPYME). En concordancia con la Ley General de Instituciones Bancarias Financieras y de Seguros, las EDPYME tienen como objeto otorgar financiamiento a personas naturales y jurídicas que desarrollan actividades calificadas como de pequeña y microempresa, utilizando para ello su propio capital y los recursos que provengan de donaciones, así como

---

Tomado de SELA, *op. cit.*, nota 22.

<sup>49</sup> Se tuvo acceso a la revisión del Código de Comercio vigente a partir de las ediciones de Códigos de Bolsillo de editorial Temis, Santa Fe de Bogotá-Colombia de 1996.

<sup>50</sup> La información sobre Perú, Venezuela y Uruguay fue obtenida del texto de Casalet M., et.al., *op. cit.*, nota 5. La información de Ecuador y Paraguay fue obtenida del Sistema Económico Latinoamericano (SELA), *op. cit.*, nota 19.





bajo la forma de líneas de crédito de instituciones financieras y los provenientes de otras fuentes, previa autorización correspondiente.

Para constituir una EDPYME hay dos etapas: obtener el Certificado de Autorización de Organización, y luego el Certificado de Autorización de Funcionamiento. Para la primera etapa son indispensables, entre otros elementos, la hoja de vida o curriculum vitae de cada organizador, la razón social de la empresa, el capital de las operaciones, el estudio de factibilidad económico-financiero, el certificado de depósito de garantía de un banco del país a la orden de la Superintendencia de Banca y Seguros (SBS) por el 5% del capital mínimo y el nombre del representante de los organizadores. A su vez, la segunda etapa implica elevar a Escritura Pública la minuta de constitución social aprobada de la EDPYME, implementar el proyecto y efectuar los aportes de capital en efectivo. Satisfechos todos los requisitos, la SBS otorgará el Certificado de Autorización de Funcionamiento. Esa autorización será publicada en dos oportunidades en dos diarios principales del país.

2. En Venezuela la Corporación de Desarrollo de la Pequeña y Mediana Industria (Corpoindustria), de Venezuela, ha establecido una línea de crédito para el sector artesanal y la micro empresa, con tasas de interés menores en 45% a las vigentes en la banca comercial, para respaldar la modernización y el crecimiento de las micro empresas. Según la institución la característica principal del programa radica en la alta rotación de los fondos canalizados.

Además, Corpoindustria dispone de programas de financiamiento a corto, mediano y largo plazos, y en condiciones favorables para las empresas: para capital de trabajo, con plazos de repago de 30 meses y 0 meses de gracia, cuyo interés, también preferencial para el sector empresarial, equivale al 60% de la tasa máxima permitida a la banca comercial. La modalidad de crédito rápido (orientado para adquisición de materia primas) establece préstamos de 2 millones de bolívares, 9 meses de repago y 6 de gracia, a un costo financiero menor en 40% a las tasas de interés de la banca comercial.

Asimismo, la institución apoya a las empresas establecidas, en los casos de ampliación y modernización, reconversión industrial y saneamiento ambiental, con créditos de varios millones de bolívares. También se cuenta con líneas de crédito para las posadas y paradores turísticos, así como para las cooperativas.

3. En Uruguay se realizó un proyecto de ley denominado Ley de Apoyo a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, en agosto de 1991. En él se declara de interés nacional la promoción, desarrollo y tecnificación de la micro, pequeña y mediana empresa con el objeto de proceder a su descentralización geográfica, al aumento de la productividad de sus recursos y a la generación de empleo. Por el mismo, se le asigna a la Dirección Nacional de Artesanías, Pequeña y Mediana Empresa, un conjunto de cometidos relacionados con la coordinación, promoción y fomento de la micro, pequeña y mediana empresa en Uruguay. Asimismo, se crea una Comisión Honoraria para el desarrollo de la Artesanía, Micro, Pequeña y Mediana empresa que tendrá funciones asesoras de la referida Dirección Nacional y que estará conformada por un grupo de representantes de los diversos organismos, gremios e instituciones nacionales relacionadas con el segmento de la micro, pequeña y mediana empresa.

Asimismo, la asociatividad se percibe como una necesidad y se cuenta con un instrumento valido : la posibilidad legal de formar consorcios y grupos de interés pero los empresarios no se asocian. Una solución podría ser, por un lado, fomentar la cultura de la asociatividad y por el otro, desarrollar la formación de núcleos empresariales (a través de la red propymes)

4. En Ecuador, el Gobierno Nacional ha logrado importantes acciones en la estabilidad económica, sobre todo en la planificación, la apertura de mercados, el saneamiento del sistema financiero, el reordenamiento del Estado y el devolver la capacidad económica a los individuos del país, lo cual ha redundado en la reactivación productiva. Asimismo, los ajustes y las medidas de compensación social tienden a mediano plazo a estabilizar la economía, sobre todo en el plano inflacionario, lo que permitirá calcular los márgenes de incertidumbre de la economía contribuyendo a crear confianza en los inversionistas. Asimismo, con



la reducción de aranceles, a través de eliminar las sobretasas, así como la eliminación o simplificación de regulaciones de comercio exterior lo que ha contribuido a desarrollar un ambiente de competencia lo que incentivará el desarrollo industrial a todos los niveles.

Por otra parte, la reinserción del Ecuador en el sistema financiero internacional está permitiendo mejorar condiciones para la consecución de créditos internacionales lo que ha permitido reducir las tasas de interés y poco a poco se irá reactivando los créditos de desarrollo que son administrados por la CFN y los bancos internacionales volverán a abrir y aplicar las líneas de crédito a las instituciones financieras locales.

Aquí resulta importante destacar la Ley de Reestructuración Económica que ha permitido contar con un Estado facilitador de las iniciativas privadas, con mínimas regulaciones para el adecuado funcionamiento del mercado, entre las que se destacan: la problemática de garantizar la libre competencia contra las prácticas desleales y monopólicas, el asegurar el libre acceso al mercado, la protección de los derechos del consumidor contra los abusos de los especuladores, el proveer las condiciones de infraestructura, educación y justicia necesarias, una política industrial dirigida a lograr la competitividad de las empresas, el impulso a estrategias empresariales innovadoras y la generación de valores a través de desarrollar una visión a futuro compartido entre el sector público y privado.

Es precisamente en el sector PYMES, donde encontramos ventajas competitivas, por su enorme capacidad de adaptación para atender segmentos específicos y diferenciados del mercado, su flexibilidad frente al cambio, su capacidad de innovación y sus estructuras empresariales horizontales y poco rígidas. Aquí se considera la siguiente clasificación:

DESCRIPCIÓN	No. TRABAJADORES	CAPITAL US \$
MICROEMPRESA	Hasta 10	Menor de 25.000
PEQUEÑA INDUSTRIA	Hasta 49	Menor de 112.000 (sin terrenos y edificios)
MEDIANA INDUSTRIA	Hasta 99	Más de 112.000

5. En Paraguay existen varias estrategias de apoyo a las MIPYMES principalmente a través de distintas instituciones como son: el Ministerio de Industria y Comercio, el Ministerio de Justicia y Trabajo, el Fondo de Desarrollo Industrial, el Banco Nacional de Fomento, así como el apoyo de instituciones del sector privado. Por otra parte, se destacan como áreas de acción en la promoción empresarial las siguientes: 1) *la elaboración de planes de negocios y proyectos*, 2) *la simplificación de trámites Administrativos - Exportación, con certificado ambiental*, 3) *el desarrollo de Sectores productivos*, 4) *los Parques Empresariales*, 5) *las Incubadoras Empresariales* y 6) *el Desarrollo de Jóvenes Empresarios*.

Asimismo, existen varios Proyectos de Ley relacionados a las MIPYMEs como es el caso de la Ley de Creación del Sistema de Formación y Capacitación Laboral que aparece como órgano regulador de la capacitación y formación Laboral dependiente del Ministerio de Justicia y Trabajo y la Ley de MIPYMEs que creó el CONAMPYME como órgano dependiente del Ministerio de Industria y Comercio, siendo el encargado de la Promoción de políticas e instrumentos de apoyo a la creación y fortalecimiento de las MIPYMEs.

### 3.4) Algunas consideraciones

Constantemente se dice que se sabe poco acerca del desempeño actual de las micro, pequeñas y medianas empresas en los países en proceso de desarrollo como los nuestros. Sin embargo, generalmente se considera que las pequeñas y medianas empresas desempeñan un papel importante tanto en la generación de ingresos, como en la creación de empleos. Asimismo, las empresas medianas y por supuesto las grandes representan un porcentaje muy alto en la actividad productiva al igual que en la comercialización al mayoreo, ya que ellas mismas tienen sus propias distribuciones dentro de la actividad empresarial, pues el 80% del total de empresas corresponden al tipo comercial y el otro 20% son empresas de transformación.<sup>51</sup>

<sup>51</sup> A nivel mundial se observa que, tanto en países desarrollados (Estados Unidos, Japón, Alemania, Italia, etc.), como en países en proceso de desarrollo (Brasil, Argentina, Chile, Colombia y México, entre otros) la pequeña y mediana empresa controlan un porcentaje significativo de la actividad económica. Así, la pequeña y mediana empresa, evaluada a partir de información censal, es parte importante en la estructura económica en todos los países, llegando en muchos casos, a representar más de un tercio del empleo. (Fuentes: tomado de los informes de la (OECD) *Innovation in Small and Medium Firm (1976)* y de la (OIT) *Labour Force Statistics, Paris, 1983 para América Latina. Además de los censos*

En los últimos años se ha ido acumulando una rica experiencia de apoyo y fomento a la industria mediana y pequeña en diversos países del mundo. De ahí que la flexibilidad operativa, el menor nivel relativo de capital requerido por puesto de trabajo, así como la potencialidad para la generación de empleos y el desarrollo regional, están atrayendo crecientemente la atención de autoridades e inversionistas hacia la creación de establecimientos micro, pequeños y medianos.<sup>52</sup>

Lo cierto es que los países de América Latina se han abocado también en las últimas décadas a la formulación e instrumentación de políticas integrales para el fomento, sobre todo de la industria PYME. En los momentos en que se plantea cada vez con mayor fuerza la necesidad de la integración entre las naciones de nuestro continente, parece oportuno examinar posteriormente en nuevos proyectos, algunas de las experiencias concretas en favor de la industria mediana y pequeña, como una herramienta que coadyuve en este complejo proceso.

En la revisión comparativa realizada se destacan algunos puntos importantes que resulta necesario subrayar:

1ro- En el contexto macroeconómico, sobre todo de los 4 países analizados con mayor profundidad, en tres de ellos (Argentina, Chile y Colombia) se presentan apoyos públicos y en uno (Brasil) se brindan apoyos privados, expresados todos a través de diversos programas: de cooperación o agrupamiento empresarial, de promoción al desarrollo tecnológico, de redes de intercambio e información y de servicios de capacitación empresarial, entre otros.

2do- En el ámbito financiero se destacan los estímulos a la capitalización de las PYME otorgados en Brasil y Colombia a través de las llamadas "Bancas de 2do piso" para el fomento del sector pequeño y mediano.

3ro- En tres de los países analizados, léase Argentina, Brasil y Chile, se observa la tendencia de la búsqueda de integración entre las PYME de la región, sobre todo al amparo

---

*nacionales realizados por (ONUDI) Organización Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (1990) en el mundo y NAFIN para México y Latinoamérica en 1995)*

<sup>52</sup> En Japón y en los países del sudeste asiático, el desarrollo industrial reciente se ha visto favorecido por el surgimiento impetuoso de miles de unidades industriales de capacidades medianas y pequeñas, que ahora no sólo actúan como subcontratistas de industrias mayores, sino también están generando tecnología y exportando por cuenta propia. Asimismo, en Europa, especialmente en Italia, Francia, Alemania y España, se asiste al renacer del concepto de empresa mediana y pequeña en todas las ramas de la producción industrial. (ambas citas son extraídas de las mismas fuentes ya mencionadas)

de la fórmula del MERCOSUR. No obstante, se observan desigualdades en la aplicación del "modelo" integracionista basado en las diferencias productivas existentes por la falta de una cultura de negocios que propicie un sistema innovador y verdaderamente competitivo para todas las PYME de la región.

4to- El marco legal existente marca notorias diferencias, sobre todo en los casos de Argentina, Brasil y Colombia en los cuales se regulan y se sancionan a las PYME con leyes propias y específicas que les permiten un mejor enfoque organizativo, aunque tomando como base principal a la forma legal societaria.

5to- Respecto a las formas legales revisadas en la información de estos 4 países, se observa una diferencia importante para la presente investigación: sólo en Chile se destaca la *asociatividad* que busca fortalecer el intercambio y la integración interempresarial, de suma importancia en los tiempos actuales.

6to- Por último, es evidente que no todos los países de la región Latinoamericana poseen similares propuestas en sus políticas públicas de apoyo para el sector PYME, como son los casos de Perú, Venezuela, Uruguay, Ecuador y Paraguay tratados también en este capítulo. No obstante se ha tratado de exponer algunos de sus elementos importantes que los acerca al resto de los países revisados con mayor detenimiento.

Por otra parte, es imposible detallar en forma minuciosa todos y cada uno de los pasos que tiene que dar las PYME en cada uno de los países de Latinoamérica para obtener ayuda económica, pero si se podría dar a ellas una idea más o menos exacta de qué podría hacer para calificar y para poder recibir ayuda y asesoramiento, sobre todo "frente a la necesidad de aminorar los impactos del proceso de la globalización y la generalizada apertura de los mercados...y ante la necesidad de redefinir el papel de los agentes económicos en dicho proceso, ...que privilegie la participación de las Pymes, ... porque ellas representan la mejor vía para adaptarse a los cambios que exige la realidad internacional y el nuevo paradigma productivo"<sup>53</sup>

Algunas tendencias internacionales ayudarían al fomento de la pequeña y mediana industria en Latinoamérica, partiendo de la base de que ellas dependen de las políticas de

<sup>53</sup> SELA, *El SELA y el programa IberoPYME*, Memorias elaboradas por la Secretaría Permanente, Noviembre de 1999, <http://www.lanic.utexas.edu-sela/AA2K/ES/docs/ayuda-memoria-pyme.htm>.



fomento industrial de cada país, insertas a la vez en una política económica general y en el sistema político que existe en dicho país. Como un paréntesis, se estima necesario hacer mención de algunas "modas" o énfasis a los que se acude en forma reiterada, sobre todo en los últimos años. Aquí algunas de ellas:

1. *Desregulación*: se basa fundamentalmente en el concepto de que la mejor forma de permitir el desarrollo de la pequeña y mediana industria es la de eliminar las normas que definen su funcionamiento y por lo tanto las trabas para su operación<sup>54</sup>. Esto parte de una aspiración muy sentida de los pequeños y medianos empresarios de eliminar las trabas burocráticas; sin embargo está inserto en un concepto que pretende fundamentalmente lograr la liberación total de las fuerzas de mercado. Es decir, cuando se pretende como objetivo fundamental que no haya regulación en el proceso industrial se puede llegar al extremo de eliminar todas las trabas en la competencia desigual con las grandes empresas.

2. *Micro industria*: se trata de hacer un gran énfasis en este momento en buscar nuevas formas de apoyo a la micro industria. Estas orientaciones han sido impulsadas y fomentadas con mucha fuerza con organismos como el Banco Internacional de Desarrollo (BID) y la Agencia Internacional de Desarrollo (AID) y ponen como requisito u orientación de gran importancia el tratar de canalizar el apoyo a la micro industria y al sector informal a través de entidades no oficiales o sin fines de lucro. Por ejemplo, en Estados Unidos el sistema de fomento a la pequeña y mediana industria ha adquirido connotaciones muy especiales, dado que se ha creado por una disposición legal, ya también hace varios decenios, la Small Business Administration (siglas SBA), que depende directamente del Presidente de los E.U., y que tiene un papel, no de regulador ni de orientador del sistema productivo, sino de otorgar facilidades a la pequeña empresa para el acceso a diversas oportunidades de desarrollo tecnológico, de capacitación o de mercado que se ponen a disposición en forma preferente a este subsector.

3. *Organizaciones Empresariales*: Aquí como elemento fundamental para poder establecer el marco en que se desenvuelven las diversas políticas de fomento a la pequeña y mediana industria, se toman en cuenta las características de los diversos tipos de organizaciones empresariales, dado que en cada país hay tradiciones y disposiciones legales

---

<sup>54</sup> La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) ve la desregulación como un derivado de la Reforma regulatoria.

muy diversas. Por ejemplo, en los países europeos y en Japón existen las Cámaras de Comercio e Industria algunas de las cuales tienen incluso cientos de años de existencia. En otros países, como es el caso de México, las Cámaras empresariales están definidas por Ley, y toda empresa productiva debe estar afiliada a la Cámara que le corresponde, así como pagar las cotizaciones y participar con deberes y derechos en el funcionamiento de ésta. En muchos otros países, como es el caso de Argentina, existen organizaciones con afiliación y participación voluntaria de las empresas.

4. *Tamaños*: Existen en forma tradicional tres estratos de empresa en el sector de la pequeña y mediana industria. Una es la micro industria que se confunde muchas veces con el artesanado; la pequeña y, por último, la mediana industria. Las definiciones nacionales son extraordinariamente variables, ya que hay consideraciones de tipo cuantitativo y cualitativo para su delimitación o para incluirlos o no dentro del subsector. Desde el punto de vista cuantitativo, el elemento de medición más tradicional es el del número de trabajadores que ha sido además, el que más se ha reconocido a lo largo de esta investigación, no obstante, se usan también otros parámetros que tienen normalmente que ver con inversiones o volumen de ventas (hay que decir que sus limitaciones a veces son mayores que con relación al número de trabajadores, sobre todo en aquellas industrias con alta densidad de capital).<sup>55</sup> Sin embargo, el tema de la definición de pequeña y mediana industria es bastante complejo y requiere de un análisis exhaustivo de las condiciones de cada uno de los países, siendo siempre objeto de una discusión en los sectores muy diversos de la economía.

5. *Estructuras de apoyo*. La identificación de las redes de los apoyos creados para el sostén tecnológico, financiero y de desarrollo de nuevos mercados de la PYME, contribuye a identificar el entorno en el que las empresas se desenvuelven. La densidad del "tejido social", dado por la naturaleza de las relaciones creadas y la continuidad e intensidad de estas interacciones, influye (como lo sugiere la experiencia internacional) sobre la dinámica de la PYME. Al respecto se mostrarán dos ejemplos:

a) España: Aquí la pequeña y mediana industria está orientada desde el punto de

<sup>55</sup> En el caso de México, el número de trabajadores que define a la pequeña y mediana industria es el de 250. La pequeña industria propiamente se limita a 100 trabajadores. En cuanto a la micro industria, es aquella que cuenta con una cantidad mucho menor ( es decir, 5, 10 ó hasta 15 trabajadores).





vista gubernamental por el Ministerio de Industria y existe a la vez una comisión ministerial de carácter fundamentalmente coordinadora. En el Ministerio de Industria hay un Director que se encarga fundamentalmente de aquellos sectores industriales típicos de pequeña y mediana industria, quién a la vez es el Director General del Instituto de la Pequeña y Mediana Industria (IMPI). En los últimos años ha habido un esfuerzo muy grande en traspasar actividades del IMPI a las comunidades autónomas. Este medio de fomento a la pequeña y mediana industria tiene especial relevancia porque a través de la participación del IMPI y de otros organismos oficiales con hasta el 45% de capital transitorio (por 3 años y renovable por 2 años más en casos extraordinarios) es posible apoyar la creación de diversas modalidades o formas empresariales como son: *las sociedades de garantía recíproca de comercialización, las sociedades de desarrollo e innovación tecnológica, los laboratorios y las centrales de compra*. Por otra parte, el IMPI también participa en actividades de difusión, con la edición de diversos tipos de publicaciones, a los que se les ha dado en llamar "cuadernos", "manuales" y "estudios", estructurados con diversas finalidades, y además, interviene en la subvención a las tasas de interés normal de créditos preferenciales entregados por la Banca de Fomento y Desarrollo.

b) ONUDI: Es un organismo especializado del sistema de Naciones Unidas encargado de problemas relativos al desarrollo industrial. A lo largo de los años ha desarrollado gran experiencia en el terreno del fomento y apoyo a la industria pequeña y mediana desde los siguientes puntos de vista: la formulación de las políticas en los países de desarrollo, la creación de las instituciones correspondientes y por último, el apoyo directo a las empresas. Al mismo tiempo, ha desarrollado actividades que cruzan al conjunto del sector industrial, pero que están dirigidas preferentemente hacia la pequeña y mediana industria sobre todo en resolver algunos problemas de infraestructura (parques industriales, atención en común de ferias y exposiciones, relación universidad-industria, aplicación de la computación en la industria, etc). Finalmente se puede mencionar, el programa especial de desarrollo empresarial que, en conjunto con varios países, ha llevado a cabo,

partiendo de iniciativas y experiencias para la formación de nuevos empresarios tomando en cuenta como factor primordial el mecanismo de motivación, de tal manera que hace una selección dentro de grupos prioritarios, sobre todo de aquellas personas con características potenciales para convertirse en líderes empresariales.

6. *Como instrumento de políticas de desarrollo.* Por otra parte, la crisis económica y social actual, ha acentuado la necesidad de insistir en la ejecución de estrategias de desarrollo dando prioridad al uso de programas que permitan acelerar la generación de nuevas oportunidades de empleo, incrementar los ingresos familiares, aumentar divisas, utilizar al máximo la capacidad instalada nacional y aprovechar eficientemente los recursos internos a fin de minimizar los gastos externos. Todo ello debe ser acompañado con otro elemento indispensable de las estrategias: la adopción de "estilos de desarrollo" dentro de los cuales el consumo de bienes y servicios nacionales sea preferencial.

Como ya sabemos, la pequeña empresa ostenta características, que operando en el marco empresarial del sector privado, tiene la capacidad de contribuir significativamente al desarrollo generando ocupaciones productivas y de servicios en los estratos de la población donde es más urgente. Este tipo de empresa ofrece también oportunidades de empleo femenino y para la juventud, estando en condiciones de producir parte importante de la alimentación básica y desarrollarse en áreas rurales y en pequeños centros urbanos, sirviendo así como mecanismo para atenuar los procesos de concentración poblacional en las grandes ciudades.

#### *7. Instrumentos de promoción en política económica.*

En los diferentes agrupamientos de PYME, analizados a nivel internacional, se ha identificado una modalidad propia de gestión, producto de la historia del país, la región y del modo de negociar sus capacidades y recursos, que constituyen las bases de su identidad.

Es precisamente, sobre la base de estudios realizados: 1) en países del continente americano (principalmente Brasil, Chile y México) y 2) en países extra continentales (España, Italia, Japón entre otros), así como de las conclusiones derivadas, se plantea una recomendación general que es la siguiente: "Si se quiere aprovechar las potencialidades económicas y sociales que ostenta la pequeña y mediana empresa, su papel en el proceso de desarrollo socio-económico debe quedar claramente definido en las políticas de desarrollo

TESE CON  
FALLA DE ORIGEN

económico de los países y debe contar con los instrumentos de apoyo y la organización institucional necesarias para poder cumplir adecuadamente con su responsabilidad ante la sociedad”<sup>56</sup>.

Al mismo tiempo, se reconoce también que para lograr la configuración de un marco de política económica que favorezca el desarrollo de la pequeña empresa, es preciso que el pequeño y mediano empresario se organice y establezca mecanismos gremiales e instituciones mediante los cuales pueda hacer llegar sus posiciones a los niveles de decisión de las políticas nacionales. De esta manera podría lograrse de que en el proceso de formulación de políticas de desarrollo y de fomento de la pequeña empresa, participen simultánea y coordinadamente los organismos del sector público y de las organizaciones del sector privado, a fin de asegurar la coherencia de los planes de desarrollo y su implementación.

8. *La innovación tecnológica como factor para el desarrollo.* En los países desarrollados existe un marco institucional que da cabida al desarrollo de la PYME con un alto nivel tecnológico. Así, los ejemplos de Italia y Japón (países con mayor éxito en este campo) han logrado combinar la existencia de pequeñas y medianas empresas mediante un modelo de crecimiento basado en la productividad.<sup>57</sup>

En los países en desarrollo también hay casos en donde se ha promovido exitosamente la participación de la PYME en el desarrollo industrial, como es el de los países asiáticos, por ejemplo, Taiwán donde se han empleado sistemas de subcontratación para motivar la innovación e inducir la transferencia de tecnología de las grandes empresas a las de menor tamaño; y Corea del Sur emplea el apoyo tributario a la PYME recién establecida con la puesta en marcha de fondos de capital de riesgo y la reducción de trámites legales.

9. *Costos de producción y economías de escala.* Como en el factor económico está plenamente reconocido y aceptado el hecho de considerar que el tamaño del mercado se llegará a determinar por el límite de crecimiento de una empresa, entonces si el mercado es limitado es muy posible que las empresas no logren crecer hasta conseguir el nivel de

---

<sup>56</sup> SELA, *op cit.*, nota 31.

<sup>57</sup> En el caso particular de Italia, se crearon entidades que respaldan el desarrollo de la PYME con un marco legal y contractual que asegura su funcionamiento eficiente, mientras que el modelo japonés tiene a la subcontratación como punto clave para la innovación tecnológica y está centrado en la gran empresa.

producción óptimo de largo plazo. Dadas las limitaciones del mercado, la empresa se verá obligada a funcionar por debajo del tamaño óptimo que podría lograr si deseara conseguir la máxima economía de escala. Por eso, existe la situación de economía de escala cuando la empresa se encuentra operando en el sector de los llamados costos decrecientes. Dicho sector será alcanzado paulatinamente a medida que la firma llega a tener un tamaño más adecuado resultando que el costo promedio total — costo de producir una unidad — es menor según sea más grande la empresa.

#### 10. *Marco Legal adecuado.*

El actual proceso de globalización económica y financiera a nivel mundial plantea la definición de nuevas estrategias para fortalecer la incorporación y el desarrollo de la pequeña y mediana empresa. Es en este contexto general de referencia, que se destaca la importancia de contar con foros de análisis y consulta que permita formular una nueva estrategia de organización empresarial partiendo de armonizar o uniformar las leyes existentes, sobre la base de las experiencias existentes en diferentes países de la región. A ese efecto, se consideran de especial interés el conocimiento de las iniciativas oficiales y privadas de los países, así como del marco teórico que permita el impulso de la micro, pequeñas y medianas empresas, confrontando puntos de vista y experiencias concretas.<sup>58</sup>

Finalmente, entre las lecciones que se pueden extraer de estas experiencias, es posible señalar que la estrategia para impulsar el crecimiento de la PYME y, a su vez, generar procesos de innovación en todos los sentidos, va de la mano y ha de estar ligada con la adopción de *sistemas legales que coadyuven a lograr una combinación óptima de vinculación asociativa entre las grandes empresas y la PYME*, dando origen a un nuevo perfil de producción industrial más eficiente, sobre todo por la vía de la especialización flexible. Esta vía abre el camino para la convivencia de varios modelos de organización y brinda mayores opciones a los países en desarrollo en la búsqueda de una adecuada formulación jurídica<sup>59</sup> que le permita mayor dinámica empresarial.

<sup>58</sup> Aquí resulta importante señalar que a través del Programa IBERPYME auspiciado por el SELA nació la *Declaración de Cariagena* bajo el lema “*Desarrollo Institucional de los Gremios Empresariales PYME ante los retos del siglo XXI*”, publicada el 19 de septiembre de 2001. Es de destacar entre sus acuerdos los relacionados con los puntos 5, 7, 8, 9 y 11 por su vinculación con el punto 10 que estamos analizando (VER ANEXO 1 de nuestro trabajo como rubro de publicaciones electrónicas).

<sup>59</sup> En el capítulo V de este trabajo se presentará una propuesta que pudiera tomarse como base para redactar lo que hemos denominado como *Proyecto de Estatuto Uniforme de la PYME Latinoamericana* basado en el marco legal de los países analizados y tomando en cuenta el estudio de caso realizado en el sector PYME mexicano.

## Capítulo IV- El Sector PYME en México.

Sumario: 4.1) *Antecedentes.*

4.2) *Marco Legal.*

4.3) *Contexto actual.*

### 4.1) Antecedentes

México, como otros países latinoamericanos que hemos visto, enfrentó un "shock" externo negativo en el contexto macroeconómico de los años ochenta, producido fundamentalmente por la elevación brusca de las tasas internacionales de interés y un progresivo deterioro de los términos de intercambio. La decisión mexicana de interrumpir, a comienzos de 1982, el pago de los servicios de la deuda, inauguró un periodo de ausencia de financiamiento que agravó, aún más, la restricción externa.

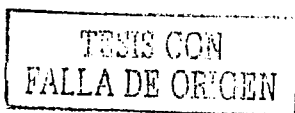
En 1982, la economía mexicana sufrió una de sus peores crisis, ésta estuvo caracterizada por desajustes profundos tanto internos como externos. En las finanzas públicas el déficit fue de 6 mil 221 millones de dólares. El endeudamiento externo llegó a 87 mil 600 millones de dólares. Como resultado de lo anterior, así como de otros factores, la tasa de crecimiento del producto bruto fue de 0.6%, cifra que cayó a -4,2 en 1983 y la tasa de inflación de 99%.<sup>1</sup>

Por eso, la política económica, en 1983 y 1984, se orientó a: 1) abatir la inflación; 2) Corregir el déficit público; 3) Restablecer los pagos del servicio de la deuda y 4) Reducir el déficit comercial y desempleo abiertos.

El resultado de esta política de austeridad, aplicada durante 1983-1984, fue una reducción del gasto público y un fortalecimiento del ahorro, paralela a un aumento de ingresos del sector público, el cual significó una notoria mejoría tanto en el balance primario como en el financiero y económico.

Desde marzo de 1992, el desempleo inició su crecimiento negativo, que se agudizó a partir del segundo semestre de 1993, con la desaceleración de la economía, orientada por el gobierno para mantener la tasa de inflación inferior a 10 por ciento. A su vez, la política monetaria y fiscal restrictiva, sumada a una mayor apertura de la economía, ha provocado el avance del desempleo, cuya profundidad depende de la rama y el sector, así como de la competitividad frente a la apertura comercial. Las ramas más afectadas por el desempleo

<sup>1</sup> Casalet Mónica, y otros, *Red de apoyos públicos y privados hacia la competitividad de las PYMES, Proyecto de Investigación NAFIN-FLACSO*, México, Publicación de la Biblioteca de Nacional Financiera, núm. 9, 1995, p.149



son aquellas que han efectuado un proceso de reconversión industrial para competir frente a la apertura exterior.

La evolución negativa de la economía, a lo largo del primer trimestre de 1994, se puede explicar por la profundización de la inestabilidad política, la volatilidad de los mercados financieros y cambiarios y la incertidumbre derivada del recrudecimiento de las tensiones políticas que incidieron activamente a lo largo de un año conflictivo y electoral. El alto costo del crédito, las pérdidas cambiarias, las menores ventas y utilidades que registran las empresas, afectaron los gastos de inversión y consumo privado. Esta situación afecta a las empresas, especialmente a las micro y pequeñas, sobre todo en el alto costo del dinero y la desventaja en el acceso a los créditos en el exterior, como fácilmente pueden hacerlo las empresas más grandes y con conexiones internacionales.

Como un elemento clave en la regulación de estas restricciones de crédito y de oportunidades de desarrollo, que afecta de manera desigual a las empresas según su tamaño, es el papel desempeñado por la banca de desarrollo y las instituciones de fomento. Si bien durante estos sexenios pasados se crearon las condiciones para desarrollar una infraestructura de apoyo para lograr la masificación del crédito y se estructuraron redes de apoyo y concertación de la oferta de servicios, aún existen limitaciones significativas en la cobertura de las demandas, en condiciones favorables, para consolidar la dinámica interna de las PYME, especialmente en la capacidad de innovación y fortalecimiento del poder de negociación.

Con relación a sus elementos caracterizadores, una encuesta de NAFIN-INEGI reveló lo siguiente:

En México, la micro, pequeña y mediana empresa suman el 98% del total de las empresas del país, total que, para 1993, ascendía a 1 millón 316 mil 952. Tomando como universo al sector de las PYMES y analizando su distribución de acuerdo con el tamaño de las empresas, se tiene que el 97% está constituido por microempresas. En cuanto a tipo de actividad en el sector, predominan las empresas que se dedican al comercio (57.4%) y a los servicios (31.3%); el sector de actividad manufacturero y el de construcción son más bien escasos: 10.3 y 1%, respectivamente.<sup>2</sup>

En otra encuesta, sobre la problemática de la empresa mexicana frente al reto de la modernización (NAFIN, Dirección de Investigación y Desarrollo, 1993) se plantea que,



entre 1992 y 1993, fue la mediana empresa la que presentó la situación más desfavorable en la percepción de utilidades. Sólo el 58.7% de éstas presentó utilidades, mientras que, en lo que se refiere al sector de las pequeñas y las grandes empresas, el 63.2 y el 6%, respectivamente, obtuvieron utilidades.

Asimismo, otro elemento que permite visualizar la situación del sector empresarial es el referente a la variación de su producción y ventas. En este rubro, para el período que cubre el trabajo citado *ut supra*, fueron las microempresas las que observaron la situación más desfavorable: sólo el 22.8% aumentó su producción y ventas y casi la mitad la disminuyeron (49.9%). Lo que se aprecia en los resultados de este estudio es que, conforme se incrementa el tamaño de la empresa, crece la proporción de aquéllas que aumentaron su producción y ventas, por eso, las micro y pequeñas empresas constituyen el eslabón más débil en la dinámica productiva del sector en la actualidad.

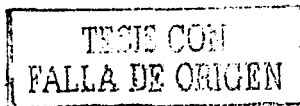
Otra de las situaciones desfavorables para las empresas más pequeñas se reproduce en los aspectos de variación y capacidad de empleo. Conforme se incrementa el tamaño de las empresas, aumenta la proporción de las que aumentaron el número de su personal: 10.4% en la microempresa, 23.9% en la pequeña, 27.9% en la mediana y 32.9% en las grandes. Al respecto, en la investigación de Mónica Casalet, se plantea:

En términos generales, el sector de las MPYME ubica su mercado en el país, siendo más bien poco significativa su participación en la actividad exportadora. Sin embargo, su orientación hacia un tipo de mercado resulta más completa si, dentro de lo que se entiende por mercado mexicano, se considera una subdivisión entre mercado local, regional y nacional. Así, la microempresa tiende a enfocarse preferentemente en el mercado local (64.5%) y menos en el regional y nacional (19.4 y 15.4%, respectivamente). La pequeña empresa lo hace en partes proporcionales (32.5, 24.1 y 31.3%). De estas empresas, la mediana empresa es la que se orienta, en mayor medida, al mercado nacional (62%).<sup>3</sup>

Por tanto, en su conjunto las PYME constituyen un sector clave en la economía mexicana, el grueso de la actividad empresarial del país se despliega en este sector. Sin embargo, no es un sector homogéneo porque pese a su centralidad y a su capacidad para brindar empleo, la microempresa constituye el rubro más débil y problemático en el conjunto. Por el contrario, la pequeña y la mediana empresa representan un lado un poco

<sup>2</sup> NAFIN-INEGI, *La Micro, Pequeña y Mediana Empresa. Principales Características*, México, 1993, p. 4.

<sup>3</sup> Casalet, M. et. al. *op. cit.*, nota 1, p. 151.



más sólido. Hay que recordar que la falta de políticas eficaces de fomento han imposibilitado que las PYME sean motor del desarrollo regional. En 2001, el 40 % de los establecimientos estaban concentrados en el Distrito Federal, Jalisco y Estado de México.<sup>4</sup>

Con relación a las redes de apoyo a la PYME en México es importante tomar en cuenta, que en los últimos tiempos se han desarrollado con mayor amplitud y posibilidades, sobre todo si tomamos en cuenta el trabajo realizado por las cinco instituciones que se analizan a continuación:

1. Con relación a las redes de fomento al Crédito y la Competitividad de la PYME es necesario tomar en cuenta la experiencia de Nacional Financiera (NAFIN). Nacional Financiera nació como un instrumento del gobierno federal mexicano para apoyar su política económica. Juega el papel de banca de desarrollo en una economía inserta en un proceso de desregulación y de apertura nacional. Para desempeñar este papel, NAFIN ha adaptado su organización y finalidades a las necesidades coyunturales actuales. En 1989 se produce un cambio estructural de la institución que reorienta la oferta crediticia y los sujetos de atención. En efecto, dejó de ser la banca de la industria paraestatal para convertirse en la banca de fomento de la micro, pequeña y mediana empresa (MPYME).

Los apoyos que ofrece actualmente NAFIN, como banca de segundo piso, se realizan a través del sistema de intermediación financiera, operada por la banca múltiple e intermediarios financieros no bancarios. Esta red está integrada por la banca múltiple y la banca de desarrollo. Dentro de su red de intermediación financiera no bancaria se destacan:

a) *Las uniones de crédito*: constituyen una figura jurídica bajo la modalidad de sociedades anónimas de capital variable que agrupa a personas físicas y personas morales que realicen actividades industriales, comerciales y de servicios. Aquí la diferencia esencial con los bancos es que no realizan operaciones crediticias con el público en general, sino que sólo otorgan crédito a sus socios. La nueva dinámica organizativa, impulsada en las uniones de crédito está centrada en un proceso asociativo, que desarrolla entre las empresas participantes comportamientos de intercambio de información, de mercado y de adquisición conjunta, con el fin de abatir costos de transacción.<sup>5</sup>; b) *Las entidades de fomento*: desde

<sup>4</sup> Ver *La Jornada*, miércoles 10 de octubre de 2001.

<sup>5</sup> En la actualidad, la proliferación indiscriminada de las uniones de crédito, la abultada cartera vencida acumulada y la falta de evaluación de los resultados obtenidos, determinó la creación, por parte de NAFIN, de



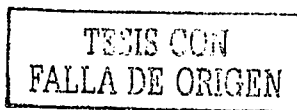


hace varios años, NAFIN ha promovido el establecimiento de entidades de fomento públicas y privadas, las cuales se constituyen dentro de la figura jurídica de un fideicomiso. El objetivo de estas entidades de fomento es atender de manera integral, sobre todo a la micro y pequeña empresa tanto con apoyos financieros como con capacitación y asistencia técnica; c) *Las empresas de factoraje*: su participación como intermediarios financieros tiene una especial importancia. Su esquema de operación se basa más en la calidad de los clientes de la micro y pequeña empresa que en la solvencia y garantías que éstas puedan ofrecer. Esto basado en la definición en virtud del contrato de factoraje, donde la empresa de factoraje financiero conviene con el cliente en adquirir derechos de créditos que éste tenga a su favor por un precio determinado o determinable, independientemente de la fecha y la forma en que se pacte, siendo posible pagar en distintas modalidades; d) *El arrendamiento*: el que ofrece a la micro y pequeña empresa una opción más ágil y flexible para contar con la maquinaria y equipo que requiere para modernizarse, que la brindada por el tradicional crédito refaccionario, atenuando además el problema de la insuficiencia de garantías. Con el arrendamiento, la empresa arrendadora está obligada a adquirir determinados bienes tangibles y otorgar su uso y goce temporal en un plazo forzoso, a cambio de una contraprestación que se liquidará en pagos parciales, debiendo ser ésta equivalente o mayor al valor del bien. No obstante, el arrendamiento financiero es un mero instrumento financiero, ya que el objeto de la operación no sólo es obtener el uso y goce temporal del bien, sino más bien la propiedad, donde se diferencia entre el capital y los intereses; y el e) *creación de Negocentros*: resulta destacable dentro de la perspectiva de desarrollo empresarial, la creación de Negocentros. El Negocentro es un centro franquiciable para el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas, cuya finalidad es brindar un apoyo integral a las MPYMES para dar respuesta a sus necesidades de capacitación, asistencia técnica y cooperación interempresarial.

2. Como una nueva variante de la cooperación interempresarial, se destaca el Asociacionismo y aquí la experiencia es de la antigua Secretaría de Comercio y Fomento

---

una regulación normativa financiera para contener un esfuerzo que superó todas las previsiones (será vista en el análisis del marco legal).

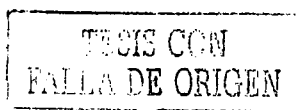


Industrial (SECOFI)<sup>6</sup>, la que ha tenido especial connotación porque a través de la asociación, las empresas de menor tamaño complementan sus capacidades productivas, sus requerimientos de materias primas e insumos y, sobre todo, se canalizan los apoyos institucionales. Cabe decir que esta SECOFI coordinó la acción de instrumentos que persiguen similares objetivos asociacionistas, como las sociedades de responsabilidad limitada de interés público(S. de R.L.) y las empresas integradoras. La primera es una empresa mercantil diseñada para agrupar empresarios con escasos recursos, como el caso de los productores artesanales y la microindustria. Dichas entidades fueron creadas en los estados de Chiapas, Puebla, Yucatán, Querétaro, Guanajuato, Guerrero, Hidalgo y Nayarit. Con relación a las empresas integradoras, éstas fueron creadas por Decreto Presidencial del 6 de mayo de 1993 y desde su artículo 1º expresa que su propósito es realizar gestiones y promociones orientadas a modernizar y ampliar la participación de las empresas micro, pequeñas y medianas en todos los ámbitos de la vida económica nacional. Es decir, son empresas de servicios especializados que asocian personas físicas y morales, preferentemente de escala micro, pequeña y mediana.

Aquí resulta importante mencionar algunos de sus objetivos y funciones fundamentales. Como objetivos se destacan: - elevar la competitividad de las empresas micro, pequeñas y medianas asociadas; - incrementar la eficiencia e inducir la especialización de las empresas en algunas de las diferentes etapas del proceso productivo, que den como resultado un producto altamente diferenciado por calidad, precio y oportunidad de entrega; y consolidar la presencia de la micro, pequeña y mediana empresa en el mercado interno e implementar su participación en el de exportación. En las funciones aparecen como cuestión básica el hecho de que la empresa integradora podrá prestar servicios altamente especializados a las empresas asociadas en los siguientes aspectos, como son: a) *Tecnológicos*: adquisición, adaptación, asimilación e innovación tecnológica, modernización de la maquinaria y equipo, planeación del proceso productivo e instalación de laboratorios para la investigación y desarrollo tecnológico, los que podrán elaborar prototipos; diversificación y desarrollo de nuevos productos, así como pruebas de

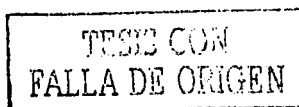
---

<sup>6</sup> Resulta necesario aclarar que en el nuevo sexenio que empezó en el 2001 con el gobierno del Presidente Vicente su nombre cambió por el de *Secretaría de Economía (siglas SE)*. Esta Secretaría ha reajustado sus funciones aunque sigue atendiendo al sector PYME incluso a través de una Subsecretaría creada para tal efecto.



resistencia de materiales y control de calidad; b) *Promoción y comercialización*: la búsqueda de mercados tanto nacionales como de exportación, el aplicar técnicas de mercadotecnia y de publicidad para la venta de sus productos, la elaboración de catálogos promocionales y la participación en ferias y exposiciones; c) *Diseño*: el tener acceso a servicios especializados de diseño, el desarrollo de mejores diseños, novedosos, útiles y de calidad, que satisfagan las necesidades del consumidor, para lograr mayor penetración en los mercados, el contar con servicios de información sobre las tendencias de la moda, tanto en el país como en el exterior y la selección de diseños de vanguardia; d) *Subcontratación*: el lograr la articulación y complementación de cadenas productivas, complementar empresas de menor tamaño con las de mayor escala, para evitar integraciones verticales excesivas, contar con servicios de ingeniería especializada, para promover la venta de procesos industriales, consolidar ofertas para la fabricación de partes piezas y componentes; e) *Financiamiento*: gestionar, por cuenta de los socios, la obtención de crédito bancario, asesoría especializada para mejorar su posición financiera, promoción y formación de coinversiones y de alianzas estratégicas; f) *Actividades en común*: el vender la producción por cuenta de los socios, el promover la colocación de ofertas consolidadas, comprar materias primas, refacciones o maquinaria y equipo en condiciones favorables de precio y calidad, en función de los mayores volúmenes de compra, adquirir tecnología y asistencia técnica, el brindar capacitación a la fuerza laboral y a los niveles directivos, implantar programas para mejorar la calidad e incrementar la productividad; g) *Aprovechamiento de residuos industriales*: buscar la asesoría para lograr una mayor utilización de los materiales susceptibles de reciclarse a fin de contribuir a la preservación del medio ambiente; propiciar el desarrollo de tecnologías de reciclaje; h) *Gestiones administrativas*: la asesoría y gestión en los trámites administrativos, contables, jurídicos, fiscales y de crédito que se requieran para la operación de las empresas.

Asimismo, algunas de las ventajas de esta integración serían: se eleva la competitividad de las empresas asociadas, esta figura asociativa tiene flexibilidad para adaptarse a cualquier actividad económica, se mantiene la individualidad de los empresarios en las decisiones internas de sus empresas, los empresarios se dedican a producir a la par que las empresas integradoras se encargan de realizar otras actividades especializadas que requieren los asociados, se crean economías de escala derivadas de una



mayor capacidad de negociación para comprar, producir y vender, se evita la duplicidad de inversiones, al estar en condiciones de adquirir en forma común activos fijos, incluso de renovar o innovar el parque industrial, se alcanza la especialización en determinados procesos y productos, se facilita el acceso a servicios especializados a bajo costo, las empresas asociadas, podrán comprar desde una acción hasta el 30% del capital social, de acuerdo con su capacidad económica, sin menoscabo de gozar de los beneficios que ofrece este esquema de organización, se logra un mayor aprovechamiento de la capacidad instalada de la empresa integradora y una diversificación de los mercados, al permitir ingresos por la venta de servicios a terceros, hasta por un 10% del total de sus ingresos, constituyen un factor que puede contribuir al desarrollo regional, ya que la asociación de empresas incrementa la productividad, propiciando con ello el aprovechamiento de los recursos de las diferentes zonas económicas y por último, se eficienta el proceso de producción con lo que se obtienen bienes y servicios de calidad a precio competitivo, lo cual favorece la concurrencia a mercados más amplios.

En la práctica los apoyos institucionales fueron realizados en varios aspectos, entre ellos analizamos los siguientes: 1. *fiscales*: aquí las empresas integradoras gozan del Régimen Simplificado de Tributación <sup>7</sup> por un período de 10 años, sin la imposición de un tope en los ingresos, lo que permitirá la capitalización de las mismas; 2. *Financieros*: en este caso, tanto Nacional Financiera, S.N.C., de conformidad con el Artículo 60 del Decreto que modifica al diverso que promueve la organización de empresas integradoras, otorgará crédito y/o capital de riesgo a las empresas integradoras y a las asociadas, desarrollando esquemas de garantías e impartiendo programas de capacitación a las empresas integradoras y a sus socios; como el Banco Mexicano de Comercio Exterior, S.N.C., de conformidad con lo dispuesto en el Decreto citado, otorgará crédito y/o capital de riesgo a las empresas integradoras y a sus asociadas, para la preexportación y exportación, directa e indirecta y desarrollará esquemas de garantías; 3. *Fomento a las Exportaciones*: las empresas integradoras podrán acreditar cualquiera de los programas de fomento a la exportación administrados por la Dirección General de Servicios al Comercio Exterior. En primera instancia, podrían suscribir su registro como Empresa de Comercio Exterior

---

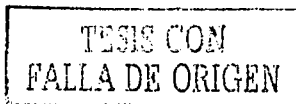
<sup>7</sup> El régimen fiscal aplicable a las empresas integradoras, se explica en la Resolución que otorga facilidades administrativas a los sectores de contribuyentes que en la misma se señalan, publicados en el *Diario Oficial de la Federación*, el 30 de marzo de 1996.

(ECEX), toda vez que esta figura es la única que permite a las empresas "que no son productoras de mercancías", obtener el registro como Empresa Altamente Exportadora (ALTEX) y Programa de Importación Temporal (PITEX), de acuerdo con la mecánica operativa instrumentada por las delegaciones y subdelegaciones de la Secretaría, con fecha 16 de julio de 1996. Asimismo, las empresas integradoras podrán obtener el registro como empresas maquiladoras de exportación, en la Dirección General de Servicios al Comercio Exterior.

En estas empresas integradoras los socios potenciales serían: desde Personas físicas o morales de tamaño micro, pequeño y mediano, pasando por Empresas de una misma actividad económica o de diferentes ramas de actividad, que tengan un proyecto de negocios en común, hasta aquellas empresas que desean integrarse para proveer a otra de mayor escala.

Además, hay varias condiciones que resultan necesarias para su conformación, como son: la presencia de un líder, la cohesión de grupo, el compromiso explícito, por parte de los socios, para cumplir con los objetivos del proyecto que se proponen realizar en conjunto, la premisa de mantener el objetivo fundamental de mejorar el nivel de competitividad de sus empresas, tener claro que la rentabilidad del proyecto de empresa integradora será a mediano y largo plazos, que la organización esté a cargo de un profesional de la administración, ajeno a los socios y que cuente con una estructura orgánica mínima que garantice la eficiencia y calidad de los servicios.

Algunos de los requisitos legales de constitución son: tener personalidad jurídica propia, en cualquiera de las modalidades que fije la legislación correspondiente (sobre todo de carácter mercantil), el contar con un capital social mínimo de 50 mil pesos, la participación de cada socio no debe exceder del 30% del capital social y presentar varios documentos, entre ellos, un proyecto de factibilidad económica-financiera, que sustente la integración, un plan de negocios o programa de trabajo, un proyecto de escritura constitutiva y un organigrama funcional. Con todo esto podrán inscribirse en un Registro nacional que se abrirá al efecto. En caso de ser necesario refrendar el registro se solicitará a los asociados, entre otros requisitos, la escritura constitutiva que contenga las modificaciones previstas en el Artículo 40 del Decreto del 30 de mayo de 1995 publicado



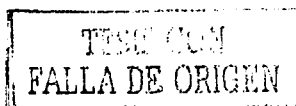
en el Diario Oficial de la Federación y una célula y oficina mediante el cual, la SECOFI autorizó la operación de la empresa integradora.

Con estas nuevas formas de cooperación interempresarial se busca plasmar una dinámica organizativa basada en la realización de actividades en común, que eviten el intermediarismo y permitan a las empresas asociadas la adquisición de materias primas, insumos y activos tecnológicos en condiciones favorables de precio, calidad y oportunidad de entrega. La aplicación de esta nueva dinámica, a su vez, brinda la oportunidad de consolidar comportamientos empresariales menos individualistas entre sujetos aislados para enfrentar así tanto la incertidumbre del mercado como la asimilación de los cambios tecnológicos y organizativos. El factor clave de la competitividad ya no sería la empresa aislada, y cada vez adquiere más importancia la calidad de los vínculos que las empresas son capaces de desarrollar entre sí y con los servicios que el entorno industrial les ofrece. De esta forma, los micro y pequeños empresarios no están solos y vulnerables frente a los proveedores, el mercado y la búsqueda de información. Este grupo de empresas, reunidas en una unión industrial o una empresa integradora, constituyen una amplia gama de actores que tienen intereses diversificados y recursos diferentes pero que, sin embargo, pueden armonizar un conjunto de compromisos recíprocos para sostener diversas transacciones (compras de insumos, intercambio de bienes, servicios de información y capacitación, y solicitud de créditos) que implican una proyección de futuro y continuidad en el tiempo.

Esta acción conjunta constituye una normatividad que regula los intercambios entre las diferentes empresas que participan en las uniones de crédito y en las empresas integradoras. No obstante, a pesar del desarrollo incipiente (especialmente de las empresas integradoras, ya que algunas uniones de crédito tienen 10 años de antigüedad) de estas modalidades de cooperación inter-empresarial, en muchos casos se ha generado una continuidad de funcionamiento que teje una historia compartida y consolida una cultura de trabajo, donde la conciencia de pertenencia a un grupo produce un clima de confianza indispensable para lograr ventajas comparativas con relación a otras entidades, ya que estimulan experiencias de aprendizaje interactivo y facilitan la división de los riesgos.

Al respecto, en su investigación Mónica Casalet ejemplifica:

En las experiencias analizadas del esquema asociativo confluyen múltiples formas organizativas. Unas concentran pequeños talleres articulados vía subcontratación, con trabajo a domicilio (caso Xoxtla: talleres de confección,



caso Oaxaca: prendas artesanales). Otras llegan a concentrar un número importante de trabajadores (provenientes incluso de poblados cercanos) en un sólo taller, como es el caso de los calvetineros en la Empresa Integradora de San Rafael, Puebla.<sup>8</sup>

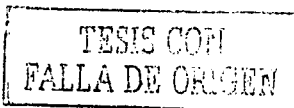
En todos los casos, el desafío es cómo desarrollar un clima de confianza y de coordinación entre las empresas pertenecientes al esquema asociativo, que sea capaz de consolidar un sistema eficaz de relaciones sociales<sup>9</sup>.

Otras actividades que fueron coordinadas por SECOFI, de importancia en el proceso de modernización de la PYME, se refieren a la intervención en la creación de una nueva normatividad para la propiedad intelectual, que cubre el rezago de México, con respecto al resto de los países, frente a la protección y difusión de patentes. También ha participado en la modernización organizativa a través del Programa de Mejoramiento de la Calidad, la asignación del Premio Nacional a la Calidad y el Programa Compíte a través de la metodología aportada por General Motors.

3. Con relación al apoyo para la exportación, resulta válido tomar en cuenta la experiencia del Banco Nacional del Comercio Exterior (BANCOMEXT). En este sentido hasta principios de la década pasada, las exportaciones mexicanas se caracterizaron por la participación sustancial de las industrias extractivas (petróleo y minería), del sector agropecuario, así como de algunas cuantas industrias manufactureras (automotriz, química, alimentaria fundamentalmente). Asimismo, la disponibilidad de recursos naturales y los bajos costos de mano de obra constituían las principales ventajas comparativas del país, de ahí que las industrias exportadoras estuvieran asociadas a estas características. Gran parte de las empresas manufactureras exportadoras se caracterizaban por realizar procesos de

<sup>8</sup> Casalet, M. *et al.*, *op. cit.*, nota 1, p. 160.

<sup>9</sup> Del análisis precedente se desprende que en la conformación del esquema asociativo lo determinante ya no es la empresa, sino el conjunto de sus relaciones (o sea, la red de relaciones interempresariales) y la utilización efectiva que éstas (entre todas) realicen de las ofertas del entorno. Es decir, que se articulen varias dinámicas y una muy importante es la oportunidad y efectividad de los vínculos que los grupos asociados establezcan con los servicios ofertados por un conjunto de instituciones, como en este caso: NAFIN, SECOFI, intermediarios financieros y no bancarios, instituciones de educación técnica y centros de investigación. Por otro lado, en los esquemas asociativos confluyen (con mayor o menor coordinación) la acción de diferentes instituciones que conforman el entorno político institucional. Dicho entorno ha sido conformado por la promulgación de los diferentes programas que resumen las experiencias de trabajo de varias instancias gubernamentales y privadas frente al problema de crecimiento y competitividad de la PYME (a tal efecto



ensamble y "maquila" para empresas extranjeras, sin embargo, los recursos generados por la exportación servían para el pago del servicio de la deuda y, en menor medida, para financiar la inversión en bienes de producción y tecnología.

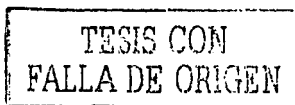
El contexto de reestructuración industrial y de apertura comercial, iniciado a mediados de los ochenta, sentó las bases para una nueva política nacional en materia de comercio exterior. El surgimiento de nuevos y fuertes competidores venidos del Lejano Oriente, cuyas exportaciones superaban en calidad a las mexicanas, así como la importancia adquirida por los bienes, con alto contenido tecnológico en el comercio internacional, marcaron la pauta para un cambio de política industrial y de comercio exterior. Tal cambio debía impulsar un profundo proceso de modernización tecnológica del aparato industrial, con el objeto de mejorar la calidad y productividad de las empresas y, en consecuencia, poder diversificar las exportaciones en favor de los de productos manufacturados con mayor valor agregado.

Colateralmente, se hizo necesario generar mecanismos financieros, comerciales, institucionales, con objeto de fomentar una más amplia participación de las empresas nacionales en los nuevos esquemas del comercio internacional. Es así que, en el marco del Plan Nacional de Desarrollo y del Programa Nacional de Modernización Industrial y de Comercio Exterior de 1993, que el Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT), diseñó una serie de apoyos, instrumentos y estrategias con la finalidad de que las grandes, pequeñas y medianas empresas, puedan insertarse en los mercados de exportación. Es así que de manera integral, el banco comienza a proporcionar un conjunto de servicios para facilitar operaciones de comercio exterior y de inversión destinados a las empresas. Entre estos aparecen:

los créditos a corto, mediano y largo plazos para exportar e importar productos y servicios no petroleros; el financiamiento integral para desarrollar proyectos de inversión que incrementen la oferta exportable; el financiamiento de operaciones de capital de riesgo, la participación temporal y minoritaria en el capital de empresas vinculadas al comercio exterior; garantías a corto, mediano y largo plazos para cubrir el riesgo de falta de pago en operaciones de exportación; otorgar avales para facilitar a otros intermediarios financieros y empresas la obtención de recursos financieros en el mercado nacional e internacional, el extensionismo bancario por medio de servicios de información,

---

véase el caso del grupo COMPITE A.C en el siguiente sitio en la Internet:  
<http://www.compite.org.mx/links.htm> ).





capacitación asesoría en materia financiera, para facilitar el intercambio comercial y la inversión extranjera.<sup>10</sup>

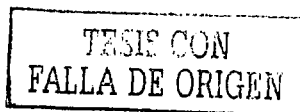
Como base para que la operacionalización de estos apoyos se lleve a cabo, se tomo en cuenta, principalmente, el realizarlos a través de una serie de mecanismos financieros y crediticios, con la intermediación de la banca comercial y de otras instituciones financieras (uniones de crédito, empresas arrendadoras, etc.).

Pero, esta concepción de la red de apoyo parte de la idea de que las PYME, por sus características internas, difícilmente pueden convertirse en exportadoras directas. Sólo aquellas que logran insertarse en nichos de mercado, desarrollar productos originales o establecer alianzas estratégicas con empresas del exterior, pueden desarrollar actividades de exportación. Por tal razón, gran parte de los apoyos se canalizan para incorporar a la PYME a la exportación de manera indirecta, bajo la fórmula de proveedores de materias primas, insumos, partes, componentes, refacciones y empaques, para grandes empresas exportadoras o para cadenas de tiendas departamentales o para comercializadoras o para la industria maquiladora.

Sin embargo, la realidad es que la mayoría de las PYME carecen de condiciones internas que les permitan realizar su producción con calidad y a precios competitivos. En ese sentido, BANCOMEXT promueve acciones para que las PYME modernicen su estructura productiva y su organización, incrementen su capacidad instalada, tengan acceso a fuentes de financiamiento y puedan sanear sus economías. En su conjunto, las líneas generales de acción de BANCOMEXT para coadyuvar al desarrollo de las PYME están diseñadas para aumentar su productividad y competitividad, impulsar la formación de alianzas estratégicas o la asociación de empresas y así finalmente, incrementar su capacidad exportadora.

4. En el ámbito de lograr la innovación tecnológica, la experiencia a analizar es la del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT). En ese sentido se trata de un análisis partiendo de los procesos de apertura comercial y de reconversión industrial iniciados en el país durante la década pasada que hicieron patente la falta de desarrollo tecnológico de un importante sector de las empresas que componen el aparato industrial,

<sup>10</sup> BANCOMEXT, *Apoyo financiero y promocional para la Pequeña y Mediana empresa*, México, 1993, p.



entre ellas, por supuesto, las PYME y demostraron la notable carencia de un "medio ambiente" propicio para facilitar la innovación en las empresas.

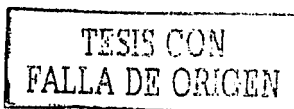
Ante esto, la constatación en la práctica tuvo efectos significativos para el diseño de una nueva etapa de la política científica y tecnológica nacional y por ende, el CONACYT adquiere un papel más activo como institución gestora de recursos destinados a la ciencia y tecnología, al mismo tiempo que se promueve una mayor participación del sector productivo.

Así, en el marco del Plan Nacional de Modernización Científica y Tecnológica, a principio de la pasada década de los 90, el CONACYT comenzó a instrumentar un conjunto de apoyos integrales con el objetivo de impulsar la modernización tecnológica, las capacidades innovativas y, en consecuencia, la competitividad de las empresas. En principio, el conjunto de apoyos se dirigió, en general, a todo tipo de empresas y de diversos sectores y no existía en ese sentido una estrategia definida específicamente para apoyar a las PYME en lo particular. No obstante, el reconocimiento de la importancia de estas empresas en el aparato industrial, constituye el origen de un cambio de orientación en lo que concierne a los destinatarios de los apoyos. Dicho cambio se observó en la promoción que se realiza para hacer más partícipes a las PYME en su desarrollo tomando en cuenta dos puntos esenciales, como son: 1) su participación en los Fondos de Investigación y Desarrollo para la Modernización Tecnológica, *FIDETEC* y el de Fortalecimiento de las Capacidades Científicas y Tecnológicas, *FORCCYTEC*; 2) la integración al Programa de Enlace Academia-Empresa, *PRAEM* y de Incubadoras de Base Tecnológica, *PIEBT*.<sup>51</sup> Estos apoyos de CONACYT son implementados, de forma descentralizada, a través de las delegaciones regionales.

5. Por último, como otros apoyo a las PYME, están las acciones impulsadas por la Secretaría de Desarrollo Social (SEDESOL), a través del Programa Nacional de Solidaridad, que parten de una concepción de política social encaminadas a mejorar el nivel de vida y bienestar de sectores de escasos recursos. Iniciada a finales de los ochenta, la política de incitación a la participación social de los sectores sociales puso en marcha programas y apoyos al sector productivo, sobre todo con la intención de resolver las

---

51.



dificultades de inversión y productividad, fundamentalmente del campo y de las zonas urbanas de carácter popular.

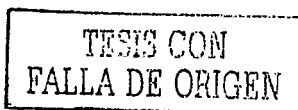
La instrumentación financiera y técnica de los apoyos al sector productivo de base social se realiza a través de las llamadas *Empresas de Solidaridad*, institución descentralizada de la SEDESOL y creada en 1991 para tal efecto. Dichas Empresas tuvieron el propósito de: *apoyar el desarrollo de proyectos colectivos para mejorar la producción, mediante esquemas de financiamiento accesible y compartido con los sectores de base social, de manera que puedan incorporarse a la dinámica económica que el contexto de apertura impone.*<sup>12</sup> Este programa fue diseñado para apoyar iniciativas colectivas de creación de microempresas en diversos sectores de actividad. El objetivo central es contribuir a la generación de empleos, mejores condiciones de trabajo, mejores ingresos, etc., mediante la organización social para la producción. Los sectores destinatarios de los apoyos van desde el agropecuario, manufacturas, pesquero, y servicios. El mismo se dirigió a un estrato de población caracterizado por no contar con el perfil de empresarios, de la visión a largo plazo, carecer de experiencia en mercadotecnia, en cuestiones fiscales, de administración de personal y por ende, que carece de acceso a financiamiento de otras instituciones, al no poder ofrecer las garantías que se requieren.

Por tanto, congruentes con la dinámica intemacional, México se encuentra en un importante proceso de transformación que tiene por objetivos fundamentales apoyar el crecimiento económico con estabilidad, e impulsar la integración de las actividades industrial, comercial y financiera para generar un mayor nivel de bienestar social. Para lograr tal transformación, el Gobierno Federal en el Plan Nacional de Desarrollo y el Programa Nacional de Financiamiento del Desarrollo se ha centrado en el fomento de los sectores privado y social a fin de lograr un crecimiento equilibrado del país. En este proceso de cambio, el apoyo a la *micro, pequeña y mediana empresa* ocupa un lugar destacado por el alto potencial de desarrollo económico y del efecto multiplicador que tiene sobre la producción, el ingreso y el empleo.

Asimismo, el Gobierno Federal ha seleccionado dos caminos para canalizar los apoyos a la micro, pequeña y mediana empresa. Por un lado, el financiero, expresado a través de NAFIN y del BANCOMEXT, que son instituciones de fomento del Gobierno

---

<sup>12</sup> CONACYT. *Solicitud y guía de presentación de Proyectos*, México. Mimeo. (s/f), p. 2.



Federal y por otra parte, a través de la antigua SECOFI (hoy la SE), la posibilidad de nueva regulación que nació con la promulgación de la *Ley Federal para el Fomento de la Microindustria en*, que definió una serie de medidas tendentes a canalizar el apoyo del Gobierno Federal a este sector, coordinando la aplicación y cumplimiento de la misma a la SECOFI en su momento.

Pero, ¿qué ha sucedido en la realidad? ¿cuál ha sido la propuesta aplicada para lograr un desarrollo empresarial adecuado en un entorno como el actual? Pasemos a comprobarlo, pero se debe ubicar primero su marco legal para luego abordar la coyuntura mundial y su incidencia en México buscando comprender su impacto en el sector PYME.

#### 4. 2) Marco Legal.

Con el Sistema Nacional de Planeación desde finales de los años 80 se definieron los lineamientos generales para los planes, programas, estrategias y políticas que orientan el desarrollo, económico, y entre ellos, algunos fueron dedicados a las PYME. Por eso, como el primero de los análisis del marco legal que es necesario precisar, aparece lo relacionado con las atribuciones conferidas por la Ley Federal para el Fomento de la Microindustria y la Actividad Artesanal<sup>13</sup>, en su artículo 2º, a la antigua SECOFI como la encargada de la coordinación y estimulación para el desarrollo de las microempresas artesanales.

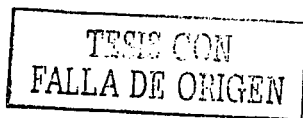
Al respecto en la Ley se enmarca de manera clara tres objetivos primordiales que son: 1) fomentar el desarrollo de la microindustria y de la actividad artesanal mediante el otorgamiento de apoyos fiscales, financieros, de mercado y de asistencia técnica; 2) facilitar la constitución y funcionamiento de las personas morales correspondientes, simplificando trámites administrativos ante autoridades federales; y 3) promover la coordinación con autoridades locales o municipales para este último objeto.

Asimismo, se recogen tres definiciones promulgadas en su artículo 3º:

l.- *Empresas microindustriales*: son 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;

<sup>12</sup> SEDESOL. *Empresas de Solidaridad*, Informe de Actividades, México, 1992, p. 1.

<sup>13</sup> Fue publicada en el *Diario Oficial de la Federación* de 26 de enero de 1988.



II.- *Artesanía*: es la actividad realizada manualmente en forma individual, familiar o comunitaria, que tiene por objeto transformar productos o sustancias orgánicas e inorgánicas en Artículos nuevos, donde la creatividad personal y la mano de obra constituyen factores predominantes que les imprimen características culturales, folklóricas o utilitarias, originarias de una región determinada, mediante la aplicación de técnicas, herramientas o procedimientos transmitidos generacionalmente; y

III.- *Artesanos*: son aquellas personas cuyas habilidades naturales o dominio técnico de un oficio, con capacidades innatas o conocimientos prácticos o teóricos, elaboran bienes u objetos de artesanía.

Con relación a las formas legales, se establece por el Art. 4º que los empresarios de las micro industrias y los que se dediquen a la actividad artesanal, pueden ser *personas físicas o morales* que se constituyan con apego a las disposiciones de esta Ley, así como de otras leyes en cuanto les sean aplicables sin contravenir a la primera.

El Artículo 8º dice que se entiende por Persona física las *de nacionalidad mexicana, que si satisfacen los requisitos que se establecen en esta Ley, pueden obtener la cédula de microindustria que les permita tener reconocido para sus unidades económicas de producción el carácter de empresas de microindustria y gozar de los beneficios que éste u otros ordenamientos les otorguen*. Asimismo, en el Art. 9º se plantea que los empresarios deberán indicar su nombre o, en su caso, la denominación comercial de la empresa, seguidos de las palabras "empresa microindustrial" o las siglas "MI" y "ART", tratándose de personas físicas que se dediquen a la producción de artesanías, para su fácil identificación y distinguirlos en el otorgamiento de los beneficios a que se refiere esta Ley.

El Capítulo III, Artículo 12 habla de las empresas microindustriales personas morales y establece que *pueden ser los individuos de nacionalidad mexicana que deseen asociarse para constituir una persona moral que, como se prevé en el Artículo 4, pueda ser considerada como empresa microindustrial, podrán hacerlo adoptando la forma de sociedad de responsabilidad limitada que regula la Ley General de Sociedades Mercantiles, con las modalidades que prevé el presente Capítulo, sin perjuicio de que puedan adoptar otra forma legal*. Asimismo, las sociedades de que trata el Artículo anterior existirán bajo una denominación o una razón social que se formará con el nombre de uno o más socios. La denominación o razón social irán inmediatamente seguidas de las palabras "Sociedad de Responsabilidad Limitada Microindustrial" o de su abreviatura "S. de R. L. MI.", y de las siglas "ART" tratándose de personas morales que se dediquen a la

producción de artesanías. La omisión de este requisito sujetará a los socios a la responsabilidad que establece el Artículo 25 de la Ley General de Sociedades Mercantiles.

Llaman la atención dos aspectos que resultan claves a los efectos de nuestro trabajo. El 1ro, el relacionado con el concepto de "empresa microindustrial" expresada como la unidad económica de organización de trabajo, creada para la transformación de bienes, que cuente hasta con 15 empleados o trabajadores y con un monto de volumen de ventas anuales fijado por la SECOFI; y el 2do, vinculado a la creación de una "nueva" Sociedad llamada "de Responsabilidad Limitada Microindustrial" o de su abreviatura "S. de R. L. MI.", y seguida de las siglas "ART" tratándose de personas morales que se dediquen a la producción de artesanías<sup>14</sup>.

El segundo análisis versa sobre el Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana 1991- 1994<sup>15</sup> que sentó las bases y tuvo el propósito de contribuir a superar los problemas operativos y de mercado y favorecer la instalación, operación y crecimiento de estas empresas. Para ello se emplearon instrumentos pragmáticos y muy flexibles, sobre todo con acciones de fomento, que atienden a las características, problemática y potencialidades de los estratos empresariales. Su versatilidad le permitió vincularse con los diferentes programas sectoriales de industria.

En el mismo las PYME fueron definidas como:

- 1)- Industria Pequeña- las empresas manufactureras que ocupen directamente entre 16 y 100 personas y el valor de sus ventas netas anuales reales o estimadas no rebase el monto que determine la Secretaría.
- 2)- Industria Mediana- las empresas manufactureras que ocupen directamente entre 101 y 250 personas y el valor de sus ventas netas anuales reales o estimadas no rebase el monto que determine la Secretaría.<sup>16</sup>

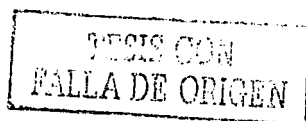
Agregaba el Programa, que:

Las empresas deberán cumplir simultáneamente con los requisitos de número de personal ocupado y valor de ventas netas para clasificarse en un determinado estrato En el caso de empresas de nueva creación, la estimación del valor de las

<sup>14</sup> También ha sido denominada como *Sociedad de Responsabilidad Limitada de Interés Público* esta propuesta para la microindustria.

<sup>15</sup> SECOFI, *Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana, México, 1991-1994*, p. 9.

<sup>16</sup> Las empresas clasificadas como Microindustria por consiguiente, serían aquellas empresas manufactureras de menos de 16 personas. Por tanto, la Industria Pequeña y Mediana tendrían preferencia para el otorgamiento de los apoyos contenidos en este Programa, independientemente de la actividad industrial que realicen.



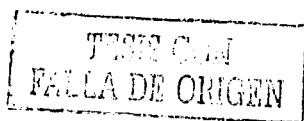
ventas netas anuales tendrá que ser congruente con la capacidad productiva instalada y el número de trabajadores previsto." Además se dieron los siguientes datos: "La Industria Micro, Pequeña y Mediana representa el 98% del total de los establecimientos de transformación (114 mil) absorbe el 49% del personal ocupado en el Sector (1.6 millones) y aporta el 43% del Producto Manufacturero (10% del Producto Interno Bruto)."<sup>17</sup>

Asimismo, el momento que fue tomado en cuenta fue el del marco de la actual internacionalización de la economía, donde la estrategia se orientaba a mejorar las escalas de producción mediante la organización interempresarial, lograr el acceso a la tecnología y facilitar su inserción en el mercado internacional.

Tal como se comentó en el punto anterior, con el fin de apoyar la modernización de la actividad productiva de las empresas del subsector comercial y de mejorar su capacidad de negociación en los diferentes mercados, se empezó a fomentar *formas asociativas* de crédito, compra y comercialización bajo diversas modalidades. La idea era que cada una de ellas respondiera a objetivos y necesidades concretas. Ello permitiría a las personas físicas y morales optar por una o más formas de agrupación según sus propios requerimientos, sin afectar sus operaciones individuales. Es importante aclarar que con esto se promovió la agrupación de las industrias micro, pequeñas y medianas en organizaciones dedicadas a la comercialización conjunta de sus productos en el mercado interno y en el exterior, y que por este medio, se podrían obtener economías en los costos de distribución (fletes, seguros, publicidad, estudios de mercadotecnia, entre otros) y mayor capacidad de penetración en los mercados.

Especial relevancia tenían las *Empresas de Comercio Exterior* para fomentar la complementación de las cadenas productivas y la especialización y el impulso y formación de *Empresas Integradoras de industrias micro, pequeñas y medianas* en ramas y regiones con potencial exportador. El objetivo es alentar la especialización de las unidades productivas en alguna de las diferentes etapas del ciclo de fabricación de un bien determinado (diseño ensamble, compra de insumos, comercialización, investigación y desarrollo y servicios especializados) que dé como resultado un producto altamente diferenciado por calidad, precio y oportunidad de entrega.

<sup>17</sup> Aquí se aprecia una marcada heterogeneidad en cuanto a tamaños, actividades y localización geográfica. Sus escalas van desde los talleres unipersonales y de tipo familiar hasta las unidades productivas con elevados estándares de organización.



Por otra parte, se ha buscado fomentar la *subcontratación* de procesos y productos industriales para apoyar la integración de las cadenas productivas donde sea la solución más eficiente y se ha promovido la articulación de empresas de menor escala con las de mayor tamaño para evitar la duplicidad de inversiones ocasionadas por la integración vertical excesiva; con ello, se busca hacer factible la mejora del aprovechamiento de la capacidad instalada, la especialización y la competitividad, y la consolidación de los niveles de subcontratación existentes para ampliarlos posteriormente. Con esta vía se pretende impulsar a las empresas de menor tamaño para que participen en el mercado internacional mediante el suministro de partes, componentes, conjuntos, refacciones e insumos a empresas exportadoras y a la industria maquiladora, con lo que se contribuiría a elevar la integración nacional de los productos que se exporten y a incrementar las exportaciones indirectas.

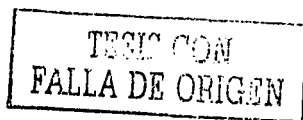
Por último, se estableció la estrategia de trabajar en la organización de las industrias micro, pequeñas y medianas en lo concierne a su participación en *las compras y licitaciones que convocan los organismos y empresas del Sector Público*<sup>18</sup>. Para tal efecto, las empresas podrán optar por constituirse bajo cualquiera de las formas de sociedades señaladas en el artículo 1º de la Ley General de Sociedades Mercantiles (LGSM), sin perjuicio de concurrir por sí mismas o a través de la figura de Sociedad de Responsabilidad Limitada de Interés Público, propuesta para la microindustria.

Al respecto, de todo lo planteado y como complemento para este Programa, la antigua Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) promulgó las siguientes normativas:

- 1- *El Decreto que promueve la organización de empresas integradoras, publicado en el Diario Oficial de la Federación el día 7 de mayo de 1993.*
- 2- *El Decreto que modifica al diverso que promueve la organización de empresas integradoras, publicado en el Diario Oficial de la Federación el día 30 de mayo de 1995.*
- 3- *Acuerdo por el que se modifican las definiciones de microindustria, industria pequeña e industria mediana contenidas en el Apartado I denominado: Definiciones del Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana 1991-1994, publicado el 11 de abril*

---

<sup>18</sup> En el Diario Oficial de 24 de Noviembre de 1994 se dio a conocer este Acuerdo que incluye también la participación de las PYME para las reservas del TLCAN, y para la determinación del grado de integración nacional.





de 1991, publicado en el *Diario Oficial de la Federación* el día 3 de Diciembre de 1993<sup>19</sup>

Por otra parte, se aclara que, de conformidad con el Apartado I numeral 2 del programa citado las cifras de personal y ventas serían las correspondientes al cierre del último ejercicio de la empresa de que se trate. En caso de empresas de nueva creación, las ventas anuales se estimarán en razón del número de trabajadores y de la capacidad de producción.

Como colofón del análisis del Programa resalta la idea del enfoque *asociativo* para las MIPYME a través de la posibilidad de conformación de redes productivas de alcance mundial o subnacional, en las cuales las pequeñas industrias, a pesar de ocupar una posición operativa más que de control de las decisiones estratégicas, tienen un papel destacado e irremplazable. El impulso a las pequeñas y medianas industrias encuentra su legitimidad en la necesidad de fortalecer su posición y vínculos con empresas favorablemente posicionadas y con aquellas otras que les permitan superar problemas individuales (la cooperación Interempresarial o Interindustrial como también se le conoce) creando un tejido articulado de producción y una atmósfera competitiva. También son importantes el efecto que tienen en la reducción de la brecha económica y social en las naciones en desarrollo así como su contribución a una distribución territorial de las actividades productivas menos concentrada.

En el México del sexenio actual, el análisis legal está coordinado y guiado por la COFEMER a través del Programa de Mejora Regulatoria<sup>20</sup>, pero es necesario aclarar que todo lo concerniente a las últimas leyes que regulan la actividad de las PYME está regido por la Secretaría de Economía, con la participación esencial de una Subsecretaría denominada "de la Pequeña y Mediana Empresa" (SPME).

<sup>19</sup> En este Diario Oficial se publicó el artículo único en su página 14 que modifica las definiciones de Micro Industria, Industria Pequeña e Industria Mediana, contenidas en el Apartado I denominado "Definición" del Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana, 1991-1994, para quedar como sigue:

- *Microindustria*: a las empresas que ocupen hasta 15 personas y el valor de sus ventas netas anuales no rebasen el equivalente a N\$ 900,000. \*
- *Industria Pequeña*: a las empresas que ocupen hasta 100 personas y el valor de sus ventas netas anuales no rebasen el equivalente a N\$ 9,000,000
- *Industria Mediana*: a las empresas que ocupen hasta 250 personas y el valor de sus ventas netas anuales no rebasen el equivalente a N\$ 20,000,000 \* (N\$ significa *Nuevos pesos mexicanos*).

<sup>20</sup> Esto se analizará con mayor detenimientos en el siguiente punto de este capítulo.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

Al respecto, una de las normativas importantes, es la que dio a conocer las REGLAS DE OPERACIÓN DEL FONDO PARA LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (FMPYME)<sup>21</sup>. En sus considerandos se establece que *los recursos del Fondo serán considerados subsidios que deben destinarse a actividades prioritarias de interés general, basado en criterios de objetividad, equidad, transparencia, selectividad y temporalidad, para lograr la promoción del desarrollo integral de las comunidades y familias en pobreza*. Asimismo, se señala que el Fondo estará adscrito a la Secretaría de Economía e impulsará el diseño y operación de proyectos productivos viables de las familias pobres, facilitando el acceso inicial al crédito, al microcrédito, la aportación de capital de riesgo, la creación de fondos de garantía, y la provisión de capacitación en la conformación de microempresas.<sup>22</sup>

Por otra parte, ha sido creado un CONSEJO CONSULTIVO DEL FONDO PARA LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (FMPYME)<sup>23</sup> cuyos objetivos esenciales están basados en la creación de *una instancia colegiada de participación ciudadana que tendrá por objeto emitir opiniones y formular propuestas sobre la aplicación, conducción, orientación, seguimiento y evaluación de las acciones y proyectos productivos que apoya dicho Fondo de la Secretaría de Economía*.

En el mismo intervienen, distintas instituciones, entre las cuales se mencionan: la SE: Secretaría de Economía; la SEDESOL: como la Secretaría de Desarrollo Social; la SPME: La Subsecretaría para la Pequeña y Mediana Empresa; y el FMPYME: Fondo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa con los otros fondos y programas antes mencionados.

Por otro lado, la Secretaría de Economía ha celebrado varios CONVENIOS DE COORDINACIÓN con distintas entidades federativas del país con el objeto de establecer las bases para la asignación y ejercicio de los recursos del fondo de apoyo a la micro, pequeña y mediana empresa y de fomento a la integración de cadenas productivas. Entre

<sup>21</sup> Según Acuerdo publicado en el Diario Oficial de la Federación con fecha 19 de Febrero de 2001 (documento consultado a través de Infolatina- <http://www.infolatina.com.mx>)

<sup>22</sup> Resulta necesario aclarar que el FMPYME se integra por otros fondos y programas (son un total de 5 y se pueden referenciar como sigue: el FOMMUR: Fondo de Microfinanciamiento a Mujeres Rurales; el FONAES: Fondo Nacional de Apoyos para Empresas en Solidaridad; el PRODEPROMU: Programa de Desarrollo Productivo de la Mujer; el PROMUCA: que es el Programa de la Mujer Campesina, y por último, el PROBASOMI: que es conocido como el Programa de la Banca Social y los Microcréditos).

<sup>23</sup> Según un Acuerdo de fecha 02-Abril del 2001 emitido por la Secretaría de Economía.

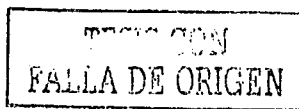
ellos se destacan los firmados con los Gobiernos del Distrito Federal y del Estado de México para el ejercicio fiscal 2001. En dichos convenios se precisa que el Fondo de Fomento a la integración de Cadenas Productivas tiene como objetivo establecer un mecanismo de apoyo financiero a favor de un conjunto de empresarios que cuenten con capacidad productiva, con el propósito de: contribuir a la generación de empleos permanentes y bien remunerados; integrar eficientemente cadenas productivas; facilitar el acceso a las micro, pequeñas y medianas empresas a esquemas financieros en apoyo a su integración a las cadenas productivas; fomentar la integración y/o la asociación empresarial, y fomentar la creación de nuevas empresas.

Como último aspecto, se puede resaltar la creación del Sistema de Apertura Rápida de Empresas (conocido como SARE) enmarcado dentro del programa de Mejora Regulatoria 2001-2006 presentado por la Secretaría de Economía y la COFEMER. A través del mismo, los trámites para abrir un negocio se simplifican enormemente porque, de hasta 100 días que solían ocuparse, ahora se efectuarán en 1 solo día con las únicas restricciones de respeto al medio ambiente y la seguridad de las personas.<sup>24</sup>

#### 4.3) Contexto Actual

La globalización presupone mecanismos que van desde la complejidad, pasando por la interconexión y llegando a la volatilidad que sólo dejan dos opciones a las empresas: la integración activa o la exclusión. ¿Cuáles están de un lado o de otro y por qué? Por ende, las empresas que logran su adaptación a los intensos cambios mundiales, tienen como premisa básica la creación de ventajas competitivas. Así, su estrategia ha consistido en modificaciones a la gestión administrativa; en acceder a una posición adecuada en los flujos financieros, de insumos e información; en la distribución de productos y en disponer de trabajadores calificados o con bajas remuneraciones. En esta situación está la mayoría de las empresas más grandes. Sin embargo, en México, desde el sexenio del presidente Carlos Salinas (1998-1994), y específicamente, el del presidente Ernesto Zedillo (1994-2000), según cifras de la Cámara Nacional de la Industria de la transformación (Canacintra) se ha venido sacrificando "la mayor parte de la planta productiva nacional en aras de un auge

<sup>24</sup> Publicado el 29 de enero de 2002 en el sitio de Internet- <http://t1.usn.cnenlinea.com.mx>



exportador en el que participan cada vez menos empresas mexicanas: en 1993, las exportadoras nacionales participaron con 35.76 por ciento de las ventas al exterior, proporción que se redujo en el 2000 a 24.33 por ciento."<sup>25</sup>

Por otra parte, las empresas que son excluidas sólo les queda la supervivencia en un medio hostil con escasas probabilidades de progreso, o incluso con posibilidades reales para su desaparición. Entre ellas predominan las micro y pequeñas como las más numerosas. Sin embargo, un factor decisivo para integrarse al grupo dinámico, independientemente del tamaño, es la capacidad de las empresas para interrelacionarse; el aislamiento no tiene cabida si se quiere dar a las PYME un papel vital en el motor económico y político del país. La apertura indiscriminada, la competencia desleal y el casi nulo apoyo a los productores mexicanos son resultado de las reglas del actual Tratado de Libre Comercio para América del Norte (TLCAN). Las PYME han venido debilitándose, y muchas de ellas, desapareciendo, debido a que están excluidas de los mercados de exportación, y desvinculadas de la industria maquiladora que hasta ahora no alimenta las cadenas productivas.

Según Gereffi<sup>26</sup>, la expansión del comercio y la producción mundial se explican por la conformación de redes de productores descentralizados que al mismo tiempo constituyen una empresa global. Al respecto dice: "La forma actual de producción de una sola mercancía involucra varios países y cientos de empresas con tareas específicas muy especializadas". Una red es "un conjunto de unidades (nodos) y sus relaciones de tipo específico"; una construcción aplicada al análisis de cadenas productivas que implica "extensión", "densidad" de interacciones en un segmento particular y "profundidad" o número de niveles en las diferentes etapas de una cadena mercantil global.

Es en ese sentido que en México, el contexto de la globalización ha condicionado las reformas orientadas a modernizar o refuncionalizar las relaciones económicas, políticas y sociales. No obstante, para comprender las formas en que las tendencias neoliberales han impactado el desarrollo del México actual, intentamos presentar un esbozo de esa ideología.

<sup>25</sup> Ver *La Jornada*, lunes 27 de noviembre de 2000.

<sup>26</sup> Gereffi, Gary *et al.* citado por Olivera Guillermo en su artículo "El fin del ciclo mundial de crecimiento de la micro y pequeña industria y su evolución en México". *Comercio Exterior*, México, , vol. 51, núm. 8 , agosto de 2001, p. 5

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

En México estas consecuencias negativas del neoliberalismo se observan en diversos ámbitos de reconocimiento no solo nacional, sino también internacional. Es el caso de los informes del Banco Mundial, en donde se evidencia que cada vez hay más gente pobre en México. Al decir del vicepresidente ejecutivo del Banco Mundial para América Latina, Shahid Javed Burki, "ahora hay un número mayor de gente viviendo en la pobreza en México, que hace dos o tres años"<sup>27</sup> Desafortunadamente, "...el conocimiento de estas verdades evidentes, sobre los efectos reales de la política neoliberal hasta hoy no significa que las verdades tengan influencia en los medios financieros y en las grandes decisiones de la política mundial. Si acaso modifican algunas decisiones neoliberales, lo hacen a contramano y sin una política coherente."<sup>28</sup>

En términos del análisis económico, es claro que no es una sino algunas variables las que convergen en la causa y explicación de problemas como la pobreza, y otros más como es el caso de la falta de cobertura de la salud pública en México. Sin embargo, el proyecto neoliberal, implementado ya como política económica y social en México a través de el TLCAN es uno de los fuertes orígenes de dichas problemáticas, entre otras. Como lo expresó Alejandro Álvarez,

En materia de crecimiento económico, la mayoría de los modelos anticipaban un efecto modesto sobre Estados Unidos y Canadá, mientras que las predicciones sobre México, iban desde impactos imperceptibles hasta efectos incrementales en varios puntos porcentuales del PIB. Respecto al empleo, casi ninguno anticipaba graves dislocaciones en Estados Unidos y Canadá, aunque sí en México. Y respecto al movimiento de capitales, aunque se anticipaban beneficios importantes para México, poco se pudo advertir sobre la naturaleza de esos flujos y la dinámica macroeconómica que podían desencadenar. La realidad escueta es que el desempleo es la principal dislocación social en los tres países...La realidad es que la llegada masiva de capitales provocó una sobrevaluación del peso, y la salida abrupta de los mismos en condiciones de déficit de la cuenta corriente acabó en una macro devaluación que sumió a México en gravísima crisis financiera, obligó a Estados Unidos a un rescate multimillonario y metió a la economía en una dramática caída del PIB que probablemente rebase el 5% anualizado en 1995.<sup>29</sup>

<sup>27</sup> Ver *La Jornada*, 27 de junio de 1997. p.20

<sup>28</sup> González Casanova, Pablo, "*Globalidad, Neoliberalismo y Democracia*", citado por John Saxe. p.48

<sup>29</sup> Álvarez, Alejandro. "Las limitaciones de los modelos económicos: los impactos del TLC", en *Revista Economía Informa, Opinión, Debate, Análisis*, Facultad de Economía, UNAM, octubre de 1995. núm. 242, pp.26-28

Pero, ¿Cómo crear posibles soluciones a las consecuencias desfavorables que ha México, en el transcurso de casi nueve años de TLC? Tarea bastante profunda y comprometedora tienen los economistas. Pero no sólo ellos, al mismo tiempo, el resto de los científicos sociales, comprometidos con una posibilidad de calidad de vida diferente a la actual, y sin tantas desigualdades y represiones, tenemos la urgente tarea de trabajar en aras de construir las transformaciones pertinentes para frenar y desarticular los impactos negativos que estamos viviendo. Especialmente, existe hoy en día la necesidad apremiante de reconstruir o rescatar lo social, al decir de Sergio Zermeno, "...de las identidades colectivas y los espacios de interacción comunicativa y de formación crítica de lo público".<sup>30</sup>

Hoy en día, México está participando en un proceso de modernización al integrarse en las corrientes de globalización de las economías mundiales y al buscar mayor competitividad del aparato productivo, mediante la educación, la ciencia y la tecnología nacionales. El papel de la educación tanto básica, como media superior y superior en este proceso, es fundamental, ya que le corresponde elevar el potencial de desarrollo del país con la formación de recursos humanos con estándares internacionales de calidad, la contribución científica y tecnológica por medio de la investigación estratégica y la comprensión de la cultura y la identidad nacionales.

Pero, ¿Cuál es el panorama actual para las PYME a nueve años de la entrada en vigor del TLC?

En las problemáticas actuales del sector PYME mexicano, el impacto está siendo devastador.<sup>31</sup> Como señalaba Helios Eguiluz, presidente de la Asociación Mexicana de la Industria del Juguete (AMIJU), en el año 2000, "de los casi 3 mil programas de apoyo a micro, pequeña y mediana industrias, cero son funcionales."<sup>32</sup> La industria del juguete ha sido una de las ramas productivas más amenazadas y afectadas por la entrada de China a la Organización Mundial de Comercio y la apertura comercial de México. De igual manera, el

---

<sup>30</sup> Zermeno, Sergio, *La Sociedad Derrotada*, México, Siglo XXI-UNAM, 1996, p.12

<sup>31</sup> Ver *La Jornada*, domingo 23 de julio de 2000; jueves 17 de mayo de 2001; sábado 16 de junio de 2001; miércoles 11 de julio de 2001; domingo 22 de julio de 2001; 10 de octubre de 2001; y

[http://www.jornada.unam.mx/2002/avr02-020405\\_024n2eco.php?origen=economia.html](http://www.jornada.unam.mx/2002/avr02-020405_024n2eco.php?origen=economia.html)

<sup>32</sup> Ver *La Jornada*, domingo 23 de julio de 2000.

ramo textil, automotriz, el del calzado, y de los químicos se han visto seriamente afectados.<sup>33</sup>

Al respecto el *Centro Latinoamericano para la Competitividad y el Desarrollo Sostenible (INCAE)* en su observatorio de Pymes<sup>34</sup> presenta el perfil de México y el sector PYME ubicando al país en un momento de preparación que puede resultar en transformarse como una de las regiones de mayor progreso en el mercado de Latinoamérica, momento en el que la PYME también puede tener oportunidades.

Esto permite comentar retomar las ideas expresadas por Samuel García, a partir de su artículo publicado en el periódico *Reforma* en la sección a Corto Plazo<sup>35</sup>, donde dijo: "no resulta ocioso destacar la importancia de las PYME en la economía nacional porque...representan el 99.9% del total de establecimientos y el 78% del empleo nacional,...y en sus programas de fomento están presentes sus enormes beneficios...para el país". Aquí lo difícil ha sido lograr implementar un verdadero acoplamiento en un entorno globalizado que le resulta desfavorable porque la ventaja competitiva esta en manos de las grandes empresas. De hecho, un ejemplo claro ha sido el caso de la empresa Wal Mart la que con un agresivo crecimiento se mostró beneficiada en sus ganancias en el año 2002, pero al mismo tiempo ha sido acusada por prácticas monopólicas a partir de una imposición de precios a sus proveedores, sobre todo a pequeñas y medianas empresas.<sup>36</sup>

---

<sup>33</sup> Ver *La Jornada Virtual*.

<http://www.jornada.UNAM.mx/2002/nov02/021104/023n3eco.php?origen=economia.html>

<sup>34</sup> El estudio del INCAE aparece recogido en *Pymeonline.net* el 30 de Agosto de 2002 y está patrocinado por una Red latinoamericana de Centros para la competitividad y el desarrollo sustentable. En el perfil que presentan sobre México señalan que: "La agricultura es en su mayoría, de pequeña escala y utiliza métodos tradicionales de producción, por ello no proporciona un verdadero medio de subsistencia para quienes están dedicados a la actividad. Por esa razón, requiere del continuo apoyo del Estado para mantenerse a flote. Este, por su parte, está procurando reducir la proporción de la población que depende de esta actividad y apoyar el desarrollo de una agricultura de mayor escala, que utilice técnicas de producción modernas, muy apropiado para el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas agrícolas. Las actividades como la silvicultura y la pesca, no están muy desarrolladas debido a que existen limitaciones relacionadas con la protección al medio ambiente. Con respecto a las actividades de Maquila, el segmento más importante es el procesamiento de alimentos, bebidas y tabacos. Le siguen en importancia los productos de metal, maquinaria y equipo. Por último, el segmento de los químicos, productos de petróleo y plásticos. Otros segmentos de menor participación son los textiles y artículos de cuero. En este último sector, las pequeñas y medianas empresas tienen muchas ventajas, debido a su flexibilidad organizacional y a su baja estructura de costos. Por último el sector servicios, el cual incluye las ventas al por mayor y al detalle, hoteles, restaurantes, transportes, comunicaciones y servicios financieros, representa un alto porcentaje de la producción y absorbe también una alta proporción del empleo, mostrando tasas de crecimiento muy dinámicas en años recientes. Este sector también representa grandes oportunidades comerciales para las Pymes, en especial las actividades como el turismo, transporte y comercio."

<sup>35</sup> El artículo se tituló "¿Y las Pymes, cuándo?" y fue publicado el 2 de noviembre de 2001.

<sup>36</sup> Ver *El Universal*, jueves 30 de mayo de 2002 Finanzas, p.6, y martes 7 de enero de 2003, Finanzas, p. 6.

A esto se agrega, como dice Samuel García, que "uno de los problemas adicionales que enfrentan las Pymes -quizá derivado de su elevada dispersión- es la ausencia de estudios de investigación y de trabajo académico puntual sobre su comportamiento, integración y tendencias... sobre todo, ...en torno a como articular e integrar las Pymes en una especie de *estrategia nacional de competitividad de largo plazo* de cara a los procesos de globalización que vive la economía mundial"<sup>37</sup>.

No obstante a que esto es cierto, en el nuevo sexenio que preside Vicente Fox, se trabaja para que el Gobierno en su conjunto, apoyado por el sector financiero y el académico en forma coordinada, cree diferentes programas e instrumentos de apoyo a las PYME, que coadyuven a posicionarlas como pilar fundamental del crecimiento económico sustentable del país, bajo el principio de competitividad con calidad y el desarrollo de una nueva cultura empresarial.

Las PYME actualmente constituyen un colectivo de mas o menos 850,000 empresas, en diversos estudios, en general uno que presenta Nacional Financiera en 1999 dice, que están al rededor y a nivel mundial del 90 y 99 por ciento del total de las plantas productivas nacionales y que además ocupan entre el 50 y 80 por ciento de personal empleados ... me parece que es claro el papel que desempeña la pequeña y mediana empresa en la productividad nacional y sobretodo se convierte en un elemento importantísimo de redistribución del ingreso.<sup>38</sup>

Así entonces, a partir de la política actual del gobierno mexicano, el impacto esperado podría resumirse en lo siguiente: 1) la construcción de una política de desarrollo empresarial que permita una vinculación entre empresarios, emprendedores, académicos, organismos empresariales, instituciones públicas y privadas, así como gobiernos estatales y municipales; 2) la promoción coordinada de todos los programas de apoyo para el desarrollo de la competitividad con calidad de la PYME; 3) el establecer bases de mejora en la operación diaria de la organización, aprovechando los activos de la empresa, considerando las habilidades y la experiencia de la gente, la comunicación, el sentido de la pertenencia y la integración de equipos de trabajo; 4) desarrollar equipos de mejora para cumplir con las expectativas de los clientes a través de la realización de procesos que agregan valor al producto o servicio ofrecido y fomentando la cultura de calidad en el

---

<sup>37</sup> García. Samuel. *op.cit.*, nota 35.



servicio al cliente interno y externo dándole más de lo que espera recibir; 5) proporcionar al personal herramientas de apoyo para optimizar el desarrollo de sus actividades en la ejecución de acciones que realizan para satisfacer las necesidades de los clientes.

Al respecto citamos una evaluación realizada por J. Luis Méndez<sup>39</sup>, donde argumenta que: "Si bien los más recientes programas nacionales de impulso a la micro y pequeña industria incorporan un enfoque de redes a sus planteamientos y estrategias, no se han podido poner en operación como se debiera, pues centran sus esfuerzos en la parte estrictamente económica de la actividad industrial y no impregnan los diversos territorios porque las estrategias y los instrumentos propuestos parten de modelos muy generales y no del conocimiento detallado."

Por otra parte, algunos estudios de caso de fechas recientes<sup>40</sup>, arrojan datos interesantes, sobre acerca de la naturaleza de la microindustria y la microempresa, las cuales, en general, muestran el nivel de atraso estructural en que éstas se encuentran. Entre los principales aspectos vinculados con el freno a su desenvolvimiento se destacan, entre otros, los problemas de dirección y administración, la falta de liderazgo, la baja calificación de los recursos humanos, un mercado de ventas restringido, dificultades en el proceso de producción, la falta de sistemas contables, la alta imposición fiscal y los problemas derivados de su propia escala, como la falta de capacidad para adquirir insumos baratos y para practicar la mercadotecnia. A su vez, estos problemas se acrecientan porque las políticas gubernamentales de fomento de esas unidades, están fundamentadas únicamente en un financiamiento que por lo general es muy magro y sin asesorías. "No cabe más que esperar que la pequeña empresa subsista y siga aportando poco a un sector industrial viable económica y socialmente"<sup>41</sup>.

Para esto, uno de los factores claves a analizar hoy día sería la competitividad. En una empresa, la competitividad es el nivel en que esta puede producir o distribuir bienes y

---

<sup>38</sup> Seminario de Mejora Regulatoria. *Semana de las PYME en México*, organizada por la Secretaría de Economía, WTC, del 10 al 14 de Octubre de 2001.

<sup>39</sup> Méndez, J. Luis "¿Del Estado propietario al Estado promotor?" *La política hacia la micro, pequeña y mediana industria en México 1988-1994, Foro Internacional*, 1996, vol. XXXVI, núms. 1-2, pp. 321-370

<sup>40</sup> Véase Leonel Corona (coord.) *"Pequeña y mediana empresa: del diagnóstico a las políticas"* un estudio de Jurado, Araceli sobre el "Diagnóstico integral de la micro y pequeña empresa en México, D.F", UNAM, 1997, pp. 19-34, y otro de Meza, Antonio "Reflexión sobre las causas de mortandad de la micro y pequeña empresa", pp. 88-119.

<sup>41</sup> Olivera, Guillermo, "El fin del ciclo mundial de crecimiento de la micro y pequeña industria y su evolución en México", *Comercio Exterior*, México, . vol. 51, núm. 8 , agosto de 2001, p. 15

servicios que satisfagan plenamente las necesidades, deseos y/ o expectativas de los clientes o demandantes. En otras palabras, competir, es poder crear en la empresa un sistema integral, basado en información que le permita poder dar respuesta planificada, al qué, quién, cómo, cuándo, dónde y por qué competir. Sin embargo, la PYME mexicana enfrenta problemas en este factor, sobre todo a la hora de integrar cadenas productivas, ya que cuenta con pocos apoyos legales para acceder en mejores condiciones al mercado abierto. En el balance comercial realizado al final del sexenio pasado, quedó claramente establecido que México registró un fuerte crecimiento, sin embargo, los contrastes se incrementaron en la apertura comercial, la cual concentró sus beneficios a las grandes empresas dejando de lado la integración de las cadenas productivas limitando el crecimiento de los pequeños y medianos negocios, notándose la ausencia de una política empresarial.<sup>42</sup>

De hecho, la apertura de nuestra economía ha convertido a los mercados internos en escenarios de la competitividad internacional. Por eso el ¿cómo competir? para la PYME tiene una respuesta a través de los mecanismos y acciones de mejora continua. Es el caso de los cafetaleros mexicanos, que frente al desplome de los precios en el mercado internacional, los bajos niveles de consumo a nivel nacional y de freno a las importaciones como parte del Tratado de Libre Comercio, están enfrentando una grave situación de crisis. Ante esto, el gobierno ha instrumentado una estrategia para promover el consumo del café mexicano, propiciar el desarrollo integral de las regiones cafetaleras, así como la implementación de un programa nacional de café, donde se incluirá un censo de productores para combatir el contrabando.<sup>43</sup>

Es decir, se podrá competir cuando la empresa cuente con una planeación estratégica que incorpore el cómo del sector industrial al que corresponda, aunado a un plan de negocios, que una vez evaluado, trace un plan estratégico de desarrollo, con la filosofía de mejora continua, para el logro de objetivos y metas en el corto, mediano y largo plazo. Aunado a esto, los objetivos que se siguen al ser competitivo son: a) aumentar las ventas nacionales o de exportación, b) obtener utilidades más elevadas, c) conocimiento y experiencia, que a su vez se retroalimente, h) desarrollar motivación en la empresa, lo que

---

<sup>42</sup> Ver *El Universal*, viernes 24 de noviembre de 2000, Nación, p. 10

<sup>43</sup> Ver *El Universal*, viernes 27 de julio de 2001, Nación, p.15; también se puede ver *La Jornada*, miércoles 11 de julio de 2001.

genera logros. Sin embargo, toda la planeación que pretenda la competitividad empresarial no tendrá efectividad si no se adecuan los marcos legales existentes en la apertura de mercado actual, de manera que la PYME puedan involucrarse en cadena productiva dentro del mercado con las grandes empresas.<sup>44</sup>

Por otra parte, los cambios requeridos para una dinámica global facilitan nuevas oportunidades al exterior, en aspectos como: 1. Integración y desintegración; 2. Reestructuración de la economía global; 3. Cambio tecnológico acelerado y permanente 4. Desregulación; 5. Escasez de habilidades y calificación, que contrasta con el desempleo y 6. Imaginación sin límite en la mercadotecnia.

Dichos cambios están enmarcados por tres categorías de regulaciones<sup>45</sup> que intervienen en el desenvolvimiento de las PYME.

- a) Regulaciones económicas: que se a refiere a aquella que tiene por objeto resolver imperfecciones del mercado contrarias a las prioridades de la sociedad y del gobierno. Entre las principales imperfecciones tenemos: monopolios naturales, falta de competencia, falta de información para los agentes económicos, etcétera. Este tipo de regulación se enfoca a sectores como la electricidad, el gas, las telecomunicaciones, y la aviación.
- b) Regulaciones sociales: es la que tiene por objetivo proteger la seguridad, salud e higiene del ciudadano y del trabajador, de atender la calidad del medio ambiente, o promover objetivos prioritarios de los ciudadanos.
- c) Regulaciones administrativas: que son trámites y formalidades administrativas a través de la cuales los gobiernos recaban información e intervienen en las decisiones económicas individuales, repercutiendo en el desempeño del sector privado.

Al margen de lo expuesto, lo cierto es que cada una de ellas se ha constituido en una barrera de mercado con normativas obsoletas y, por ende, es una regulación que le ocasiona

---

<sup>44</sup> Ver *La Jornada de Oriente*, lunes 10 de septiembre de 2001.

<sup>45</sup> En el enfoque de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), la *regulación se refiere al conjunto de diversos instrumentos por medio de los cuales los gobiernos establecen requisitos a las empresas y a los ciudadanos* (Fue tomado de *Reforma Regulatoria en México*, Colección de Revisiones de la OCDE sobre reforma regulatoria, Francia, 2000, p. 18).

mayores costos a la sociedad ya que va acompañada de una burocracia que ofrece servicios de mala calidad.

En síntesis, se puede afirmar que la regulación es un instrumento de política pública que le permite al gobierno intervenir sobre actividades que le son prioritarias tanto a los ciudadanos como al mismo gobierno. Una buena regulación es necesaria ya que las regulaciones del Gobierno afectan a todos los ciudadanos, pueden afectar desde los precios de la comida y los medicamentos que tomamos, hasta cómo usar la propiedad privada y cómo poner en práctica un negocio. Asimismo, los costos directos de una mala regulación son típicamente absorbidos por el gobierno y por los empresarios; pero finalmente esto acaba repercutiendo en los consumidores mexicanos en forma de mayores precios o en bienes y servicios de mala calidad. En este aspecto, también puede aumentar los costos de emplear a los trabajadores y, por lo tanto, actúa como un impuesto a la creación de negocios, frenando el surgimiento de mejores empleos.

La forma en que el Gobierno Federal regule es importante, ya que tiene un impacto significativo en la economía. Por ejemplo. Con una buena regulación se eliminarían los problemas de “doble o triple ventanilla”, disminuyendo el papeleo y los trámites innecesarios, y como consecuencia directa tendremos que los costos para desarrollar nuevas empresas se verán reducidos.

Esta problemática ha llevado a la necesidad de lo que se conoce actualmente como la *Reforma Regulatoria*<sup>46</sup>, o como se conoce en México, la *Mejora Regulatoria*, dirigida por la Comisión Federal de Mejora Regulatoria (COFEMER) la cual es encargada de evaluar la calidad de las regulaciones del Estado y para lograr que el marco regulatorio en México primeramente, simplifique la tramitología para los ciudadanos y empresas y en especial para las micro, pequeñas y medianas empresas. Esto es muy importante porque las regulaciones impactan más en las PYMES que en las grandes empresas.

La COFEMER surgió como un órgano desconcentrado de la Secretaría de Economía creado por la Ley federal de procedimiento administrativo apenas en el año 2000, o sea, tiene prácticamente un año de funcionar como tal, aún cuando venía funcionando la Unidad de Regulación Económica de la antigua SECOFI en todo el sexenio

---

<sup>46</sup> Para la OCDE, este término se utiliza para referirse a los cambios que mejoran la calidad regulatoria, es decir, el mejorar el desempeño, el costo o la calidad jurídica de las regulaciones y los correspondientes trámites gubernamentales (OCDE, *Idem* a la anterior).

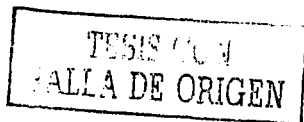
anterior. Su misión es: promover la transparencia en la elaboración y aplicación de la regulación y lograr que la regulación genere beneficios superiores a sus costos. De esta forma se trata de lograr que el marco regulatorio en México tenga en cuenta varios puntos esenciales: a) que simplifique la tramitología para ciudadanos y empresas, en especial de las microempresas, b) que propicie la creación y crecimiento de empresas, así como la subsiguiente creación de empleos, c) sea transparente, a través de la participación ciudadana en las decisiones regulatorias del gobierno federal, d) disminuya la corrupción, asegurando la eficiencia de la regulación.

Es decir, la mejora regulatoria es un mecanismo para incentivar la inversión y el crecimiento económico y uno de sus objetivos primordiales es ayudar al gobierno a transferir de mejor manera sus recursos en regulaciones de calidad, que permitan al empresario crecer, tener la posibilidad de innovar y ser más productivo.

Además, una buena regulación requiere incluir los aspectos siguientes: *Brindar certidumbre jurídica, Evitar contradicciones y duplicidades entre los distintos niveles de gobierno, Fomentar la economía formal. Reactivar el desarrollo económico y Simplificar, con tramites claros y sencillos*<sup>47</sup>.

Así, la mejora regulatoria tiene como beneficiarios al gobierno, las empresas y los consumidores. 1. Para el Gobierno: Se logran eficiencias en los procesos que generan grandes ahorros que repercuten positivamente en las finanzas públicas, se tiene un positivo impacto a corto plazo entre la ciudadanía, brinda mayor competitividad al entorno de negocios, se promueve la creación de empleos y el crecimiento económico; 2. Para las Empresas: la transparencia y la nula discrecionalidad generan certidumbre, lo que atrae inversiones a las regiones, se incrementa la competitividad del entorno de negocios al reducir los costos de la "tramitología" y se fomenta la creación y permanencia de las PYME como generadoras de empleo; 3. Para los consumidores, o sea la sociedad: una mejor relación, más sana y positiva entre gobernantes – gobernados, Menores costos en términos hora / hombre en la gestión de trámites, mayor productividad en sus puestos de trabajo y la reducción sustantiva de la corrupción y/o evasión de impuestos.

La situación actual de México en lo referente a la aplicación de regulaciones esta matizada por varios factores: 1. se mantiene un incremento importante en la economía



informal como resultado de los complejos trámites burocráticos que debe realizar el empresario al iniciar su negocio; 2. se hace presente la corrupción al involucrarse el empresario en problemas, detectados por inspectores y funcionarios que en ocasiones también se corrompen, 3. la creación de menos empleos así como la disminución de beneficios del seguro social para los empleados, 4. la no inscripción de los empleados al Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS), así como la creación de menos empleos repercuten en la disminución de los beneficios para éstos, 5. al no registrarse el empresario se genera una baja recaudación fiscal, y 6. la demora de los trámites para poder inscribirse en el Registro Federal de Causantes desanima a los empresarios a realizarlos.

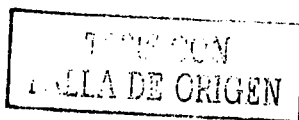
Asimismo, se puede afirmar que al no fomentarse la PYME se produce un menor crecimiento económico y no avanza la desregulación. Para evaluar la desregulación, pueden plantearse tres niveles de análisis: 1ro)- El análisis del ordenamiento jurídico vigente; 2do)- La propuesta de alternativas de modificación y 3ro)- La necesaria coordinación entre los distintos niveles de gobierno y los sectores involucrados. Por ende, los elementos que se proponen en este trabajo, para analizar la regulación son los siguientes:

- Los costos que conlleva el cumplimiento de las obligaciones legales (estos costos son diferentes y sus posibilidades de aceptación son también diferentes si se trata de micro, pequeña o mediana empresa).
- Revisar un sistema de incentivos ante el cumplimiento de la regulación, para ser aplicado al empresario que cumpla con esas normas.
- Lograr el acceso de la pequeña y mediana empresa al sector formal, así como el mantenimiento y la consolidación de las mismas (porque si bien se simplifican los trámites para entrar pero se mantienen trámites complejos durante la gestión de la empresa, es probable que estas estén condenadas al fracaso).
- Analizar la evaluación y la disponibilidad de recursos.

Por todo esto, es innegable que hay avances en la materia, por ejemplo, la propia creación de la COFEMER, pero todavía hay un largo trecho que recorrer. En este trabajo se presentan propuestas divididas a nivel orgánico y a nivel funcional. No hay reformas estructurales sin reformas institucionales lo cual obliga a pensar en estrategias concretas a nivel de la administración pública federal actual.

---

<sup>47</sup> Seminario de Mejora Regulatoria, BANCOMENT. *Apoyo financiero y promocional para la Pequeña y Mediana empresa*, México, 1993, p. 51.



## Capítulo V – Hacia una nueva Formulación Jurídica de la PYME.

### Sumario:

- 5.1) *Un estudio de caso del sector PYME en México.*
  - a. *La PYME en los programas del Tecnológico de Monterrey-Campus Cd. de México.*
  - b. *Análisis y resultados del estudio de caso.*
- 5.2) *Estrategia para el diseño de la Formulación Jurídica de una PYME.*
- 5.3) *Bases para el Proyecto de Estatuto Uniforme de la PYME en Latinoamérica.*

### 5.1) Un estudio de caso del sector PYME en México.

#### **a. Las PYME en los programas del Tecnológico de Monterrey-Campus Ciudad de México.<sup>1</sup>**

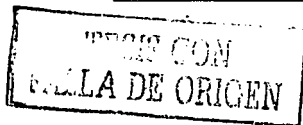
De acuerdo a la Misión al 2005 del Sistema Tecnológico de Monterrey, que establece la necesidad de formar personas comprometidas con el desarrollo de su comunidad para mejorarla en lo político, lo económico y lo social, surge el 1º de junio de 1995, el Centro de Apoyo al Desarrollo (conocido por las siglas CAD) en el Campus Ciudad de México bajo la dirección del Dr. Milenko Panich.

Con el mismo, el Tecnológico de Monterrey Campus Ciudad de México, buscaba promover la formación integral, ofreciendo a sus alumnos actividades académicas y extraacadémicas. Sin embargo, una de las preocupaciones del Instituto es que los alumnos desarrollen valores, habilidades y actitudes para responder adecuadamente a las necesidades de su entorno, por lo que le ofrece una vinculación con la vida real a través de su participación en proyectos específicos del CAD, cuyo objetivo es apoyar, sobre todo al desarrollo de pequeñas y medianas empresas mexicanas.

De esta manera, con el CAD se ofrece a los alumnos diferentes proyectos en las empresas e instituciones no gubernamentales, donde ellos pueden vincular su conocimiento académico con la vida real y desarrollar sus habilidades, actitudes y valores a través de metodologías y modelos desarrollados por el Centro; como consecuencia, ellos resuelven problemas específicos al promover el desarrollo de empresas mexicanas.

En esencia, el Centro de Apoyo al Desarrollo (CAD) es un centro que busca vincular el conocimiento académico de alumnos y profesores con la práctica, desarrollando en ellos habilidades, actitudes y valores e impactando tanto a empresas como a

<sup>1</sup> Para mayor información pueden dirigirse al siguiente sitio en Internet- <http://www.ccm.itesm.mx/dv/cad>



organizaciones de las comunidades. Su misión abarca el desarrollo e implementación de modelos adaptables y dinámicos de vinculación académica que generen habilidades, actitudes y valores en alumnos y profesores a través de la gestión de procesos de intervención comunitaria en instituciones sociales, gubernamentales y empresas productivas de bienes y servicios. Entre sus objetivos esenciales aparecen: generar alternativas en la que los alumnos con una visión global de su entorno aprenden una nueva forma de pensar, proponer y actuar; aplicar el conocimiento a situaciones concretas de la realidad; a través de modelos adaptables y dinámicos, diagnosticar, analizar, solucionar, implementar y evaluar diversos problemas de las empresas e instituciones; y por último, generar alternativas fundamentales en la búsqueda del desarrollo sostenible del país

La Visión del Centro de Apoyo al Desarrollo hacia el 2005 plantea lo siguiente: *“Ser el Centro de Apoyo al Desarrollo, líder en el Sistema Tec de Monterrey, generador de modelos que permitan el desarrollo de habilidades, actitudes y valores en alumnos, profesores y empresarios que permitan impactar en la comunidad nacional e internacional”*. Para lograrlo, se identificaron grupalmente, los siguientes principios y valores bajo los cuales el CAD desempeña sus funciones: *Honestidad, Espiritu de Superación, Lealtad, Trabajo en equipo, Responsabilidad, Respeto, Congruencia, Liderazgo, Creatividad, Salud y Cumplimiento.*

Asimismo, el CAD a través de sus programas y modelos apoya el desarrollo de pequeñas empresas y la creación y puesta en marcha de pequeñas empresas totalmente nuevas, con la intención de lograr competitividad de las pequeñas empresas nacionales. Entre los productos que ofrece el CAD a sus alumnos se encuentran los siguientes programas expresados como “modelos”:

### **1ro- El Modelo Clínicas:**

Una clínica es una actividad académica que ofrece a los alumnos la oportunidad de validar los conocimientos adquiridos en la aula, así como desarrollar sus valores, actitudes y habilidades mediante el apoyo a las micro, pequeña y mediana empresas e instituciones comunitarias, para la solución de problemas específicos de las mismas.

En el CAD se ofrecen diferentes tipos de clínicas de acuerdo a los intereses y proyectos que en ellas se llevan a cabo. Las Clínicas empresariales que apoyan a pequeñas



y medianas empresas; y las Clínicas comunitarias que apoyan a instituciones no lucrativas; Clínicas ambientales para el desarrollo de una conciencia ecológica; Clínicas educativas que ayudan a mejorar el nivel educativo en las escuelas públicas secundarias y preparatorias; Clínicas tecnológicas para el conocimiento y desarrollo en áreas técnicas; y Clínicas internacionales donde se envían alumnos a otros países para realizar algún proyecto con sus colegas universitarios en una empresa internacional.

El Modelo Clínicas estará dirigido por un profesor (especialista) líder de proyecto y comprende a un grupo multidisciplinario, es decir, alumnos de diferentes carreras (entre 6 y 8 alumnos) para un proyecto, el cual dura un semestre. Se trata de un modelo ganar-ganar ya que el alumno vincula su conocimiento académico con la vida real y desarrolla algunas habilidades, actitudes y valores, como por ejemplo, trabajo en equipo, negociación, capacidad para identificar, analizar, sintetizar y evaluar problemas, así como tomar decisiones y resolverlos. Por otro lado revalida una materia o un tópico o puede realizar su servicio social a través de estos proyectos. Para el profesor, líder del proyecto, es una nueva experiencia y un "know how" para el desarrollo de su clase. Por otra parte, para las empresas o instituciones se les resuelve un problema específico. Al final el Tec de Monterrey Campus Ciudad de México obtiene un impacto sustancioso en su comunidad.

## **2do- El Modelo Consultoría Empresarial:**

Es un programa conjunto con el FUNDES<sup>2</sup> donde se prepara al alumno como consultor junior al trabajar todo un semestre con un empresario. De esta forma, podrá conocer su problemática y al mismo tiempo se capacita al empresario para que sea capaz de identificar sus problemas empresariales y resolverlos por sí mismo. Entre sus objetivos aparecen: *que los profesores y alumnos desarrollen el perfil expresado en la Misión del Tec de Monterrey; ya que el alumno obtiene un conocimiento real de la empresa mexicana; lograr un impacto sostenible a largo plazo en la Pequeña y Mediana Empresa, el cual se hace palpable en la medida que el empresario sea capaz de aprender a diagnosticar los problemas de su empresa y pueda implementar las soluciones encontrada y la empresa mejore su capacidad competitiva y permanezca en el tiempo.*

---

<sup>2</sup> Es la Fundación para el Desarrollo Sostenible en México.

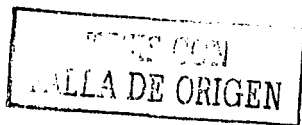


Como una de sus premisas es que se busca un modelo que logre impacto y que sea sostenible en el largo plazo. Para ello es necesario que el empresario: 1. Aprenda a aprender, 2. Sea capaz de aprender a diagnosticar los problemas de su empresa, 3. Sepa dirigir a sus colaboradores en la búsqueda de soluciones a los problemas detectados, 4. Implante soluciones en equipo con base en planes de acción concretos, 5. evalúe los resultados tomando acciones correctivas, 6. Aprenda a valorar el servicio y financiarlo, y 7. El empresario debe adquirir el control del proceso de cambio. No es el consultor quien hace las cosas sino el empresario.

En consecuencia el programa se maneja como un proceso de cambio de conductas del empresario, el cual comprende un cambio de: actitudes, hábitos, aptitudes, conocimientos, y valores. El mismo comprende varias Etapas que van desde la introducción teórico-práctica a la pequeña y mediana empresa, el reclutamiento, motivación y acercamiento del empresario al Tec de Monterrey, la aceptación del compromiso, la ejecución del diagnóstico: los diálogos de gestión, el seguimiento de planes de acción, el informe y evaluación, el seguimiento y la evaluación del impacto

Aquí el Alumno asume el rol de conocer un sistema diferente, probado y efectivo de consultoría empresarial a partir de entender la importancia y circunstancia que vive la pequeña y mediana empresa en México, vivir la experiencia de "vender" un servicio, observar y asimilar las actitudes del empresario mientras éste inicia un proceso de cambio dentro de su empresa, fungir como "intérprete" de lo que ve en la empresa y como "supervisor" de la realización de los planes de acción y reportar los avances del proceso de cambio. Es decir que el modelo requiere que el estudiante haga el reclutamiento del empresario. Con ello, el estudiante y futuro "consultor" vive la experiencia de buscar y conseguir clientes. Para el empresario es rentable participar en el Programa por los planes de acción que puede implantar.

En otras palabras, partiendo de la Consultoría individual, el alumno (consultor junior) observa en la empresa la ejecución de los planes de acción y reporta los cambios realizados. Con el respaldo del profesor, el alumno apoya la búsqueda de soluciones a los problemas detectados y presenta en clase los problemas de la empresa, las decisiones tomadas, los resultados logrados y las tareas pendientes. Posteriormente, el profesor y los alumnos evalúan las soluciones propuestas a los problemas y califican la experiencia y



luego, el profesor entregará en el formato requerido, los casos empresariales elaborados por los alumnos. El coordinador del CAD del Tec de Monterrey y el coordinador local de FUNDES, definen futuras acciones. Ambas partes deben asegurarle al empresario un contacto permanente y hacerle llegar los demás servicios.

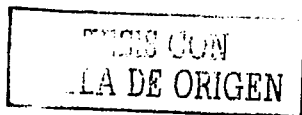
### **3ro- El Modelo Desarrollo de Proveedores:**

Es un nuevo programa que surge con la intención de preparar pequeñas y medianas empresas para que sean capaces de ser proveedores de grandes empresas. El objetivo medular es promover la creación y fortalecimiento de una red de proveduría eficiente y competitiva para las grandes empresas otorgando asistencia integral, capacitación y asistencia técnica, a las micro, pequeñas y medianas empresas que integran su cadena productiva. Los beneficios son: para *la empresa compradora*: 1) al contar con una red de proveedores confiable y competitiva, 2) asegurar el suministro oportuno de partes e insumos en condiciones competitivas, y 3) mayor control en la calidad del producto o servicio final; por otra parte, también para *el proveedor*: 1) el acceso a un mercado estable y creciente, 2) preservar o incrementar sus ventas, 3) mejora en su control de calidad y nivel de productividad, y 4) acceso a información y asesoría especializada

### **4to- El Modelo Desarrollo Regional**

Permite a los alumnos del Campus Ciudad de México conocer su entorno en lo político, económico y social. El programa comprende una investigación de campo que permite conocer la realidad y oportunidades del crecimiento regional. Se orienta al análisis de la estructura regional del lugar y a la manera en que las organizaciones contribuyen al desarrollo de ésta. Como objetivo central aparece la posibilidad para el alumno de ser capaz de formarse una visión global del país, su región y sus sectores, y de determinar los elementos que pueden otorgar ventaja competitiva sostenible a organizaciones de un sector específico, relevante para el desarrollo de la zona donde está ubicado el campus. Podrá realizar, también, el diagnóstico de una situación problemática dentro de este tipo de organizaciones y, además, estará entrenado para utilizar metodologías de consultoría.

Como principales actividades de aprendizaje se mencionan: 1) el analizar la estructura económica de la región dentro del contexto nacional e internacional, así como la



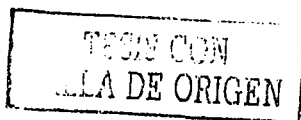
estructura de sectores típicos de la región, relevantes para el desarrollo de ésta, 2) el analizar una organización típica (o varias) de este sector, conociendo los elementos que pueden crear ventajas competitivas sostenibles para este tipo de organización, 3) realizar diagnósticos de situaciones problemáticas para este tipo de organizaciones.

Todas ellas requieren de un trabajo de campo intensivo y utilizan metodologías que estimulan el autoaprendizaje, la visión sistémica y el desarrollo de habilidades y actitudes como la colaboración intra, inter y extragrupal y la creatividad, entre otras.

Como punto final, resulta importante comentar que durante el mes de mayo de 1999 se formó una alianza estratégica entre el Tec de Monterrey-Campus Ciudad de México, la SECOFI y NAFIN con el objetivo de juntar proyectos, conocimientos, esfuerzos y sinergia para lograr formar en los alumnos valores, actitudes y habilidades, así como desarrollar competitividad de las pequeñas y medianas empresas mexicanas. La intención en un principio es involucrar a todos los campus del Sistema Tec de Monterrey en esta alianza y posteriormente, invitar a que participen otras universidades mexicanas.

Como una forma de apoyar el cumplimiento de la Misión al 2005, el Tec de Monterrey Campus Ciudad de México, a través del CAD, ha creado de manera conjunta con NAFIN y SECOFI, el *Programa Integral para las PYME (Pequeñas y Medianas Empresas)*.<sup>3</sup> Este es un paquete integral de fomento que les brinda a las micro, pequeñas y medianas empresas un soporte técnico, tecnológico y financiero a la medida de sus requerimientos y necesidades. Entre sus objetivos esenciales se enuncian: a) desarrollar algunas habilidades, actitudes y valores de los alumnos contemplados en la Misión Tec de Monterrey, b) disponer de un esquema de apoyo integral que vincule el financiamiento con la información, la capacitación y la asistencia técnica, c) propiciar acciones conjuntas con los sectores público, privado y social y d) apoyar el desarrollo y fortalecimiento de los mercados de capacitación y asistencia técnica empresarial. Asimismo se elaboró una metodología para lograr los resultados esperados partiendo de: 1. Taller de Sensibilización;

<sup>3</sup> La oferta del CAD para este semestre de Enero a Mayo para el programa PYME comprende 35 clínicas en 11 rubros, entre los que destacan: Mercadotecnia, Gestión y Negocios Internacionales, Contabilidad y Finanzas, Electrónica y Computación (tomado de <http://www.micampus.ecm.itesm.mx> el pasado 21 de Febrero de 2003).



2. elaboración de un Prediagnóstico; 3. un Diagnóstico Integral; 4. un Programa de Acción; 5. Información; 6. Capacitación; 7. Asistencia Técnica y 8. Respaldo Financiero.

Las Aportaciones de cada parte son las siguientes:

A)- Tec de Monterrey -Campus Ciudad de México

- *Modelo Clínicas*
- *Consultoría Empresarial*
- *Desarrollo Regional*
- *Investigación*

B)- Nacional Financiera:

- *Diagnóstico*
- *Programas de Decisiones Estratégicas*
- *Seminarios de Calidad*
- *Red de Capacitación y Asistencia Técnica*
- *Certificación ISO 9000*
- *Desarrollo de Proveedores*
- *Temas Gerenciales*
- *Empresas Integradoras*

C)- SECOFI:

- *SIEM (Sistema de Información Empresarial Mexicano)*
- *Autodiagnóstico BENCHMARKING (Evaluación de Indicadores de Competitividad)*
- *COMPITE (Comité Nacional de Productividad e Innovación Tecnológica)*
- *Programas de Calidad (ISO 9000, ISO 14000)*
- *Simulador de Negocios Computarizado*

Algunos resultados esperados son: que los alumnos desarrollen sus Habilidades, Actitudes y Valores y obtengan una experiencia vivencial; propiciar la eficiencia y productividad empresarial con un soporte técnico y financiero, acorde a las necesidades reales de la industria nacional, contar con un modelo de desarrollo empresarial dinámico orientado a alcanzar la competitividad empresarial, que permita la mejora de empresas establecidas y la creación de otras nuevas.

#### **b. Análisis y resultados del estudio de caso.<sup>4</sup>**

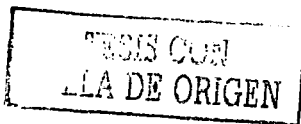
Para cumplir el objetivo de establecer las posibilidades de adecuación de una nueva formulación jurídica de la PYME en Latinoamérica, se ha considerado en este estudio al marco legal existente, pero también ha sido pertinente incluir un estudio de campo basado en una encuesta de diagnóstico así como en entrevistas, como un ejemplo para considerar las condiciones de la empresa, según el conocimiento y el papel del pequeño y mediano empresario como titular del negocio jurídico.

Así, como trabajo de campo, se realizó una encuesta de diagnóstico a 70 pequeños y medianos empresarios que cubrían con el requisito de estar o haber estado en contacto con alguno de los modelos de apoyo y colaboración del Instituto Tecnológico de Estudios Superiores, Campus Ciudad de México enunciados en el punto anterior. De acuerdo con el planteamiento metodológico de esta investigación, este levantamiento de datos sirvió para la posterior elaboración de la guía de entrevista enfocada que se realizó a pequeños y medianos empresarios. Cabe señalar que el instrumento para la encuesta, fue diseñado y piloteado previamente a su aplicación definitiva, en un grupo de 15 empresarios. Luego de su aplicación, se codificó y se capturó la información para su manejo estadístico y porcentual con apoyo del programa de cómputo *Excel*.

Siendo este un estudio de caso, no se busca que los datos sean estadísticamente significativos ni representativos de una población general, sino que sirven para ejemplificar las características de lo que un grupo de pequeños y medianos empresarios conocen y opinan como parte de la formulaciones jurídicas de sus empresas, en la Ciudad de México. En este marco metodológico, no se buscó medir el conocimiento correcto e incorrecto de los empresarios encuestados y de los entrevistados, sino obtener una base de la información jurídica que manejan en torno a su empresa, y sus opiniones en términos de la relevancia y de la pertinencia de la formulación jurídica actual y de una nueva, que contribuya al mejoramiento de su actividad empresarial.

---

<sup>4</sup> Es necesario dar el reconocimiento y agradecer a la Candidata a Doctora en Ciencias Sociales, Yuriria a. Rodríguez Martínez, por la asesoría y los apoyos técnicos brindados para el componente cualitativo de esta investigación. Asimismo, se agradece a Gilberto Suárez Baz, becario-asistente del Director de Departamento de Ciencia Política y Derecho del ITESM-CCM, y a la psicóloga social Susana Peña, por el apoyo dado para la sistematización de los datos, así como a la Secretaria Olga Lidia Serra por el apoyo técnico computacional para este trabajo.

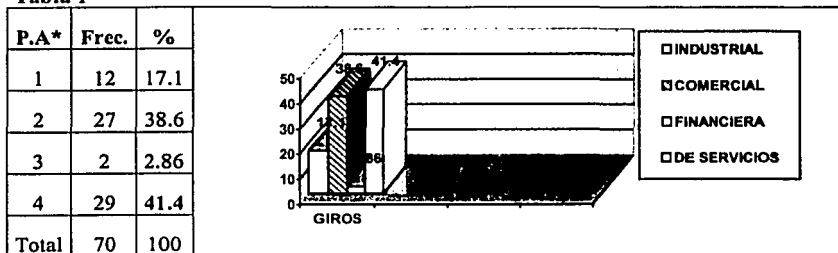


**\* Resultados de la Encuesta aplicada.**

A continuación se presenta los datos sistematizados, resultado de la encuesta aplicada. Estos se encuentran organizados en tablas de resultados junto con sus gráficas, con base en lo cual se harán algunas consideraciones y sugerencias.

Para dar inicio, se aclara que todas las empresas de los encuestados se encuentran ubicadas en la Ciudad de México. Como datos característicos de las empresas, se tiene que el 41.4 de los encuestados fueron empresarios del giro de SERVICIOS, y otro 38.6% fueron del giro COMERCIAL. En este contexto, cabe decir que mantienen una presencia similar tanto las empresas dedicadas a los servicios como aquellas dedicadas al giro comercial. (Tabla 1)

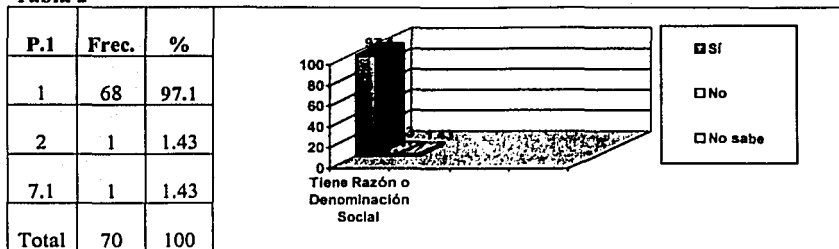
**Tabla 1**



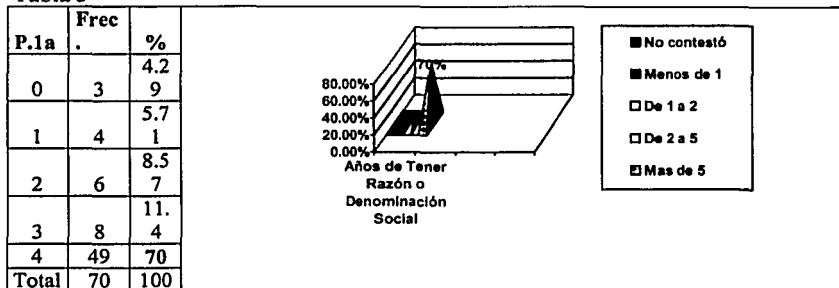
\*En todas las tablas, esta columna sistematiza el número y respuestas posibles de la pregunta. En este caso se trata de la Pregunta A, con sus 4 posibilidades de respuesta.

De acuerdo con las respuestas, el 97% de las empresas tienen Razón o Denominación Social, siendo el 70% de las empresas las que la cuentan con este elemento desde hace más de 5 años, por lo que se puede decir, que la mayoría de los empresarios encuestados tienen experiencia en su rama, y sólo una minoría son nuevos empresarios. (Tabla 2, y 3)

**Tabla 2**

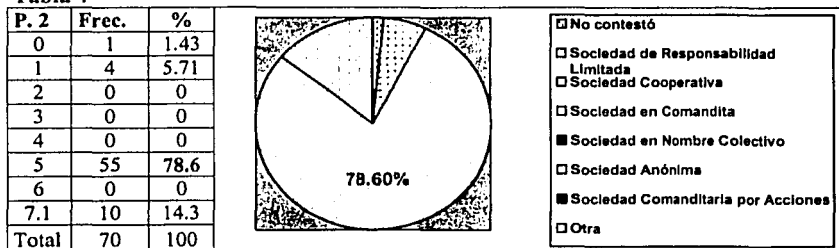


**Tabla 3**



El 78% de los empresarios señala que sus empresas son Sociedad Anónima, mientras que un 14 % contestaron esta pregunta señalando la respuesta "otros" y especificando que su empresa es Sociedad Anónima de Capital Variable, por lo que se puede considerar que más del 85% de las empresas de los encuestados tienen a la sociedad anónima como fórmula jurídica (Tabla 4).

**Tabla 4**

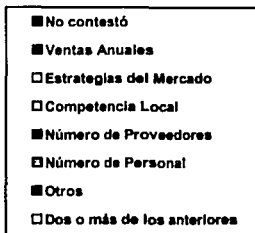
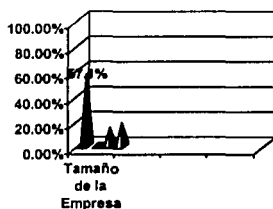




El 57.1% de los empresarios encuestados señalan que miden el tamaño de su empresa de acuerdo con sus ventas anuales, mientras que el 14.3% lo dice que lo mide según el número de personas empleadas (Tabla 5). Resulta lógico que las ventas anuales sea el criterio que más utilizan ya que en el marco de las políticas neoliberales de los recientes gobiernos de México, ese es uno de los datos más sensibles a la hora de medir fuerzas en el mercado económico y la sostenibilidad de una empresa de escala pequeña.

**Tabla 5.**

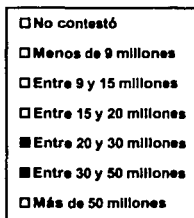
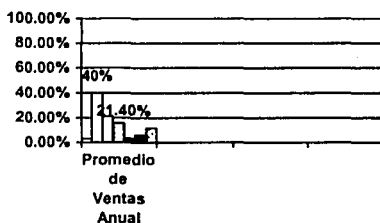
P.3	Frec.	%
0	0	0
1	40	57.1
2	2	2.86
3	0	0
4	1	1.43
5	10	14.3
6	4	5.71
7	13	18.57
Total	70	100%



De acuerdo con los datos, el 40% de los encuestados tiene un promedio de venta anual menor a los 9 millones de pesos, el 21.4% lo tiene de entre 9 y 15 millones, y el 15.7% lo tiene de entre 15 y 20 millones de pesos (Tabla 6). Cabe señalar que los datos relacionados con cantidades de dinero siempre tienen un margen pequeño de confiabilidad debido a muchas razones, entre ellas, la confianza del empresario que responde a la confidencialidad de los datos de su empresa y el uso de estos en la investigación y su publicación. En este caso, los empresarios siempre confirmaron su autorización para dar datos verídicos y para que fueran utilizados para esta investigación.

**Tabla 6**

P.4	Frec.	%
0	2	2.86
1	28	40
2	15	21.4
3	11	15.7
4	2	2.86
5	4	5.71
6	8	11.4
Total	70	100

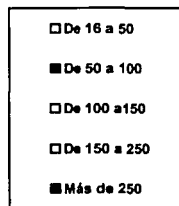
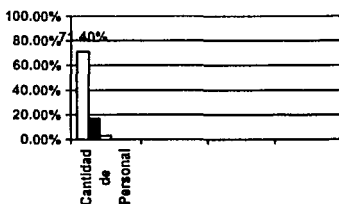


TESIS CON  
 FALLA DE ORIGEN

Según los datos, el 71.4% de estas empresas cuenta con una cantidad de 16 a 50 empleados, mientras que el 17.1 % tiene de 50 a 100 empleados, es decir, que la gran mayoría de los encuestados son pequeños empresarios (Tabla 7).

Tabla 7

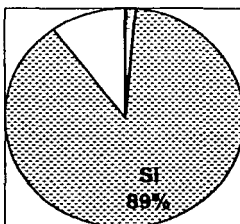
P.5	Frec.	%
1	50	71.4
2	12	17.1
3	2	2.86
4	6	8.57
5	0	0
Total	70	100



El 88.6% de los empresarios respondió que su empresa sí posee *escritura constitutiva*. (Tabla 8) Esto da muestra de que en algún momento de la vida de su empresa, les fue necesario constituirla legalmente. Habría que analizar en otro estudio cómo fue constituida, y si los criterios jurídicos analizados y seleccionados fueron los más beneficiosos para sus empresas. Del total de empresas, el 61.4% cuenta con Escritura constitutiva desde hace más de 5 años (Tabla 9).

Tabla 8

P.6	Frec.	%
0	1	1.43
1	62	88.6
2	7	10
Total	70	100

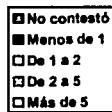
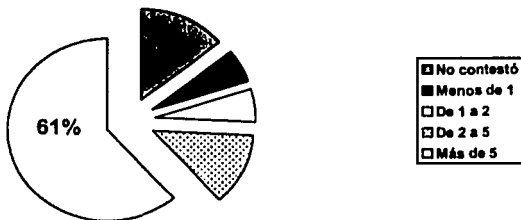


No Contestó     SI     NO

TESIS CON  
LA DE ORIGEN

**Tabla 9**

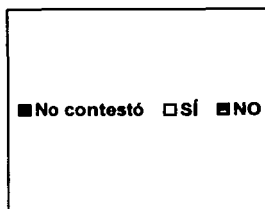
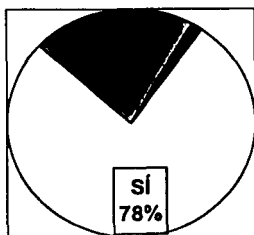
P.6a	Frec.	%
0	10	14.3
1	4	5.71
2	4	5.71
3	9	12.9
4	43	61.4
<b>Total</b>	<b>70</b>	<b>100</b>



El 77.14% de los empresarios respondió que su empresa sí tiene establecidos los Estatutos Sociales (Tabla 10). De los 70 encuestados, el 48.6% tiene los Estatutos Sociales desde hace más de 5 años (Tabla 11).

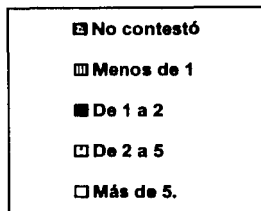
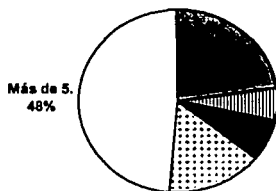
**Tabla 10.**

P.7	Frec.	%
0	1	1.43
1	54	77.14
2	15	21.4
<b>Total</b>	<b>70</b>	<b>100</b>



**Tabla 11.**

P.7a	Frec.	%
0	16	22.9
1	4	5.71
2	5	7.14
3	11	15.7
4	34	48.6
<b>Total</b>	<b>70</b>	<b>100</b>

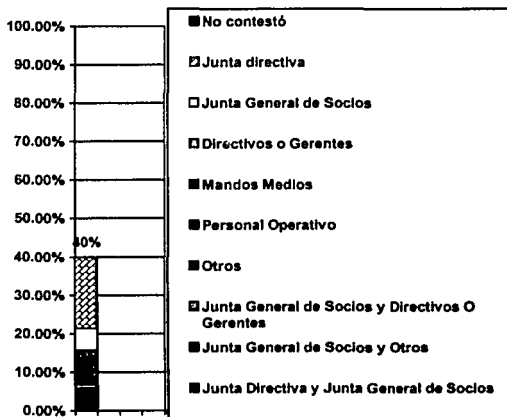


**ENCUESTA CON  
FALLA DE ORIGEN**

En el 40% de estas empresas, la escritura y los estatutos son aprobados por la Junta Directiva, mientras que el 21.4% son aprobados por la Junta General de Socios (Tabla 13).

**Tabla 13.**

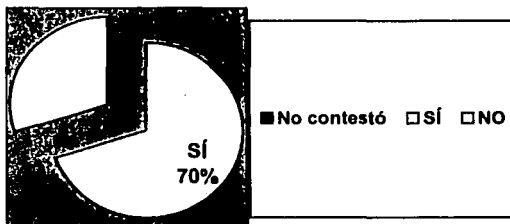
P.8	Frec.	%
0	12	2,86
1	15	40
2	26	21,4
3	12	15,7
4	0	2,86
5	1	5,71
6	0	11,4
7	1	5,71
2,3	1	5,71
2,6	1	5,71
1,2	1	5,71
<b>Total</b>	<b>70</b>	<b>100</b>



Según los datos, el 70 % de estas empresas sí incluye elementos patrimoniales y de la propiedad industrial (Tabla 14). Aunque el 38.6% no contestó desde cuándo los incluye, se puede ver que el 37.1% incorpora estos elementos desde hace más de cinco años (Tabla 15).

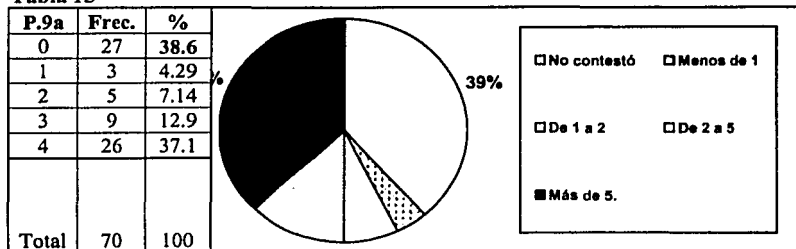
**Tabla 14.**

P.9	Frec.	%
0	0	0
1	49	70
2	21	30
<b>Total</b>	<b>70</b>	<b>100</b>



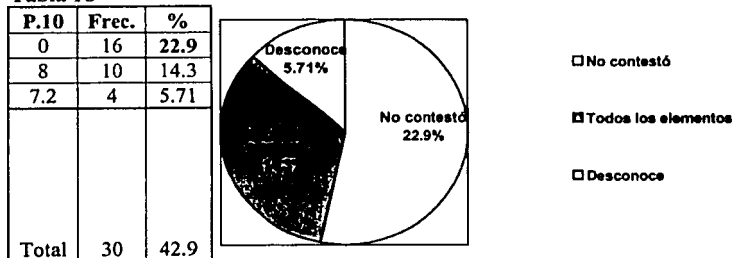
TFESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

**Tabla 15**



Del 100% de los encuestados, el 22.9% no contestó la pregunta acerca de los elementos patrimoniales con que cuentan estas empresas, mientras que el 14.3 por ciento respondió que sus empresas cuentan con todos. El 5.71% de los empresarios no contestaron a esta pregunta aunque por las respuestas que dieron a preguntas anteriores, se puede sugerir que este porcentaje de empresarios no contestó porque desconoce la clasificación de los elementos patrimoniales y de la propiedad industrial de la empresa (Tabla 16).

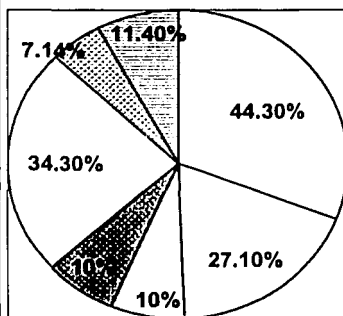
**Tabla 16**



Así, se tiene que el 43% de estas empresas cuenta con Bienes Muebles e Inmuebles; el 27% cuenta con Mercancías; el 10% cuenta con Materias Primas y con Crédito o Prestigio Comercial; el 34 % cuenta con Enseres y Equipos; el 7.14% cuenta con Maquinarias y el 11.4% cuenta con Productos Terminados. El 1.43% contestó que tiene otros elementos patrimoniales (Tabla 17).

**Tabla 17.**

P.10a	Frec.	%
1	31	44.3
P.10b	Frec.	%
2	19	27.1
P.10c	Frec.	%
3	7	10
P.10d	Frec.	%
4	7	10
P.10e	Frec.	%
5	24	34.3
P.10f	Frec.	%
6	11	7.14
P.10g	Frec.	%
7	8	11.4
P.10h	Frec.	%
8	1	1.43

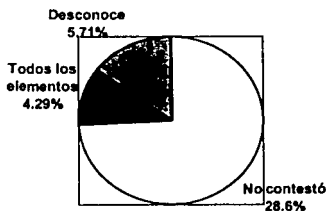


- Bienes Muebles e Inmuebles
- Mercancías
- Materias Primas
- Crédito o Prestigio Comercial
- Enseres y Equipos
- Maquinarias
- Productos Terminados

De acuerdo con los datos reportados, el 28.6% no contestó, pero el 4.29% de los encuestados respondieron que su empresa cuenta con el registro de todos los elementos de la propiedad industrial. Asimismo, el 5.71% de los empresarios respondieron de manera equivocada a esta pregunta haciendo pensar que desconocen la clasificación de elementos de la propiedad industrial y patrimoniales de la empresa (Tabla 18).

**Tabla 18.**

P.11	Frec.	%
0	20	28.6
8	3	4.29
7.2	4	5.71
Total	27	38.6

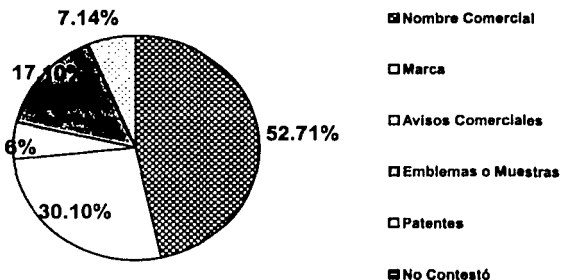


- No contestó
- Todos los elementos
- Desconoce

De esta manera, se observa que el 52.71% de estas empresas cuenta con Nombre Comercial; el 30.10% cuenta con Marca; el 5.71% cuenta con Avisos Comerciales; el 17.1% tiene Muestras o logotipos; y el 7.14% cuenta con Patentes. Nadie contestó que cuenta con otros elementos de la propiedad industrial (Tabla 19).

**Tabla 19**

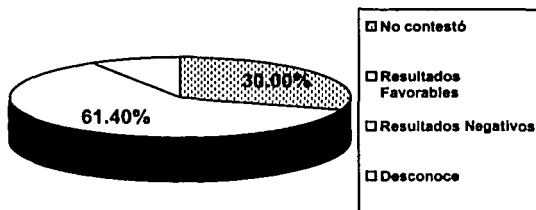
P.11*	Frec.	%
1	35	52.71
P.11b	Frec.	%
2	19	30.1
P.11c	Frec.	%
3	4	5.71
P.11d	Frec.	%
4	12	17.1
P.11e	Frec.	%
5	5	7.14
P.11f	Frec.	%
6	0	0
P.11g	Frec.	%



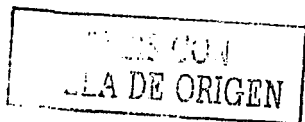
El 61.4 % de los encuestados respondió que al utilizar estos elementos en sus planes, la empresa ha obtenido resultados favorables, mientras que el 24.3% no respondió a esta pregunta (Tabla 20).

**Tabla 20**

P.12	Frec.	%
0	21	30
1	43	61.4
2	0	0
3	6	8.57
Total	70	100



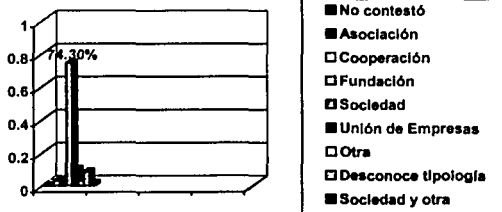
El 74.3% de estas empresas es clasificada por los empresarios como Sociedad, mientras que el 10% la clasifica como Unión de Empresas. Esto puede estar relacionado a que se identifican como empresarios pequeños vinculados a otras empresas, necesarias para el logro de sus objetivos y metas de producción. Aunque no se puede afirmar del todo, ya que esa información no se refleja en la encuesta, más bien, está reflejada en las entrevistas cualitativas. Por otro lado, el 8.57% la clasifica como otro tipo, señalando términos que no



corresponden a las tipologías legales de la empresa (Tabla 21). Esto último puede estar relacionado al desconocimiento de las formas jurídicas que el Derecho otorga a las empresas.

**Tabla 21**

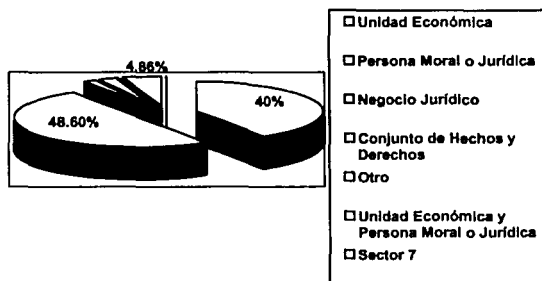
P.13	Frec.	%
0	0	0
1	0	0
2	2	2.86
3	0	0
4	52	74.3
5	7	10
6	2	2.86
7	6	8.57
4,6	1	1.43
<b>Total</b>	<b>70</b>	<b>100</b>



En la tabla 22 y su respectiva gráfica, se puede ver que para el 48% de los empresarios su empresa se constituye como una Persona Moral o Jurídica, mientras que para el 40% de ellos, su empresa se constituye como una Unidad Económica. No obstante, el 4.86% identificó a su empresa tanto como persona moral como unidad económica. Esto denota la confusión existente en la conceptualización de la empresa, en particular, por su falta de adecuación como negociación en el ámbito jurídico.

**Tabla 22**

P.14	Frec.	%
0	2	2.86
1	28	40
2	34	48.6
3	1	1.43
4	3	2.29
5	0	0
1,2	2	4.86
<b>Total</b>	<b>70</b>	<b>100</b>

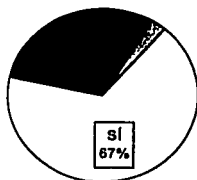




Por otro lado, como se muestra, el 67.1% de los encuestados considera conveniente incluir ordenamientos jurídicos en su estructura organizativa (Tabla 23) y el 38.6% de ellos no contestó si ha incluido o no dichos ordenamientos, mientras que el 32.9% los ha incluido desde hace más de dos años (Tabla 24).

**Tabla 23**

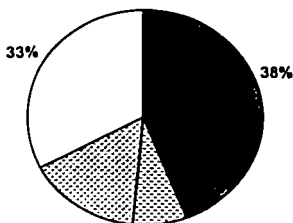
P.15	Frec.	%
0	2	2.86
1	47	67.1
2	21	30
Total	70	100



No contestó     Sí     NO

**Tabla 24**

P.15a	Frec.	%
0	27	38.6
1	4	5.71
2	5	7.14
3	11	15.7
4	23	32.9
Total	70	100



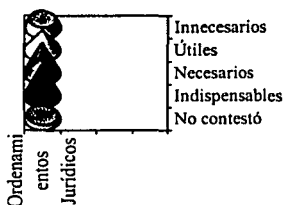
No contestó     Menos de 1  
 De 1 a 2     De 2 a 5  
 Más de 5.

El 32.9% de los encuestados considera que los ordenamientos jurídicos son indispensables así como el 32.9% respondió que son necesarios. Pero el 21.4% respondió que son útiles, mientras que el 8.57% de los empresarios respondió que son innecesarios (Tabla 25).

TIENE COMO  
FALLA DE ORIGEN

**Tabla 25.**

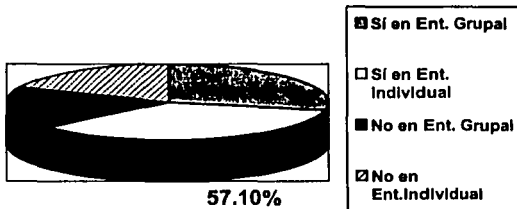
P.16	Frec.	%
0	3	4.29
1	23	32.9
2	23	32.9
3	15	21.4
4	6	8.57
Total	70	100



Por último, cabe señalar que del total de los empresarios, el 45.7% respondió que sí le interesa participar en una entrevista grupal mientras que el 57.1% respondió que sí le interesa participar en una entrevista individual (Tabla 26). Del 28.6% que respondió que no le interesa participar en una entrevista individual ni grupal, la razón señalada fue la falta de tiempo y en un caso se señaló que no deseaba hacerlo debido a que había tenido malas experiencias con asesorías jurídicas previas en su empresa.

**Tabla 26**

P.17a	Frec.	%
0	18	25.7
1	32	45.7
2	20	28.6
Total	70	100
P.17b	Frec.	%
0	9	12.9
1	40	57.1
2	21	30
Total	70	100



Hasta aquí, los resultados de la encuesta aplicada, que muestran, por un lado, de los diversos niveles de desconocimiento que tienen los empresarios, en cuanto a la terminología y definiciones jurídicas de las formas legales empresariales. También nos muestran que para los encuestados resulta conveniente incluir ordenamientos jurídicos en la

organización de su empresa, aunque una tercera parte de ellos señala que no le ha sido necesario hasta ahora.

Finalmente, con estos datos se puede valorar la participación y el interés que tuvieron los encuestados en colaborar con esta investigación, sabiendo que se trataba de abordar en términos jurídicos todo lo relacionado con su empresa.

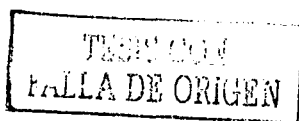
*\* Resultados de las entrevistas enfocadas realizadas.*

La perspectiva metodológica que se desarrolló en esta parte de la investigación, se encuentra enmarcada en el contexto de las Ciencias Sociales, con especial referencia al conocimiento y la comprensión del actor social, de los fenómenos sociales, económicos, políticos y jurídicos. En esta investigación, la inclusión del sujeto y su reconocimiento como uno de los instrumentos principales de la investigación cualitativa, estuvo orientada hacia la búsqueda de su opinión.

En esta búsqueda, se rescató la perspectiva del empresario como actor social a partir de priorizar la idea de una construcción teórica-jurídica del objeto (*la empresa*) durante el proceso mismo de investigación a través del intercambio, la reflexión y el cuestionamiento permanente.

Dentro del conjunto de métodos cualitativos, la *Entrevista Enfocada Individual o Grupal* ocupa un lugar fundamental para la comprensión y reconstrucción de los conocimientos de un tema y la opinión individual o colectiva. Mediante el trabajo con grupos de personas se puede obtener el discurso de múltiples voces que producen la manera en que se conoce y comprende un fenómeno de la realidad. En otras palabras, "se trata de un medio de indagación a través del cuál uno o varios entrevistadores convocan a un sujeto individual o colectivo a producir un discurso susceptible de ser "leído" – escuchado, analizado, descrito, clasificado e incluso interpretado – de conformidad con un conjunto de referentes teóricos."<sup>5</sup>

La estructura de este proyecto de investigación permitió delimitar el objeto de estudio a partir de un conjunto de interrogantes iniciales que conforman el problema a investigar, mediante las conjeturas formuladas a través de hipótesis. Tomando como eje



temático esas hipótesis, se elaboró una Guía de Entrevista Enfocada para realizar entrevistas individuales a empresarios pequeños y medianos. Como señala Ruiz Olabuenaga "la entrevista enfocada siempre trata, a diferencia de la entrevista holística, de un núcleo de foco de interés: una experiencia, una situación, una acción"<sup>6</sup>

Para ello sirvió de base la siguiente hipótesis de trabajo:

*La aplicación de una estrategia de diseño para una nueva formulación jurídica para un caso del sector PYME en México, es INDISPENSABLE y PUEDE REPERCUTIR EN BENEFICIOS tanto para el para el Empresario como titular del negocio jurídico como para su empresa.*

El objetivo de la entrevista fue recolectar datos útiles para realizar el análisis de las posibilidades de adecuación de una nueva formulación jurídica según el conocimiento y el papel del pequeño y mediano empresario como titular del negocio jurídico. Esto permitió valorar la estructura legal a adoptar, así como los posibles beneficios y obstáculos, además de su relación con las leyes existentes en este campo. Se escogió la estructura empresarial de la PYME mexicana (similar o casi igual que la de muchos países latinoamericanos), como patrón comparativo para este estudio y la posterior propuesta de formulación de las nuevas bases jurídicas.

Se seleccionaron casos típicos del universo de pequeños y medianos empresarios que reciben servicios o han estado en contacto con el *Centro de Apoyo al Desarrollo del Tecnológico de Monterrey-Campus Ciudad de México*, a través de su "Modelo de Clínicas y Consultorías Empresariales u otros modelos afines." En este contexto, para la selección de los casos típicos, se clasificó como:

- **Pequeños Empresarios** aquellos que tengan entre 16 y 100 trabajadores en su Empresa, y
- **Medianos Empresarios** los que posean entre 101 y 250 trabajadores en su Empresa.

---

<sup>5</sup> Martínez Arias, Rosario (coord.) *Métodos y Técnicas cualitativas de investigación en Ciencias Sociales*. Editores, J. Manuel Delgado y Juan Gutiérrez. Madrid, Síntesis. Área de publicación: Metodología de las ciencias del comportamiento, 1999, p. 149

<sup>6</sup> Ruiz Olabuenaga, J., *Metodología de la investigación cualitativa*, Bilbao, Universidad de Deusto, 1996, p. 153

Se seleccionaron 20 empresarios, ( 14 hombres y 6 mujeres), a quienes se les contactó vía telefónica para hacerles la invitación de participar y poder solicitarles una cita para entrevistarlos en los domicilios de sus empresas. De los 20 invitados, finalmente se entrevistó a 10 empresarios, de ellos, 3 mujeres, que aceptaron participar en la entrevista para esta investigación.

Con cada empresario, se configuró y explicitó las condiciones que posibilitaron todo el proceso del trabajo de campo.

El proceso del campo de la entrevista tuvo los siguientes componentes:

1. **El encuadre sobre la(s) demanda (s):** aquí fue importante dar a conocer al empresario los objetivos de la investigación de manera clara, amena y sencilla. Todo se hizo planteando y respetando la ética investigativa del anonimato y uso exclusivo de los datos para la investigación jurídica. De esa manera, se solicitó permiso a cada entrevistado, para que la entrevista fuera grabada y transcrita más adelante, para poder ser analizada. Todos los empresario dieron su consentimiento para este procedimiento.
2. **El tiempo y el espacio de trabajo:** si bien son parte de la estructura formal, conformaron las condiciones reales del campo de la entrevista. Por tanto, cada entrevista tuvo una duración de 1 a 1 ½ horas y todas las entrevistas se realizaron en las empresas.
3. **Las funciones o roles de los diferentes integrantes:** las acciones derivadas de la función de entrevistador-investigador fueron dirigidas a facilitar la comunicación y eliminar los obstáculos existentes, creando así las condiciones para que el sujeto (entiéndase empresario) reflexionara y participara.
4. **El desarrollo:** en el tiempo señalado, se desarrolló la entrevista a cada empresario, manteniendo siempre un ambiente de respeto mutuo, así como de franqueza en las preguntas y comentarios del investigador y las respuestas, dudas y observaciones de los entrevistados.

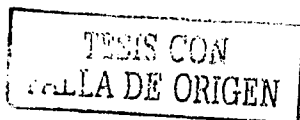
Después de haber realizado las diez entrevistas, el procedimiento para el análisis fue el siguiente:

1. **Transcripción:** cada grabación de entrevista fue transcrita en archivo del procesador Word, revisando el audio para verificar la fidelidad de la transcripción en relación con lo grabado. Posteriormente se imprimieron para facilitar su lectura y codificación.
2. **Codificación:** se realizaron lecturas repetidas de las entrevistas, ubicándolas en el contexto en que fueron realizadas y se reconoció que hubo cierto nivel interaccional de la entrevista en tanto hubo intercambios del entrevistador con el entrevistado. Sin embargo, las respuestas de los entrevistados no se alteraron con los comentarios del investigador por lo que no se consideró relevante la interacción, y se procedió a realizar la codificación, es decir, la localización de temas, preguntas, problemas, inconsistencias, de lo que los entrevistados hablaron. Las palabras utilizadas para la codificación de las entrevistas impresas, fueron retomadas de la propia entrevista y de los términos jurídicos existentes sobre las formas legales de las empresas.
3. **Categorización:** una vez terminada la codificación se procedió a realizar una categorización para poder describir y presentar, de manera ordenada y sistematizada, la opinión de los empresarios. A partir de esta categorización, se realiza el siguiente análisis.

Interesaba principalmente la opinión de aquellos y aquellas que, vinculados a la PYME, han vivido directamente los beneficios o las carencias que se tienen en dicho sector, es decir, los empresarios. Como se ha visto en los capítulos anteriores, el estado que guardan las micro, pequeñas y medianas empresas en el México de hoy esta íntimamente relacionado con el aspecto legal, económico, político y competitivo.

A pesar de que recientemente se creó un área específica de atención a la PYME en la Secretaría de Economía y de que existen spots televisivos de parte de ésta Secretaría, donde el principal slogan es: *para hacer crecer tu negocio*, algunos empresarios desconocen -o bien las conocen a muy *grosso modo*- las implicaciones legales, administrativas, etc., que tienen en su empresa.

La inclusión del enfoque social en la metodología encamina a ver más allá de estadísticas y porcentajes, lleva a tomar en cuenta a los actores sociales. A pesar de que el



número de entrevistados no es muy amplio, en el enfoque cualitativo lo principal es quién y cómo percibe y dice las cosas.

En el presente reporte se brinda la sistematización de las opiniones y percepciones directas de personas, dueños y/o directores de alguna empresa pequeña, para con ello, tener elementos sino definitivos, sí básicos, para sugerir adecuaciones a la manera del cómo se ha venido abordando el marco jurídico de la pequeña y mediana empresa en México. La sistematización de las opiniones va acompañada de un párrafo textual, cita de alguna entrevista, que ejemplifica lo que se está analizando.

Constituir una empresa remite, de manera inmediata a establecer reglas o lineamientos claros para su operatividad. Aunque los socios sean familiares –como sucedió con los entrevistados- la legalidad y legitimidad son necesarias. Esto fue lo primero que resaltaron los empresarios.

Para los ellos es por demás conocido el que la constitución de la empresa está contemplada en el Acta o Escritura Constitutiva y en los Estatutos. Según su experiencia, en estos documentos se plasma por escrito las reglas a las que se someterán los socios y en sí, la empresa, lo cual habla de su conocimiento en cuanto a la función de estos componentes jurídicos de la empresa. Entre los aspectos más relevantes que estos empresarios identifican como parte de estos documentos se encuentra: el responsable legal de la empresa, y quien la dirige.

Empresario 4: Sí claro se hacen estatutos donde se nombra al Director de la Empresa al que va a dirigir la empresa en base del escrutador quien va a ser el secretario en ese momento se me nombró a mi como Director y único administrador de la empresa y bueno este el escrutador es un amigo mío que se nombró en ese entonces y se sigue manejando actualmente

Investigador: Quiere decir entonces ¿quién aprobó esos estatutos en aquel momento?

Empresario 4: El mismo notario.

Investigador: El mismo notario, lo certificó, no hubo una junta previa entre ustedes, ahí se sometió.

Empresario 4: Se hizo una junta ahí mismo en la notaría y ahí mismo se decidió quien iba a manejar la empresa, que se hizo ante notario también porque estaba presente él.

Investigador: ¿Qué utilidad le ve usted a los estatutos, ya apartándonos un poquito de la escritura?

Pues yo pienso que es muy importante marcar un una línea de trabajo y que esté reglamentada, que los socios puedan decir fulano de tal va hacer tal función porque se considera que son las personas adecuadas tienen una responsabilidad legal ante los socios, ante el gobierno, ante hacienda que es la que nos cobra impuestos y todo esto.

Asimismo saben y consideran de gran importancia el que estos escritos se discutan y acuerden en juntas previas para que, posteriormente, les de fe un notario.

Empresario 3: Sí un Acta Constitutiva.

Investigador: Poseen entonces el Acta Constitutiva ante notario yo le preguntaría además ¿Tiene algún estatuto, algún reglamento la sociedad?

Empresario 3: Pues tiene varios estatutos no podría decirle exactamente cuales pero tiene algunos.

Empresario 1: Hay una sociedad, hay una Acta constitutiva misma que se ha ido modificando en función de los requerimientos tenemos una antigüedad del año 84, desde el 1984 existe esta empresa.

Algunos empresarios, desconocían el significado del término "estatutos" o sus componentes definitorios.

Empresario 6: Sociedad Anónima de Capital Variable.

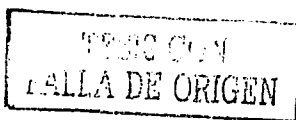
Investigador: S.A. de C.V. entonces de acuerdo a las siglas. Me gustaría precisar Sr. Empresario ¿hay algún reglamento o estatutos después de esa Acta Constitutiva de la empresa?

Empresario 6: No existe. Debiera de existir ciertamente pero no existe o sea en relación nosotros empleados se hace una especie de contrato con los trabajadores donde sí se especifican ciertas reglas.

Por otro lado, a pesar de que el Acta o Escritura Constitutiva tiene una serie de beneficios, según los empresarios, habrá en determinado momento quien le encuentre ciertas limitantes, como por ejemplo el que establece temporalidades, limita las aportaciones y la que más contrasta entre las opiniones vertidas: el que limita a un solo representante.

Empresario 8. Bueno como utilidad en principio es un requisito legal cien por ciento al reunirse un grupo de personas para formar un negocio si hacen aportaciones cada una de estas personas para formar este negocio tiene que constituirse como una razón social, llamase Muebles y Mudanzas Amado S.A. llamase el patito S.A. tiene que constituirse bajo esa razón social y a la vez ampararse a las leyes que rigen a las sociedades mercantiles.

Empresario 7: Pues beneficios yo lo veo como primeramente hay un capital que responde por la sociedad de tal manera que como socio en este caso como socio no respondo mas allá que mi participación en esta empresa mas que la parte de mi capital eso me da oportunidad de yo emplear por otro lado mi capital en otras empresas o en otros intereses, en realidad yo no le veo ventajas pues son las que marca ahora si que los, la actividad comercial hemos visto por decir algo que los concursos los concursos





de tipo gubernamental cuando uno se presenta como una S.A. le dan una cierta categoría que si lo presenta de forma individual.

Empresario 9: Porque tiene una limitación como S.A. los socios están limitados únicamente a la aportación de su capital o sea son responsables hacia el límite de la aportación.

La opinión de algunos empresarios es que en una sociedad todos deberían ser igual de responsables ante las distintas instancias con las que se debe relacionar la empresa.

Empresario 6: Yo veo que le falta, yo creo que te protege siempre y cuando las cosas van bien, cuando las cosas van mal siento que te dejan un poco desprotegidos porque yo lo veo como eso enriquece el representante legal dentro de la escritura es el que carga todo el peso de toda la responsabilidad realmente y siento que no me parece muy justo yo pienso que por lógica o por función tiene que haber alguien que sea un solo representante, yo si lo veo eso como una limitación porque si te obligan a poner un solo representante cuando no debe de ser así yo siento que no debe de ser así porque si somos dos socios todos deberían de ser igualmente responsables antes las autoridades o sea le hace hacienda, le hace Seguro Social.

Para estos empresarios, el Acta o Escritura Constitutiva es el documento esencial para cualquier empresa, ya sea Comercial, de Servicios, Industrial, etc., si bien el notarizar el Acta es necesario, también lo es el acudir a la Secretaría de Hacienda, al Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial (IMPI), Secretaría de Relaciones Exteriores, Secretaría de comunicaciones y transportes y/o regirse bajo la Ley de Sociedades Mercantiles, dependiendo del giro de la empresa. Ellos opinan, que son trámites “engorrosos” y “a veces molestos”, pero deben realizarse para evitar tener problemas legales.

Empresario 6: Sería esencial porque realmente todos los trámites son sumamente engorrosos en nuestro país y con todos tienes problemas desde la luz hasta cualquier tipo de trámites es un problema la verdad es que no hay quien te soluciones el problema realmente.

Así mismo, si se piensa en ponerle un nombre a la empresa éste debe ser tramitado ante la Secretaría de Relaciones Exteriores, donde se envía un listado de nombres y si alguno de éstos no se ha registrado con anterioridad, se acepta.

A pesar de ser documentos –la Escritura y los Estatutos- muy importante para cualquier empresa y aún cuando los socios saben de su existencia, algunos de ellos dicen no saber qué es lo que puntualmente se especifica en lo respectivo a su empresa. Tal vez, ello se deba a que en los casos contemplados en el presente análisis los encargados de hacer los

trámites del Acta o Escritura y los Estatutos ante el notario fueron asesores fiscales, abogados o contadores externos a la empresa, es decir, se les contrata para determinadas cuestiones.

Empresario 3: pues las PYME tienen muchas cosas por hacer en toda la parte legal en toda la parte fiscal, hay demasiadas cosas a mi gusto, también hay mucha mentalidad evasora por parte del empresario, siempre le está buscando por donde pero esto yo creo que es un problema más de fondo y yo creo que ahondar en él no es motivo de esta charla pero el hecho de que se pudiera simplificar los trámites, de que hubiera mayor agilidad en los trámites definitivamente provocaría no sé en que medida pero sí un impacto positivo en la economía de las PYME.

Así también, se pueden o deben registrar el eslogan, la (s) patente (s), la marca, etc., ante Hacienda, un notario o el IMPI. Aunque los empresarios concuerdan en que a pesar de no contar con una marca que los identifique, ellos pueden seguir vendiendo sus productos, como también aluden el tema de la piratería, ya que si ellos están pagando cierta cantidad ante la Secretaría los otros no tienen hacen dicho gasto, pero si venden. En este contexto, para estos empresarios la piratería sí es perjudicial para su trabajo empresarial.

Investigador: ¿Para qué le sirven estos elementos a la empresa, le sirven no le sirven.

Empresario 9: Lo que pasa que hoy en día ni una patente ni una licencia se llevan a cabo como se debe ser porque hay piratería y lo sabemos que pagar una patente muchas veces es caro y que a la vuelta de la esquina vemos que hay piratería y lo están utilizando sin haber pagado ni un solo quinto.

Investigador: Le agarran a ustedes el producto.

Empresario 9: Y en esto mas que nada, los productos de plástico y uno puede sacar un producto nuevo y al mes ya están fabricándolo de nuevo, no hay un control..

Según los empresarios, todos estos trámites en la Secretaría de Hacienda, el notario, o el IMPI, implican muchos gastos que no todas las empresas pequeñas y medianas están en condiciones de absorberlos.

Aún cuando los/las empresarios/as se reconocen como una Sociedad Anónima, en el momento de cuestionarles sobre su Razón o Denominación Social no tienen bien claro a qué se refieren esos términos. Pero cuando el investigador les explicó, sólo admitieron tener empresas con denominación social, y fue en ese momento cuando surgieron más dudas en cuanto a tener una empresa con razón o denominación social, es decir, no tienen muy claro por qué se les considera como una u otra, y cuáles son las diferencias.

Pero lo que sí tienen claro es porque su empresa está contemplada como una Sociedad Anónima de Capital Variable, a pesar de que desconocen cómo sería formar parte de otro tipo legal de sociedad (SRL, S en nombre Col., SC por Acc, etc.)

Empresario 1: La empresa de nosotros está constituida bajo las normas de la sociedades mercantiles es una SA de capital variable que está constituida por varios socios con un capital fijo y un capital variable.

A pesar de que un par de empresas en un principio eran sólo una Sociedad Anónima por consejo ya sea de un abogado o un contador cambiaron a ser una S. A. de C. V. El ser una S. A. de C. V. es considerada por los empresarios como una sociedad totalmente ventajosa por las siguientes cuestiones: cierta cantidad de capital que siempre va a responder, facilidad del manejo del capital, las aportaciones de los socios son igualitarias, el monto está estipulado en un documento, hay más confianza de parte de los bancos para otorgar un crédito, ofrece ventajas fiscales por la deducción de impuestos y, tal vez las dos más importante razones para estos empresarios son el que le brinda una jerarquía y reconocimiento a la empresa ante el mercado y que ahora ya se puede hacer una S. A. de C. V. con dos socios porque antes se requerían necesariamente de 5 socios como mínimo. La única desventaja que observaban un par de empresarios en ser una S. A. de C. V. es que cuando existe una emergencia en las situaciones del mercado no les es fácil reaccionar a tiempo.

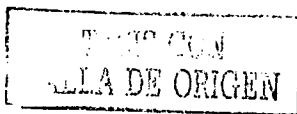
Investigador: ¿Pero conoce otra forma de sociedad que se hace dentro de México?, ¿no ha oído hablar de la SRL?

Empresario 10: Sí.

Investigador: ¿Porqué no fueron SRL y porqué fueron S.A. por ejemplo, cual es la cosa que lo impidió me gustaría que me hablara un poquito de eso?

Empresario 9: Yo creo, más que nada que es como el desconocimiento de decir los parámetros que le da una SRL y una que le da S.A. Por lo regular todo el mundo dice bueno yo lo veo en el aspecto de publicidad, que ser una S.A le da mayor renombre sin saber qué aspectos podía tener una SRL.

Cuando se les preguntó por los bienes muebles e inmuebles, los empresarios demostraron su desconocimiento en la definición de estos términos ya que hubo quien no respondió y algunos de los que respondían sí se referían a que la empresa rentaba por lo que



no tenía bienes inmuebles. Esto representa para la empresa el poder deducir impuestos y es usado como una estrategia de apoyo económico.

Empresario 1: Sí, o sea nosotros como personas físicas o sea en forma individual somos dueños de los bienes inmuebles y las empresas no los rentan a nosotros, mucho de esto de que decir que viene hay una secuela de los años 70, 80 de cuando el sindicalismo estaba fuerte y gran parte de las estrategias que tenemos nosotros todavía son de derivadas de los problemas sindicales que tuvimos en aquel entonces y que decíamos bueno si nos van a poner una huelga loca que se queden con los muebles pero no se van a quedar con los inmuebles.

Empresario 8: En cuanto a los elementos patrimoniales obviamente tenemos lo que son los bienes muebles e inmuebles, bienes inmuebles las instalaciones, el equipo de transporte que es el equipo de transporte con que contamos, que son bienes muebles. Maquinarias no tenemos porque no producimos en este caso bienes patrimoniales son instalaciones y equipos de reparto en este sentido y obviamente activo fijo de mobiliario y equipo.

A pesar de que los empresarios miran con agrado el cómo van caminando sus empresas ignoran muchos aspectos que tienen que ver con la administración, lo fiscal y lo legal. En cuanto a la administración de su empresa dicen seguir los consejos de su contador y lo único que entienden al respecto es en términos de cuándo y qué están vendiendo. Es decir, para ellos lo más importante es llevar un orden de las compras y las ganancias. En el plano fiscal y legal consideran que las empresas tienen demasiadas obligaciones en la información o controles ante el gobierno, pero tal vez en donde ven más engorrosos y problemáticos los trámites es en el plano legal ya que a pesar de que consideran necesarias ciertas reglas para regular e imponer normas, creen que algunas leyes ya son obsoletas.

Aunque están conscientes de que es necesario tener más información al respecto, para ellos la infinidad de trámites que se tienen que hacer desanima a cualquiera. De ahí que los que tienen la posibilidad de pagar a alguien que se haga cargo de todos esos trámites lo hacen, y por ello sostienen que es muy costoso llevar una empresa en el orden más elemental. Así también sostenían que el marco legal no distingue el tamaño de las empresas, y que las obligaciones son igual para todas, lo cual muestra su desconocimiento sobre el marco legal vigente.

Para los empresarios es importante el saber de todo lo que compete a su empresa tanto en el marco legal como en el administrativo y fiscal. Consideran que no existen los

espacios para asesorarse y que consultar a expertos o especialistas en el tema representan gastos muy grandes que la mayoría de las PYMES no están en condiciones de cubrir.

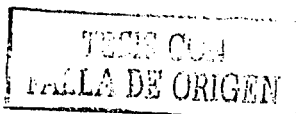
La enorme preocupación de estos empresarios está centrada básicamente en el hecho de que en México se vive en una gran incertidumbre por la amenaza, siempre latente, de una devaluación y crisis económica. Algunos de estos empresarios resintieron en gran medida, los estragos de la crisis del año 94. Aunados a las condiciones económicas, también hacen hincapié en que el papel del gobierno mexicano actual y la desigual competencia que hay en el mercado está debilitando su producción, y con mayor razón, su crecimiento. Comentan que al no contar con tecnología que otras compañías sí tienen – como las grandes compañías que en su mayoría no son mexicanas, según dijeron- se ven obligados a reducir sus precios para así poder vender sus productos.

Estos empresarios visualizan al gobierno con sus políticas como el principal enemigo de la PYME mexicana por el hecho de que en las leyes (a pesar de que confiesan no conocerlas bien) se les exige por igual a todas las empresas sin tomar en cuenta si son micro, pequeñas o medianas empresas.

Empresario 6: Yo creo que si que hubiera un poco de mas protección a la adversidad de nuestro mercado a uno como persona moral que te protejan de alguna manera que estés mas protegido a la inestabilidad del mercado o sea algo que te ayude porque realmente y lo veo todos los meses, hemos tenido meses muy difíciles donde pues sin importante te legal de pronto el Seguro Social, te llega Hacienda, te llegan los de la luz todos y nadie o sea el nuestro peor socio es el gobierno o sea a mi forma de ver siempre el gobierno te requiere tus impuestos y cuando pierdes pues pierdes tú entonces yo siento que eso está no sé vaya se que así se maneja pues en la mayor parte del mundo pero siento que estamos nuestro gobierno no está a nivel de otros gobiernos por ejemplo el gobierno de Estados Unidos, no, si cobran OK x tazas de impuestos pero tienes a cambio una sociedad entre comillas segura, limpia, no son tan voraces.

No es lo mismo para las grandes empresas gastar en asesorías fiscales, contables o administrativas que para la PYME. Sostienen que a los políticos y gobernantes les importa más tener el poder y hacer “promesas al aire” que de verdad entender cómo marcha el país y cómo mejorar aspectos tan importante como la economía.

Uno de los empresarios hace referencia a una laguna bastante importante y obvia en cuanto a la catalogación de una empresa ya que algunos hacen la catalogación de pequeña o mediana según el número de empleados y otros con respecto al volumen de ventas. Todos dijeron desconocer cuáles son los criterios de clasificación del tamaño de la empresa, pero



se asumían como pequeños empresarios a partir de saber que contaban con un número mínimo de empleados (menor de 50).

Como se puede ver, a pesar de que no son expertos en los aspectos contables o fiscales, los empresarios luchan en el mercado por *sobrevivir* y no es que no le interese tener en regla todos los documentos que se requieren para operar una empresa sino que uno de los problemas que identifican consistentemente es el de la realización de trámites para el registro, control y legalidad de sus empresas.

Como se dijo, para ellos estos trámites son largos, engorrosos y sobre todo caros, así que sólo cumplen con lo elemental para poder vender sus productos.

Empresario 3: como para hacer todos estos trámites, cuántas PYME se gastan la primera aportación de los socios en la constitución de la empresa el abogado, mas el notario, mas el trámite, hacienda, IMSS, INFONAVIT, todo ya cuando van a empezar ya se gastaron una partecita de su capital para poder arrancar entonces si se pudiera hacer una nueva concepción de Empresa que llevara el nombre PYME o que llevara cualquier nombre así como existe la S.A de C.V. o lo que fuera que después pudiera pasar a otro régimen si tuvo la fortuna de crecer y convertirse realmente en una empresa mediana o grande...

Si bien consideran necesarias las leyes para reglamentar las acciones también consideran que dichas leyes no protegen a las PYMES ni a sus trabajadores a pesar –dicen– de que la mayoría de los empleos en México son generados por este tipo de empresas. Esta opinión de los entrevistados indica el manejo de cierta información, tal vez obtenida en medios masivos de comunicación, así como la importancia que le dan a su empresa como parte esencial de la actividad económica del país.

Investigador: ¿Ha oído algo de alguna Ley de o para PYME?

Empresario 10: Algo había pero así como que dijera yo sí salió, no salió que trae.

Investigador: ¿Lo han invitado a eventos de PYME?

Empresario 10: Sí. Pero sobre todo eventos de financiamiento tomando el punto que estaba yo diciendo en el sentido de que la mayoría de la gente del país trabaja en PIME, en micros, pequeñas, medianas el país le tiene que dar mucho apoyo de las autoridades, de las entidades financieras le tienen que dar mucho apoyo a este sector porque el grande como quiera que sea sea.

De ahí que siempre manifestaban desilusión y molestia de sentirse olvidados o sumamente presionados por las disposiciones fiscales y legales, así como por la falta de apoyos para sostener y desarrollar su empresa, por parte del gobierno.

Aunque los menos hablaron de las relaciones patrones-trabajadores (tal vez, porque el número de empleados no es muy grande y funcionan con poco personal) creen necesario una ley que proteja y beneficie a empresarios y trabajadores. Sin embargo, siempre plantearon lo problemático que les resulta tener cuotas para la seguridad social, y manifestaron lo difícil que es para sus empresas estar al día con sus declaraciones y pagos fiscales, así como con sus cuotas para la seguridad social de los empleados.

Para muchos empresarios es importante el dar su aportación como socio a la empresa y saber cuánto y qué se vende, compra, gana, etc., pero también muestran gran interés en saber cómo están reguladas o bajo qué reglas se mueven su empresas. El problema para ellos es que no han tenido un espacio abierto y permanente que les brinde esa información y asesoría, además de que se sienten hostigados con la cantidad de trámites fiscales que deben realizar, y a ello atribuyen la falta de interés por acercarse a preguntar a algún centro como el del Tec. de Monterrey, que les de información y consultorías jurídicas.

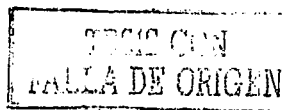
Todos convergen en el hecho de que si los tramites fueran más sencillos (hablan incluso de desburocratizarlos) para regular cualquier actividad no existiría tanta evasión, corrupción, es decir, llevar un orden sería más sencillo.

Empresario 2: ...pero la PYME yo me imagino o no me imagino concursando en una licitación de Comisión Federal sino vamos con el título de Sociedad Anónima, si fuéramos como Transformadores Arroyo en vez de ser Electrotécnica S.A. de C.V. porque Arroyo es el apellido de los socios suena como que no es de confianza, un, suena un tanto inverosímil que no han pasado por un proceso de constitución entonces yo si me atrevería si se pudiera hacer de ese tamaño que hubiera una legislación no sé de alguna manera decir bueno que van a hacer las PYME van a ser Sociedades Anónimas, OK, pueden ser Sociedades Anónimas pero van a tener una reglamentación muy especial les vamos a facilitar la vida, les vamos a desregularizar muchos trámites, les vamos a desburocratizar procesos de los cuales tengan que pasar porque no tienen los elementos de apoyo jurídico, de apoyo logístico ni de recursos económicos,...

En todo momento en que se refirieron al gobierno, plantearon su desacuerdo y percepción de falta de apoyos para sus empresas. Incluso, la mayoría de ellos dijo desconocer la existencia y/o el trabajo que realiza la actual Subsecretaría de la Pequeña y Mediana Empresa (SPME), adscrita a la Secretaría de Economía, y las regulaciones y propuestas de la Comisión Federal para la Mejora Regulatorio (COFEMER).

Investigador: ¿A oído hablar de COFEMER?

Empresario 4: No.



Investigador: Es la Comisión Federal para la mejora Regulatoria ¿no ha escuchado nada sobre esto?

Empresario 4: No.

Investigador: Le explico rápidamente que hoy en día incluso existe una subsecretaría dentro de la Secretaría de Economía que aliende la pequeña y mediana empresa. Esta subsecretaría tiene dentro de ella un departamento o un comisión, es la expresión más clara, que se llama Comisión Federal de Mejoras Regulatorias la COFEMER son las siglas ¿conoce lo que ha venido haciendo COFEMER?.

Empresario 3. No.

Investigador: ¿Usted cree que como empresa los cambios le han pegado de cerca? ¿se han acercado a usted como empresario?.

Empresario 5. No, es mas las sensación que tengo es de que a penas lo están haciendo estas sub secretarías y esta iniciativa y bueno los planes mucho menos los conozco.

Es muy importante para esta investigación, el que los empresarios entrevistados consideró que debían existir asesorías a los empresarios y discutir qué rumbo y papel juegan la PYME en el contexto mexicano y sobre todo que es necesaria una legislación especial, es decir, una que verdaderamente considere a la PYME y la apoye como un sector importante. Se vislumbra en las entrevistas la necesidad de asesorar a empresarios y capacitar a trabajadores.

Investigador: ¿Qué sientes tú como empresario que te falta?.

Empresario 6: Asesorías hay muchas asesorías la gente no estamos asesoradas completamente para llevar nuestros negocios los llevamos así como por lo que le aprendía a mi papá o como por lo que le aprendí a mi mamá pero no tenemos o sea el conocimiento.

Investigador: ¿Sientes que hace falta mas capacitación?.

Empresario 6: Mas capacitación si, inclusive mucha fundamentación legal no porque igual a veces nos dicen oye nos tienes que hacer tal trámite, hacer tal licencia pero o sea casi se nos, lo sacas porque sino no abres tu negocio pero jamás nos explican porque así ,así, asá o sea tiene atrás de este trámite viene esto y suena así como que bueno y se nos hace fácil decir oye ve a revalidar esto o ve a sacar tal trámite y no sabemos que consecuencias o porqué lo estamos haciendo en si muchas veces no lo sabemos.

También hacen énfasis en que debe existir un trato preferencial a la PYME; tenerlas en cuenta con sus características específicas. Para ellos, si se simplificaran algunos trámites y se hicieran más entendibles, así como el que se brindaran apoyos "efectivos" por parte del gobierno, se darían las pautas para poder competir en el actual contexto y tener más oportunidades tanto como empresario como país.



## **5.2) Estrategia para diseñar una nueva Formulación Jurídica de las PYME**

La posibilidad de que una o varias personas conciban la idea de constituir una empresa es latente, pero se enfrentan con el reto de tomar muchas e importantes decisiones. ¿Cuál o cuáles van a ser las fuentes de financiación? ¿Cuál va a ser la localización geográfica de la futura fábrica, tienda?, ¿A cuánto asciende el capital? ¿Qué impuestos deberán pagar?

Pero quizá la decisión que *a priori* parece más importante sea la que recae sobre *la forma jurídica que se dará a la empresa*. Ésta ha de estar en consonancia con las características de sus promotores, sus objetivos y el volumen estimado de operaciones. En cualquier caso, la forma jurídica que se decida adoptar deberá estar en función, tanto de las preferencias de sus fundadores, como de la legislación vigente.

En el mundo actual en el que vivimos, una confianza ciega en la legalidad es inadecuada. Es obvio que un empresario no tendrá tiempo de embarcarse en cruzadas destinadas a mejorar cada una de las leyes poco atinadas que encuentre a su paso. Se considera al empresario un hombre de acción, y acción es lo que se requiere todos los días.

Por eso, existen varios elementos que deben considerarse al hacer la elección del aspecto jurídico. Hemos seleccionado cinco de ellos:

1. *Simplicidad o complejidad de la empresa*: Indudablemente las formas jurídicas más simples son las apropiadas para las empresas pequeñas. Las formas complicadas y elásticas serán las apropiadas para las grandes empresas que pueden contar con los elementos necesarios para la organización que requieren. Asimismo, al seleccionar el tipo de organización deberá tenerse presente el desarrollo que en un futuro tendrá la empresa para que el tipo de organización seleccionado pueda resolver las dificultades que el propio desenvolvimiento de la misma trae consigo, de lo contrario ocasionaría problemas y la necesidad de una reorganización o transformación.
2. *Recursos financieros de que se pueda disponer*: se trata del monto de los capitales con que cuenta la empresa al iniciarse, lo cual influye en la forma jurídica que se adopte. No todas las formas jurídicas ofrecen las mismas ventajas para recurrir posteriormente a la adquisición de mayores recursos financieros; las formas más

simples y sencillas no ofrecen grandes posibilidades para la adquisición de nuevos y mayores recursos. Si los objetivos de la empresa necesitan no sólo los esfuerzos y capitales de varias personas, sino de varias empresas y aun los capitales del público, entonces deberá adoptarse uno de los tipos más complejos.

3. *Responsabilidad de los socios:* resulta determinante ya que depende de la responsabilidad que quieran adquirir los socios, si los propietarios están dispuestos a tomar un riesgo, hasta por sus bienes personales, la forma que se elegirá será, por ejemplo, una "sociedad en nombre colectivo" en donde los socios tienen una responsabilidad ilimitada y buscarán el control absoluto de las operaciones. Respecto a los socios que sólo quieren arriesgar su parte invertida, su responsabilidad es limitada, y la administración podrá ser más elástica, más evolucionada, como por ejemplo, las sociedades en comanditas, pero sobre todo las de responsabilidad limitada o las anónimas.
4. *Estabilidad:* es importante que la forma jurídica seleccionada deberá dar a la empresa la estabilidad que ésta requiera. Si la duración que tendrá la empresa sobrepasara la vida de sus fundadores, deberá elegirse preferentemente una forma cuya duración pueda ser indefinida, por ejemplo: las Sociedades Mercantiles en general. De lo contrario habrá que pensar en una Asociación en Participación como mecanismo de menor duración.
5. *Intervención del gobierno:* hay dos formas de intervención por parte del gobierno: la 1ra es la intervención más o menos directa, aquí tenemos, por ejemplo, a las instituciones bancarias, hipotecarias, fiduciarias, de seguros, de fianzas y en general empresas de crédito, a las que les otorga el gobierno un control determinado en beneficio y en garantía de los intereses públicos que le están confiados; y la 2da vinculada a las imposiciones fiscales porque dependerá de la selección de tal o cual tipo jurídico para que traiga consigo más o menos obligaciones de carácter fiscal, por ejemplo, el pago del ISR.

Así entonces, se deberá elegir por el empresario el tipo jurídico más apropiado para su empresa, porque está claro que una forma podrá ser más adecuada para cierto tipo de empresas, pero podrá presentar grandes desventajas para otras con diversos objetivos.

Además, está claro que la forma jurídica de las empresas varía de acuerdo con la legislación vigente en cada país y que los tipos legales o estructuras asociativas pueden aparecer con las más variadas formas o modalidades. Por eso, resulta difícil formular una clasificación completa de ellos.

Por ello, vamos a sistematizar aquí, dentro de las principales modalidades existentes, una especie de Estrategia para diseñar un modelo básico de Organización Jurídica Empresarial que sólo esté sujeto a las naturales variaciones existentes en el marco del derecho comparado en Latinoamérica.

No obstante, antes de entrar de lleno al tema de planeación legal es necesario conocer cierta terminología que se usará a lo largo de este epígrafe:

**a) Marco Legal:** Conjunto de leyes y decretos-leyes, normativas, reglamentos, resoluciones, circulares, etc, que conforman el sistema jurídico de un país, institución u organismo o una empresa. Se divide en *básico* (leyes propias de la empresa en su actividad organizativa), *complementario* (leyes del país que inciden sobre el actuar de la empresa) e *internacional* (aquellas normativas del mundo, entiéndase tratados, convenios, leyes modelos, etc, que inciden comparativamente con la actividad de la empresa en cuestión).

**b) Forma Legal:** Son los tipos de estructuras o modalidades que en el ámbito jurídico, son utilizadas para clasificar a las empresas colectivas nacidas por diferentes necesidades (individuales o sociales) en el ámbito de los negocios<sup>7</sup>.

**c) Formulación Jurídica:** Reiteramos lo expresado en la introducción de este trabajo (ver página 6).

Se emitirán algunas ideas y propuestas respecto al diseño de la nueva fórmula jurídica a adoptar.

Iro- Se iniciará con el DIAGNÓSTICO DEL ESTADO ACTUAL que significa ¿Qué es y dónde está la organización empresarial en la actualidad?.

A)- Aquí es conveniente partir del análisis del giro o actividad económica de la empresa para precisar cuál es el Marco Legal vigente que le resulta aplicable, tomando como elementos claves: la legislación básica de la empresa, la legislación complementaria del país, así como los enfoques legales internacionales existentes que ubican a la empresa en su entorno.

---

<sup>7</sup> La mayoría de ellas aparecen enunciadas y explicadas en los *Capítulos I y II* de la Tesis.

B)- Se tomaría como referencia la Forma Legal que posee, analizando su estructura corporativa y la modalidad que, desde el punto de vista legal, han escogido para su funcionamiento empresarial.

Estos aspectos coadyuvarían a una mayor precisión en lo referente a su actuación, así como a identificar los principales problemas legales existentes, los cuales constituyen barreras para un adecuado desarrollo empresarial, sobre todo basado en la concepción moderna para gerenciar y ubicar a las empresas en el ámbito competitivo.

En 2do lugar se vería el ESTADO TENDENCIAL, es decir, ¿Qué será y dónde estará la organización empresarial de continuar con su comportamiento actual?

Aquí los puntos estarían relacionados con la aplicación de la Matriz DAFO, o sea, las Debilidades-Fortalezas (como factores internos) y las Amenazas-Oportunidades (como factores externos). Es decir que de continuar las condiciones similares a las actuales, a pesar del esfuerzo, habrá ligeras mejoras, pero se presentarán dificultades de consideración para alcanzar los objetivos productivos y de servicios con la eficiencia y la competitividad que se le exige a una organización del contexto actual. Esto significa que se podrá mantener la condición de productores o prestadores de servicios, pero con cierta desvinculación del mercado y con un nivel bajo de eficiencia, los resultados que se alcanzarán no contribuirán a resolver, en la medida requerida, las necesidades económicas de los asociados y porque no también del país.

Como 3ro, se buscaría alcanzar UN ESTADO DESEADO, o lo que es lo mismo a plantearse la pregunta de: ¿Qué debo ser y dónde debo estar como organización empresarial de los nuevos tiempos?

La dinámica de los cambios que se operan en todos los órdenes a nivel internacional, implica que las organizaciones empresariales que aspiran a mantener e identificar nuevos segmentos de mercado, así como lograr niveles competitivos superiores de sus productos y servicios mediante un efectivo proceso de innovación tecnológica, se vean en la necesidad de encontrar adecuadas soluciones a los problemas que se le plantean, tanto en el orden táctico como estratégico. Por eso resulta vital precisar:

A)- La misión y los objetivos estratégicos que de manera integral identificarían a la organización jurídica de la empresa.

B)- Las normativas y procedimientos que resulten necesarios para alcanzar el éxito empresarial en el desarrollo de sus funciones.

C)- El tipo de Formulación Jurídica aplicable, señalando sus especificidades desde el punto de vista legal y argumentando con acciones muy concretas los cambios propuestos.

Con arreglo a estos criterios señalados, en Latinoamérica se identificarían tres tipos de Organización de Empresas, pero siempre sobre la base de la fórmula jurídica Asociativa,

que "...supone una organización unitaria, la afectación de un fondo o patrimonio, la adopción de una estructura legal que personalice al ente, y una específica dinámica que asegure la formación de una voluntad única y una fluida actuación externa e interna sin trabas"<sup>8</sup>, y que otorga una mayor flexibilidad en el presente y para el futuro.

Estas estructuras jurídicas que propondremos servirían de marco, guía y límite a la actuación colectiva y serían creadas por la ley o por la práctica, cumpliendo una función económica o comercial concreta.

1. Serían **Empresas tipo A**: aquellas que por su escala son de *gran tamaño*, y por la tecnología pueden ser monopólicas u oligopólicas. Además, por el tipo de actividad que realizan son de gran importancia e impactan en el resto de las relaciones económicas. Generan grandes excedentes económicos o se centran en ellas actividades medulares y estratégicas para el desarrollo del país. Lo que las define esencialmente como de "tipo A" es que en la mayoría de los casos son Sociedades anónimas con participación estatal mayoritaria pero en su gestión poseen determinado grado de descentralización ya que se pueden manifestar como entes jurídicos de carácter privado con autonomía y operatividad propia, pero la subordinación al Estado se establece por el hecho de que el capital estaría totalmente integrado por fondos públicos y solo como excepción, admitirían participación de capital extranjero.

Sus principales características serían:

a)- *Subordinación directa a los fondos públicos que maneja el Estado.*

b)- *El gobierno central planificaría sus actividades fundamentales. Por ejemplo serían directivos los siguientes indicadores: planes de producción en surtidos, precios de bienes y servicios fundamentales, trabajo y salarios e incluso algunas inversiones.*

c)- *El gobierno central decidiría también su fusión, disolución y nombraría sus gerentes principales.*

d)- *Utilizarían parte de la ganancia para distribuirla con sus ejecutivos y trabajadores en dependencia de los resultados del trabajo.*

e)- *Por lo general debe atender a dos objetivos: cumplir determinados objetivos sociales y lograr un adecuado rendimiento financiero.*

<sup>8</sup> Etcheverry, Raúl A., *Derecho Comercial y Económico. Formas jurídicas de la organización de la empresa*, Buenos Aires, Ed. Astrea, 1989, p. 36.

2. **Empresas tipo B:** serían empresas que por su escala son de *mediano tamaño* y por la tecnología pueden ser oligopólicas. A diferencia de las anteriores, su actividad no tendría un impacto de primera magnitud en el resto de las relaciones económicas del país, o bien, realizan actividades que no requieren de la vigilancia directa del gobierno central por haber alcanzado una alta competitividad. Lo que las define esencialmente como de "tipo B", es que, en la mayoría de los casos, se constituyen como Sociedades de economía mixta (es decir, con participación de capital nacional y extranjero) adoptando cualquier modalidad o forma de las reconocidas en las leyes de cada país. Asimismo, podrían manifestarse como un Agrupamiento de empresas, es decir, como una especie de coparticipación de carácter temporal o permanente, a partir de una necesidad económica en contraposición al interés social de la de tipo A. Podrían estar subordinadas a diferentes niveles según la escala o tamaño, la ubicación territorial y la importancia de la empresa. Deben ser rentables económicamente y su orientación respondería en gran medida a las señales del mercado.

Además, al tener distintas instancias de actuación, éstas incidirán sobre las señales que envía el mercado a estas empresas mediante la aplicación de instrumentos económicos, por ejemplo, una mayor política crediticia e impositiva.

Sus características principales serían:

a)- *Se subordinarán, aunque indirectamente a una instancia de carácter administrativo, según corresponda, pero bajo la responsabilidad de ellas recaerá el control financiero y la definición de su estrategia de desarrollo.*

b)- *Los gobiernos central y local, retienen la capacidad directa de regulación sobre estas empresas, pero la ejercerán solo mediante mecanismos económicos, ya que las mismas poseen un alto grado de gestión, autonomía y operatividad.*

c)- *Elas podrían retener una parte de la ganancia para invertir y lo deciden a su nivel. También utilizarían esa ganancia para distribuirla entre sus directivos y trabajadores en dependencia de los resultados de su trabajo. No obstante, para realizar fusiones deben contar con la aprobación de la instancia correspondiente.*

d)- *Su objetivo principal es producir con ganancia y funcionar con la mayor rentabilidad. Para ello actuarían en condiciones de competencia con el resto de las empresas.*

3. **Empresas tipo C:** serían por su escala empresas de *micro y pequeño tamaño*, en las cuales, la gran concentración de la propiedad y la administración las haría ineficientes o poco competitivas con el resto de las empresas ya enunciadas. Sus



costos medios comienzan a crecer a partir de alcanzar pequeñas escalas de producción. A diferencia de las de tipo A y B, pueden coexistir un número grande de ellas aún cuando realicen el mismo tipo de producción o servicio, porque por lo general, requieren relativamente poco capital. Lo que las define en esencia es que funcionan de manera descentralizada y pueden corresponder a diferentes tipos o formas de organización jurídica (casi siempre de carácter eminentemente privado y con un ánimo de lucro), pero sobre todo las que otorgan una mayor facilidad a la hora de su constitución, como pueden ser: las sociedades de índole cooperativo, las asociaciones familiares, y las uniones de empresarios individuales. No obstante, en la práctica pueden funcionar con cualquier otro mecanismo legal de carácter asociativo.

Sus principales características serían:

*a)- Estas empresas no estarían subordinadas a ninguna instancia de administración nombradas por los gobiernos locales (en este caso por lo reducido de su escala, podría ser incluso el municipio), pero al tener un carácter de empresas privadas asumirán las formas organizativas que decidan sus propietarios.*

*b)- Ellas se orientarán por las señales del mercado, aunque queda a discreción de los gobiernos (central y local), imponer topes económicos, por ejemplo, en escalas de precios e impuestos. No obstante respecto a esas empresas, la función del gobierno es crear las condiciones para que mediante los mecanismos creados, funcionen de forma eficiente.*

*c) Sus objetivos básicos son funcionar cada vez con mayor ganancia y rentabilidad.*

Ahora bien, más que dar una fórmula que indique el tipo de Empresa a crear, lo que interesa es la comprensión de sus estructuras legales, las cuales, junto a las funciones económicas que se realizan en cada caso, contribuyan a que los países de América Latina, encuentren cada vez más y mejores alternativas para el crecimiento y desarrollo del sector PYME en el contexto de la mundialización actual. Aunado a esto, la regionalización actual plantea los retos de construir nuevas alternativas en el marco legal que coadyuven en beneficio y protección de este sector.

### 5.3) Bases legales para un proyecto de Estatuto Uniforme de la PYME en Latinoamérica

Toda pretensión de llevar a cabo la dura tarea de poner en marcha una empresa ha de girar necesariamente en torno a una idea, una feliz idea que de repente, o tras largo tiempo de pensar en ello, surge en la mente del que será promotor del negocio. Esta idea puede surgir espontáneamente, y parecemos tan adecuada y viable que por sí sola nos decida a emprender la aventura de constituirmos en empresario. Pero puede también ser buscada a propósito, y así trataremos de inventar algo nuevo, sea un producto o un servicio nunca visto antes, o derivarse de proyectos de investigación, o bien surgir de la simple observación del entorno y las necesidades reales de mercado que hayamos advertido. Pero una vez que tenemos la idea, son varias las preguntas que hemos de hacernos antes de seguir adelante con el proyecto: ¿Se trata de una idea realista?; ¿Es efectivamente viable?; Las necesidades reales que nuestra idea pretende satisfacer, ¿no están ya cubiertas de modo suficiente por la competencia ya establecida? y ¿Cómo instrumentarlo o llevarlo a cabo?.

Aparece entonces en el autor de esta investigación como idea viable la posibilidad de realizar un *proyecto* que establezca las bases legales que le permitan al empresario llevar a cabo su negociación con menos dificultades. Este Proyecto se denominaría: *Estatuto Uniforme para la PYME en Latinoamérica*, y podríamos definirlo como un documento formal, que recogerá de manera ordenada todas las posibles variables involucradas en la creación de nuevos negocios micros, pequeños y medianos en América Latina, siempre atemperado al contexto del marco legal existente en cada país, aunque pudiera servir como guía de posible aplicación al derecho interno en cada caso.

Principalmente un buen plan de creación de una PYME habrá de recoger:

- La descripción del negocio que pretendemos crear.
- Un profundo y serio estudio acerca de la viabilidad real de la idea, viabilidad que ha de ser tanto técnica como económica y financiera.
- Los objetivos que se persiguen con la creación de la empresa, y una detallada descripción de las estrategias que se habrán de seguir para la consecución de tales objetivos.
- También el conseguir o no suficientes recursos financieros que nos permitan poner en marcha nuestra iniciativa.

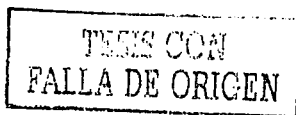


- Y por último, pero no menos importante, ha de ser la elección de la *forma jurídica a adoptar por la empresa*

Partes del Proyecto: Al ser un documento formal, es decir, requiere de una cierta estructura lógica que ayude a presentar la idea de negocio, ante nosotros mismos tanto como ante terceras personas, como un plan viable que merece la pena llevarse a cabo. Por eso, la siguiente propuesta para un Proyecto de Estatuto Uniforme desde el punto de vista jurídico en una PYME no ha de considerarse como una única posibilidad porque cada empresario ha de descubrir los puntos fuertes y débiles de su idea de negocio y potenciar todos aquellos y resolver éstos antes de dar por concluido la negociación, y en este orden de cosas la estructura del documento habrá de variar convenientemente.

En todo caso, este Proyecto de Estatuto Uniforme para la creación de nuevas Empresas Pequeñas y Medianas en Latinoamérica podría contener los siguientes elementos:

- **I. Descripción de la idea empresarial.** Esta sección recogerá la identificación de los promotores, su experiencia y sus objetivos, así como una breve descripción de la idea de negocio.
- **II. Descripción del producto o servicio.** Este capítulo se centrará en el adecuado detalle de las características del producto o servicio que nuestra empresa pretende producir o desarrollar, así como de las necesidades reales que habrá de cubrir uno u otro.
- **III. Estudio de mercado.** Aquí el Proyecto adquiere ya la complejidad que le caracteriza. Un estudio de mercado es necesario para descubrir los potenciales consumidores de nuestro producto o servicio, tanto en su calidad como en su cantidad. Un mercado deficiente asegura ya desde el principio la necesidad de abandonar la idea o bien de modificarla convenientemente. No se debe reparar en esfuerzos, e incluso en gastos, a la hora de realizar nuestro estudio de mercado. En ocasiones incluso será conveniente delegar en una empresa especializada su realización.
- **IV. Plan de marketing.** El marketing o mercadotecnia pretende acercar el producto o servicio que habrá de ser el objeto de nuestra empresa a los potenciales consumidores de los mismos, y lograr efectivamente su venta. No se puede dejar al azar el hecho de que los usuarios conozcan o no nuestro producto, sino que será preciso adoptar una adecuada combinación de estrategias comerciales que hagan reales las ventas, y estas estrategias habrán de ser diseñadas y descritas con todo detalle en este capítulo.
- **V. Descripción técnica de la empresa.** Desde el proceso productivo hasta la localización de las oficinas, talleres y almacenes, pasando por el mobiliario,



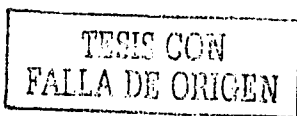
maquinaria y suministros que serán necesarios, habrán de ser descritos aquí con la máxima precisión.

- **VI. Plan de compras.** Son objeto de este capítulo los proveedores de los suministros, el control de calidad de los mismos, la gestión de los stocks, etc.
- **VII. Organización y recursos humanos.** Se describirá aquí el conjunto de actividades que serán precisas para llevar a cabo las tareas de dirección, producción, comercialización, etc., y las personas encargadas de realizarlas. Para ello convendrá describir con todo detalle cada puesto de trabajo, sus tareas, las aptitudes con que habrá de contar la persona que lo ocupe y su retribución.
- **VIII. Estudio económico-financiero.** Este informe describirá los recursos necesarios para poner en marcha el Proyecto, así como sus fuentes y coste. También tratará de aventurar la rentabilidad del negocio y la efectiva superviviencia en el tiempo del mismo. Incluirá en todo caso una cuenta de resultados, un balance de situación y un presupuesto de tesorería, y no estarán de más un estudio sobre el punto de equilibrio o umbral de rentabilidad de la empresa, y un conjunto de ratios tanto financieros como económicos que den idea de la viabilidad del Proyecto.
- **IX. Forma jurídica de la empresa.** Es preciso desde un comienzo decidir si la forma jurídica del negocio será la del empresario individual o la de una empresa colectiva. De la elección de una u otra dependerán tanto los trámites necesarios para su constitución como las obligaciones en materia laboral, seguridad social y tributarias, entre otras que habrán de ser atendidas. Básicamente nacerá de las necesidades organizativas del negocio a crear, y de los niveles de responsabilidad frente a terceros que queramos asumir.

En otras palabras, si se opta por la forma jurídica del empresario individual, se habrá de tener en cuenta los siguientes aspectos:

- No existe ningún trámite previo que condicione la adquisición del carácter de empresario individual, si bien el promotor ha de ser mayor de edad y tener la libre disposición de sus bienes.
- Los empresarios individuales no están obligados a inscribirse en el Registro Mercantil, si bien pueden hacerlo si lo consideran oportuno.
- Su responsabilidad respecto de la gestión del negocio es personal e ilimitada frente a terceros.

Por lo que respecta a sus obligaciones de carácter laboral y de Seguridad Social, se destacan los siguientes: darse de alta en el régimen especial de trabajadores autónomos, inscripción en la seguridad social (sólo si va a contratar trabajadores), afiliación y alta de trabajadores al régimen general de la seguridad social, contratación de los trabajadores y



cotización a la seguridad social. Además, en el desarrollo de su actividad empresarial habrá de cumplir las siguientes obligaciones tributarias: declaración censal de comienzo de la actividad, alta en el impuesto de actividades económicas, declaración-liquidación del impuesto sobre la renta de las personas físicas y declaración-liquidación del impuesto sobre el valor añadido.

Por otra parte, si se ha elegido la constitución de una empresa colectiva se tomará en cuenta a las variantes reconocidas como empresas Tipo A, B, o con preferencia a las de tipo C de acuerdo a las escalas y tamaño, porque aquí aparece la posibilidad de la *fórmula asociativa como estrategia de fortalecimiento ante la globalización*. El término asociación surge como uno de los mecanismos de cooperación entre las empresas pequeñas y medianas que están enfrentando un proceso de globalización de sus economías nacionales. Este mecanismo de cooperación es entre empresas pequeñas y medianas, en donde cada empresa participante, manteniendo su independencia jurídica y autonomía gerencial, decide voluntariamente participar en un esfuerzo conjunto con los otros participantes para la búsqueda de un objetivo común. Los objetivos comunes pueden ser coyunturales, tales como la adquisición de un volumen de materia prima, o generar una relación más estable en el tiempo como puede ser la investigación y desarrollo de tecnologías para el beneficio común o el acceso a un financiamiento que requiere garantías que son cubiertas proporcionalmente por parte de cada uno de los participantes.

Este último aspecto resulta clave, sobre todo porque la necesidad de diseñar y adelantar estrategias colectivas pasa a ser no solamente una posibilidad de desarrollar ventajas competitivas individuales y conjuntas sino que puede llegar a constituir un requisito básico de sobrevivencia para la PYME. Incluso alguna de las estrategias individuales tendrán éxito en la medida que ellas sean complementadas con estrategias colectivas.

Asimismo, en este análisis es importante considerar que las empresas pequeñas y medianas obtienen ventajas de la vinculación con empresas transnacionales o multinacionales por medio de *acuerdos de licencia o de franquicia, acuerdos de subcontratación o hasta alianzas estratégicas*. También es necesario señalar que si bien los datos sobre *empresas mixtas y de cooperación* sin aporte de capital son limitados, está claro



que este es un medio cada vez más utilizado para la cooperación mundial y la transferencia de tecnología, aunque hasta la fecha el grueso de estas actividades se ha hecho en forma de vinculaciones entre empresas de economías desarrolladas. Por eso y dado que las empresas de los países en desarrollo tienen poco que ofrecer en términos de tecnología, las alianzas que vinculan a las empresas PYME con las empresas de economías en desarrollo tienden a centrarse en el acceso a los mercados o toman la forma de relaciones que procuran mejorar la eficiencia, como las de subcontratación.

No obstante, independientemente del tamaño y naturaleza de las empresas en todas ellas se lleva a cabo un proceso que tiene por objeto la creación de valor y que abarca tres fases. La inicial comprende la investigación y desarrollo y el diseño de los productos o servicios que la empresa desea producir. En la segunda fase se cumplen todas las actividades referentes a la producción de los bienes y servicios de la empresa; y la última consiste en la comercialización de los productos. Además de los diferentes tipos de asociatividad que se pueden dar en atención a las distintas combinaciones relacionadas anteriormente, es factible configurar organizaciones para este mecanismo de cooperación en atención a su alcance geográfico, industrial o funcional. Por ejemplo, las asociatividades geográficas pueden tener ámbitos desde locales hasta supranacionales, incluyendo nacionales; mientras que en algunos sectores industriales se pueden crear varias organizaciones de asociatividad si las especificidades y el número de empresas participantes justifican una focalización sectorial.

Es necesario aclarar que con este estudio no se pretende concluir con un Estatuto Uniforme acabado, porque para eso se necesitaría de la plena aprobación de las instituciones u organismos involucrados en el contexto Latinoamericano. El tema no está agotado y podría ser retomado en cualquier momento.

## CONCLUSIONES

En el ordenamiento positivo, los modestos avances y los disímiles criterios acerca de un concepto uniforme para la empresa, obliga a realizar difíciles construcciones para adaptar algunas normas que no están acopladas a la nueva realidad económica y jurídica. En ese contexto, y de acuerdo con los resultados de la presente investigación, se pueden enumerar las conclusiones siguientes:

PRIMERA: En términos doctrinarios, actualmente existe la imposibilidad de encajar a la empresa en los cánones tradicionales del Derecho.

SEGUNDA: No existe plena coincidencia entre el Derecho y la Economía en la definición de empresa, por lo que en efecto, no hay en la tradición jurídica romano-germánica-canónica una estructura legal que podamos denominar empresa.

TERCERA: No obstante, la doctrina en general coincide en que hay una empresa, definible en el plano económico como: la "unidad de producción" o la "unidad intermediadora o productora de bienes y servicios", y que en el futuro pudiera llegar a constituir un verdadero concepto jurídico basado en considerar a la empresa como ente con *aptitud* legal a partir de la idea estructural de organización colectiva como una comunidad laboral de producción o intermediación, tal vez inscrita en el marco del moderno Derecho Económico.

CUARTA: Dentro de la problemática empresarial, la distinción entre Pequeña y Mediana Empresa radica, independientemente a lo relativo al número de trabajadores y el nivel de ventas anuales, en que la financiación se haya logrado o no con la cooperación de 3ros. Si esto ha ocurrido, se aplican las instituciones que llevan a la pequeña empresa bajo las normas que disciplinan las de tipo medio. Ante esto, las nuevas circunstancias obligan a desarrollar pequeñas y medianas empresas competitivas, eficientes e innovadoras que se vinculen directa e indirectamente a las grandes empresas, aprovechen su versatilidad, trabajen coordinadamente y formen alianzas estratégicas con capacidad para generar valor agregado y así dar un salto empresarial-tecnológico con bienestar.

QUINTA: En síntesis, la pequeña y mediana empresa analizada *vis a vis* con una gran empresa posee limitaciones de capital, financiamiento propio, capacidad de desarrollo de

ciencia y tecnología, y significación política propia. Los factores de competitividad de la pequeña empresa surgen endógenamente, de la forma en que se comportan y vinculan con otras empresas e instituciones y, exógenamente, de un conjunto de situaciones políticas y económicas específicas y de apoyos institucionales creados, *entre ellos los jurídicos*, especialmente para ese fin.

**SEXTA:** Asimismo, las PYME poseen ciertas ventajas que harían deseable su promoción y el aumento de su participación en el empleo y en el producto. Una lista estilizada de los argumentos y su evaluación es:

- 1ra- Contribuyen a la flexibilidad productiva y tecnológica.
- 2da- Generan competencia.
- 3ra- Emplean mano de obra no calificada.
- 4ta- Son trabajo-intensivas y son las que generan más empleo.
- 5ta- Se encuentran involucradas en el sostenimiento de la identidad nacional.

**SÉPTIMA:** De ahí que, las características de las diversas formas legales de organización de los negocios se determinan por las leyes de cada país. Por ende, las empresas no pueden operar con eficiencia a largo plazo a menos que tengan bases organizacionales y legales apropiadas y firmes. Además, hay ventajas y desventajas en cada una de las diversas formas de propiedad de una empresa. La que se debe escoger depende de las circunstancias de la empresa y cómo se desea que se desarrolle. La forma legal que se elija dependerá de los propósitos empresariales. Hasta ahora, quedarse como persona física otorga mayor libertad; sin embargo, es más riesgoso, ya que en el empresario la responsabilidad total. Por otro lado, constituirse como persona moral es más costoso y necesita de una infraestructura adecuada

**OCTAVA:** Por otra parte, al margen de las diferencias económicas, culturales y tecnológicas que existen de país a país, en los revisados en Latinoamérica, se manifiesta la influencia de las redes de apoyo en los cambios de estrategias y estímulo a la participación de la PYME.

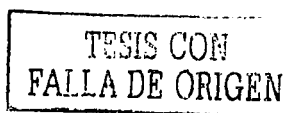
NOVENA: Al analizar las políticas públicas seguidas en los países considerados en este trabajo, resulta pertinente hacer una división en dos periodos diferenciados de tiempo. En lo que se refiere a las políticas más recientes, adoptadas en los últimos 10 años, se destacan varias de ellas diseñadas para atender específicamente los problemas de la PYME; la evaluación de su impacto es altamente positiva y su costo fiscal, bajo. No obstante, las políticas previas a este periodo, que en muchos casos subsisten en versiones muy modernizadas, centran su atención en la asistencia financiera a las empresas, atacando los síntomas pero no las causas de las dificultades enfrentadas por las PYME. Asimismo, el impacto del conjunto de políticas de promoción industrial se evalúa como discriminatorio del desarrollo de la PYME.

DÉCIMA: La evidencia sobre la evolución de las políticas públicas en los distintos países revisados refuerza el argumento teórico y el diagnóstico para la acción local, que orientaron, a su vez, a la recomendación de que en lo que se refiere a la acción pública específica debe implementarse de forma tal que pueda ser evaluada utilizando mecanismos de mercado. En definitiva los servicios a subsidiar, más que financieros deben ser servicios reales, tales como el asesoramiento legal, contable, de gestión, de marketing, de información de mercado (local y externo), tecnológico, de entrenamiento, etc..

DÉCIMA PRIMERA: Se puede decir que aún con las acciones públicas genérica dirigidas a favorecer a las PYME, el proceso globalizador ha sido concentrador del mercado en poder de las grandes empresas y excluyente con la pequeña y mediana empresa hasta el punto de generarles un trato indiscriminado y poco competitivo.

DÉCIMA SEGUNDA: Sobre la Mejora Regulatoria en México se puede tomar como un factor de estimulación de la competitividad para las empresas, pero de nada sirve desregular a nivel federal si no se "bajan" los beneficios a nivel municipal. En definitiva, todo proyecto de mejora regulatoria parte del enfoque del usuario y del burócrata. Lo que sí resulta necesario es eliminar a toda costa la discrecionalidad y la opacidad de los trámites.

DÉCIMA TERCERA: Asimismo, toda política sistemática debe incorporar la consulta de los actores involucrados entre otros las empresas, en especial las micro, pequeñas y



medianas, y todos los grupos de interés, como parte del proceso regulatorio, buscando generar alternativas que ayuden a desarrollar e innovar instrumentos públicos más eficientes.

**DÉCIMA CUARTA:** En México, la globalización, también ofrece oportunidades a las PYME, son los casos por ejemplo, de la industria maquiladora que le da trabajo a más de 1 millón de mexicanos; o la industria automotriz, la electrónica y la textil, las que cada día se concentran más en grandes corporaciones. En sus procesos industriales podrían vincularse las PYME como los principales proveedores. Se trata de una mayor vinculación en el llamado proceso de incorporación a cadenas productivas, transformando a las PYME en exportadores indirectos.

**DÉCIMA QUINTA:** De esta forma, resulta necesario elaborar un diagnóstico de la industria maquiladora en México con el fin de que se sepa a ciencia cierta las necesidades de insumo, servicios, recursos de producción nacional, de manera que, con bases objetivas se promueva una verdadera vinculación de las PYME como proveedoras del sector en la cadena productiva.

**DÉCIMA SEXTA:** Tomando en cuenta el contexto actual del sector PYME en México, se recomienda revisar el Tratado de Libre Comercio para América del Norte, buscando reajustar los mecanismos legales existentes para propiciar una mayor participación de las PYME y su mayor protección ante la apertura indiscriminada del mercado, promoviendo su competitividad de manera más equitativa.

**DÉCIMA SÉPTIMA:** Con el estudio de caso se demostró los diferentes grados de desconocimiento de los empresarios en cuanto a la formulación jurídica de sus empresas y de las leyes que la regulan, además de los problemas que enfrentan hoy en día en la economía mexicana inserta en la globalización económica, los cuales los está dejando desprotegidos y con grandes retos para sobrevivir en el mercado. Basado en este estudio se enfatiza la necesidad de apoyos económicos y jurídicos, más loables y viables, para que las



empresas pequeñas y medianas, puedan resistir estos embates, los cuales podrían ser asimilados en cualquier momento.

**DÉCIMA OCTAVA:** La propuesta para un Proyecto de Estatuto Uniforme en las PYME, desde el punto de vista jurídico, potenciaría la necesidad de diseñar y adelantar estrategias colectivas, todo lo cual pasa a ser, no solamente una posibilidad de desarrollar ventajas competitivas individuales y conjuntas, sino que puede llegar a constituir un requisito básico de sobrevivencia para la PYME en el entorno actual. No obstante, el Estatuto no ha de considerarse como una única posibilidad porque cada empresario ha de descubrir los puntos fuertes y débiles de su idea de negocio y potenciar todos aquellos y resolver éstos antes de dar por concluido la negociación, y en este orden de cosas la estructura del documento habrá de variar convenientemente.

**DÉCIMA NOVENA:** El estudio de caso vinculado al sector PYME en México nutrió la elaboración del diseño de una estrategia para formular jurídicamente a la empresa. Sin embargo, un estudio comparativo semejante, respecto a la PYME en América Latina, brindaría otros elementos para el futuro desarrollo del proyecto de Estatuto Uniforme planteado. Cabe señalar que este estudio es sólo un ejemplo y que a partir del mismo, se recomienda sea replicado en otros países de América Latina, rescatando sus semejanzas y aspectos diferenciales en cuanto al pequeño y mediano empresario, sobre todo, teniendo en cuenta su opinión y sus necesidades con relación a los aspectos jurídicos de su empresa.

**VIGÉSIMA:** El análisis y la formulación jurídica de la PYME, y los cambios necesarios ante el panorama actual, obligan la discusión y el debate jurídico doctrinal en estos temas, por lo que es recomendable realizar más foros de discusión, tanto a nivel académico como institucional ya sean nacionales, regionales, e internacionales al respecto.

**VIGÉSIMA PRIMERA:** Aunque no fue el propósito de esta investigación profundizar en el ALCA y su incidencia para el sector PYME de toda la región Latinoamericana, con base a los resultados obtenidos si se puede concluir que resulta necesario y primordial proponer la inclusión de un Grupo de Negociación dentro del ALCA dedicado a abordar la problemática de las PYME por su importancia para el desarrollo regional.

## FUENTES BIBLIOGRÁFICAS

### \* OBRAS GENERALES:

AGUADO MUÑOZ, Ricardo, *Política de apoyo a Pymes en Chile*, Facultad de Ciencias Administrativas, Dirección de Postgrado, Universidad Diego Portales, Santiago de Chile, Agosto de 2001.

ÁLVAREZ, Alejandro, "Las limitaciones de los modelos económicos: los impactos del TLC", en *Revista Economía Informa, Opinión, Debate, Análisis*, UNAM, Facultad de Economía, núm. 242, octubre de 1995.

ANAYA-PODETTI, Jaime, *Código de Comercio y Leyes Complementarias, comentados y concordados*, Buenos Aires, Omeba, 1965, t. I,

ANZOLA ROJAS, Sérvulo, *Administración de Pequeñas Empresas*, 1ª. ed., México, McGraw-Hill, 1994.

----- *Administración de pequeñas empresas*, 2da. ed., Monterrey, McGraw-Hill, 2002.

ARROYO, Ignacio, *Código de Comercio y Legislación Mercantil (Comentarios)*, 5ª.ed., España, Tecnos, 1990.

ASOCIACIÓN LATINOAMERICANA DE INSTITUCIONES FINANCIERAS DE DESARROLLO (ALIDE), *Perfil de la PYME en América Latina*, Perú, Arequipa, Seminario sobre financiamiento y asistencia a la Pequeña y Mediana Empresa, 1977.

ASCARRELLI, Tulio, *Iniciación al Estudio del Derecho Mercantil*, Barcelona, Bosch, 1964.

BAPTISTA, Costa, M.A., *Política Industrial e Desestruturacao Productiva*, Sao Paulo, CUT/Instituto Cajamar, 1993.

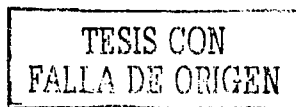
BARRERA GRAF, Jorge, *El Derecho Mercantil en la América Latina*, México, UNAM, Instituto de Derecho Comparado, 1963.

-----, *Instituciones de Derecho Mercantil. Generalidades. Derecho de la empresa. Sociedades*, 4ª reimpresión, México, Porrúa, 2000.

-----, *Temas de Derecho Mercantil*, México, UNAM, Instituto de Investigaciones Jurídicas, 1983.

-----, *Tratado de Derecho Mercantil*, México, Porrúa, 1957.

BARREYRE, Yves, *La Pequeña y Mediana Empresa frente al cambio*, Barcelona, Hispano-Europa, 1978.



- BAUCHE GARCIADIEGO, Mario, *La empresa, nuevo derecho industrial, contratos comerciales y sociedades mercantiles*, 2ª. ed., México, Porrúa, 1983.
- BENNETT, Roger, *Supervivencia de la Pequeña Empresa*, México, Continental, 1993.
- BERNAL SAHÚN, Víctor M., "Regionalización Transnacional y Bloques económicos: la perspectiva latinoamericana", en Carmona de la Peña, Fernando (coord.), *América Latina: crisis y globalización*, México, UNAM, Instituto de Investigaciones Económicas, 1993, t.1.
- BERTINI, Alessandro, *Contributo allo studio delle situazioni giuridici degli azionisti*, Milano, Giuffrè, 1951.
- BOENINGER, Edgardo, *et.al. Estado y Economía en América Latina*, México, Porrúa, 1999.
- BOUR, Juan Luis, *Costos Laborales en el MERCOSUR*, Buenos Aires, FIEL, 1994
- BROSETA PONT, Manuel, *La empresa, la unificación del derecho de obligaciones y el derecho mercantil*, Madrid, Tecnos, 1965,
- BRUNETTI, Antonio, *Sociedades mercantiles*, México, Jurídica Universitaria-Asociación de Investigaciones Jurídicas, 2001, vol. I.
- CABANELLAS, Guillermo, *Diccionario Enciclopédico de Derecho Usual*, 12a. ed., Buenos Aires, Argentina, s.e., 1979
- CARBONELL, Miguel, (coord.), *Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, comentada y concordada*, t.I: Textos y estudios legislativos, 15ª. ed., México, Porrúa-UNAM, Instituto de Investigaciones Jurídicas, 2000.
- CÁRCAMO OLMOS, Rodrigo, "El programa de internacionalización de la PYME en Chile. INTERPYME", V *Foro Interamericano de la Microempresa*, BID, Río de Janeiro, Brasil, 9, 10 y 11 de septiembre de 2002.
- CARRANZA VALDÉS, Julio *et. al.*, Cuba: *La reestructuración de la economía (una propuesta para el debate)*, Madrid, Iepala, 1995, Colección Problemas Internacionales núm. 24.
- CASTRO, Fidel, "La conciencia se va convirtiendo en acción", en Dieterich S., Heinz (edit.), *Neoliberalismo, Reforma y Revolución en América Latina*, México, Nuestro Tiempo, 1996.
- CASALET, Mónica, *et.al.*, *Red de apoyos públicos y privados hacia la competitividad de las PYMES, Proyecto de Investigación NAFIN-FLACSO*, México, Publicación de la Biblioteca de Nacional Financiera, 1995, núm. 9.

CEPEDA, H. *La experiencia internacional en el tratamiento de la problemática regional y de la pequeña y mediana industria: algunos comentarios sobre el caso argentino*. Argentina, Fundación U.I.A., 1995.

CERVANTES AHUMADA, Raúl, *Derecho Marítimo*, México, Herrero, 1970.

-----, *Derecho mercantil -Primer Curso*. México, Herrero, 1990.

COLOMBRES, Gervasio R. *Curso de Derecho Societario*. Buenos Aires, Abeledo-Perrot, 1972.

CORONA, Leonel (coord.), *Pequeña y mediana empresa: del diagnóstico a las políticas*, México, UNAM, 1997

DICKSON, Franklyn, *El Éxito en la Administración de las Empresas Medianas y Pequeñas*, México, Diana, 1992.

DIETERICH S., Heinz, "Globalización y Educación en América Latina", en SEP/UPN, *Formación Docente, Modernización Educativa y Globalización*, Simposio Internacional, México, septiembre de 1995.

*El Éxito en la Administración de las Empresas Medianas y Pequeñas*, México, Diana, 1992.

ESCARRA, J., *Cours de Droit Commercial*, Paris, s.e., 1952.

ETCHEVERRY, Raúl, *Derecho Comercial y Económico, Parte General*, Buenos Aires, Astrea, 1987.

-----, *Derecho Comercial y Económico. Formas jurídicas de la organización de la empresa, Segunda Parte*, Buenos Aires, Astrea, 1989.

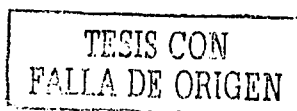
FERNÁNDEZ CAMPON, Farina, *Régimen de Pequeñas y Medianas Empresas*, Buenos Aires, Textos Legales Astrea, 1996, Textos Legales.

FERRARA, Francesco, "La teoría jurídica de la hacienda mercantil", *Revista de Derecho Privado*, Madrid, 1950.

FIGUEROA, Victor M., "¿Seguir la experiencia chilena en México?", en *Revista Economía Informa, Opinión, Debate, Análisis*, México, UNAM, Facultad de Economía, núm. 243, noviembre de 1995.

FONTANARROSA, Rodolfo, *Derecho Comercial Argentino*, Parte General, 5ª. ed., Buenos Aires, Zavallia, t. I.

FRESCO, Juan Carlos, *Organización y Estructura para la Pequeña y Mediana Empresa*, Buenos Aires-Bogotá, Macchi, 1994.



- FRIEDMAN J. y KALMANOF G., *Joint International Business Venture*, México, McGraw Hill, 1989.
- GARRIGUES, Joaquín, *Curso de derecho mercantil*, 3ª ed. México, Porrúa, 1977, t.I.
- , *Curso de Derecho Mercantil*, 9ª. ed., México, Porrúa, 1993.
- GATTO, Francisco, *Las PYMES argentinas en una etapa de transición productiva y tecnológica*, Conferencia en Seminario de la CEPAL. Buenos Aires, 1993
- GUIRON, Mario, *L'Imprenditore, l'Empresa e l'Azienda*, Turín, Padova, s/f.
- GUZMÁN ORTEGA, Gonzalo, *La Pequeña y Mediana Industria*, Quito, Banco Nacional de Fomento, 1974.
- HALPERIN, Issac, *Curso de Derecho Comercial*, Buenos Aires, Depalma, 1972, Vol. 14.
- HANDLER, Wendy, *La Empresa Familiar*, Boston, University School of Management Press, 1990.
- HERNÁNDEZ-VELA, Edmundo S., "La problemática política mundial del fin de siglo: la infructuosa expectativa de un nuevo orden mundial", en Revista *Relaciones Internacionales*, "Crisis, soberanía y globalización en un mundo interdependiente", México, UNAM, Coordinación de Relaciones internacionales, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, núm. 67, julio-septiembre de 1995.
- IANNI, Octavio, *Teorías de la Globalización*, México, Siglo XXI-UNAM, 1996.
- IBARRA VALDÉS, David, *Los primeros pasos al mundo empresarial*, México, Limusa, 1993.
- LATAPÍ, Pablo, "La modernización educativa en el contexto neoliberal", en SEP/UPN, *Formación docente, modernización educativa y globalización*, Simposio Internacional, México, septiembre de 1995.
- LE PERA, Sergio, *Cuestiones de Derecho Comercial Moderno*. Buenos Aires, Astrea, 1979.
- LORDI, Luigi, *Istituzioni di Diritto Commerciale*, Padova, Cedam, 1943, vol.1.
- MANERO, Antonio, *Promoción, Organización y Financiamiento de Empresas*, México, Porrúa, 1988.
- MANTILLA MOLINA, Roberto, *Derecho Mercantil*, México, Porrúa, 1990.

- MARTÍNEZ ARIAS, Rosario (coord.) (1999) *Métodos y Técnicas cualitativas de investigación en Ciencias Sociales*. Editores, J. Manuel Delgado y Juan Gutierrez. Madrid, Síntesis, Area de publicación: Metodología de las ciencias del comportamiento, 1999.
- MARTÍNEZ, Osvaldo, "Neoliberalismo y Crisis en América Latina", en Heinz Dieterich Steffan, (ed), *Neoliberalismo, Reforma y Revolución en América Latina*, México, Nuestro Tiempo, 1996.
- MÉNDEZ MORALES, J. Luis "¿Del Estado propietario al Estado promotor?" *La política hacia la micro, pequeña y mediana industria en México 1988-1994, Foro Internacional*, 1996, vol. XXXVI, núms. 1-2.
- MOSSA, Lorenzo, *Derecho Mercantil*, Trad. de Felipe de J. Tena, Buenos Aires, Astrea 1940, t.1.
- NACIONAL FINANCIERA (NAFIN), *Administración de Empresas Pequeñas y Medianas*, México, Limusa, 1991.
- NARADOWSKI Paul, *et.al.*, "El cambio en la PYME. Una experiencia franco-argentina de consultoría", Buenos Aires, Mimeo, 1993.
- OLIVERA, Julio, *Derecho Económico*, Argentina, Macchi, 1981.
- ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL DEL TRABAJO, *Labour Force Statistics*, París, 1983
- OTAEGUI, Julio, *Concentración Societaria*, Buenos Aires, Ábaco, 1984.
- PICKLE, H. y ABRAHAMSON, R., *Administración de Empresas Pequeñas y Medianas*, México, Limusa, 1991.
- PINA VARA DE, Rafael, *Elementos de Derecho Mercantil Mexicano*, México, Porrúa, 1992.
- PUENTE A. y CALVO O., *Derecho Mercantil*, 38ª ed., México, Banca y Comercio, 1991.
- REYES HEROLES, Federico, *El Poder. La democracia difícil*. México. Grijalbo, 1991.
- REVUELTAS, Andrea, "Modernidad y Mundialidad", en Revista *Estudios Filosofía/Historia/Letras*, ITAM, núm.23, invierno, 1990.
- REYES PONCE, Agustín, *Administración de Empresas*, Primera parte. México, Limusa, 1996.
- RIPERT, George, *Tratado Elemental de Derecho Comercial*, trad. Solá Cañizares y otros. Paris-Buenos Aires, Tea, t.1.

- RIVAS, Carlos, *El costo del crédito argentino*, Buenos Aires, Instituto Torcuato Di Tella, 1994.
- RODRÍGUEZ, Leonardo, *Planificación, Organización y Dirección de la Pequeña Empresa*, México, Grupo Editorial Iberoamérica, 1991.
- RODRÍGUEZ VALENCIA, Joaquín, *Cómo administrar Pequeñas y Medianas Empresas*, México, ECASA, 1996.
- RUIZ DUEÑAS, Jorge, *Empresa Pública: Elementos para el Examen Comparado*, México, Fondo de Cultura Económica, 1988.
- RUIZ DURÁN, Clemente, *Economía de la Pequeña Empresa*, México, Planeta, 1995, Colección Ariel-Divulgación.
- RUIZ OLABUÉNAGA, J. I., *Metodología de la Investigación cualitativa*. Bilbao, España, Universidad de Deusto, Serie Ciencias sociales, vol. 15. 1996.
- SAMIN, Amin, "El futuro de la polarización global", en Pablo González Casanova y John Saxe-Fernández (coors.), *El mundo actual: situación y alternativas*, México, Siglo XXI-UNAM-Centro de Investigaciones Interdisciplinarias en Ciencias y Humanidades, 1996.
- SEPÚLVEDA SANDOVAL, Carlos, *La empresa y sus actividades, concepto jurídico*, México, McGraw Hill, 1997, Serie Jurídica.
- SOTO ÁLVAREZ, Clemente, *Prontuario de Derecho Mercantil*, México, Limusa, 1991.
- SPENCER HULL, Galen, *Guía para la Pequeña Empresa*, México, Tesis, 1980.
- STANLEY, E. y MOORE, R., *Modern Small Industry for Developing Countries*, citado en FICREC, *La Pequeña y la Mediana Industria en América Latina*, Bogotá, 1974.
- TECNOS EDITORIAL, *Tratado de la Unión Europea, Tratados constitutivos de las Comunidades Europeas y otros actos básicos de Derecho Comunitario*, 7ª. ed., Madrid, 1999.
- TIRADO G. N., *La PYME del Siglo XXI*, Madrid, Fundesco, 1995
- URÍA, Rodrigo, *Derecho Mercantil*, Madrid, Tecnos, 1979.
- VIVANTE, César, *Tratado de Derecho Mercantil*. Trad. de Silió Belena, Madrid, Reus, 1932-1936, t.I.
- WEBER, Max, *Economía y Sociedad. Esbozo de Sociología comprensiva*, México-Buenos Aires, Fondo de Cultura Económica, 1994.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

WITKER, Jorge, *Derecho de la competencia en América. Canadá, Chile, Estados Unidos y México*, Santiago de Chile, Fondo de Cultura Económica, 2000, Sección de Obras de Política y Derecho.

-----, *Introducción al Derecho Económico*, 3a. ed. México, Harla, 1997.

-----, *Introducción al Derecho Económico*, 5ª. ed., México, Mc Graw Hill, 2003.

ZALDÍVAR, Enrique, *La Empresa Comercial*, Buenos Aires, Abeledo-Perrot, 1986.

ZAVALA Rodríguez, *Comentarios al Código de Comercio*. Buenos Aires, Depalma, 1980, t. I.

ZERMEÑO, Sergio, *La Sociedad Derrotada*, México, Siglo XXI-UNAM, 1996.

\* FOLLETOS Y BOLETINES:

BANCO NACIONAL DEL COMERCIO EXTERIOR, *Apoyo financiero y promocional para la Pequeña y Mediana empresa*, México, 1993.

CENSO NACIONAL DE INFORMACIÓN, *Economía Brasileira: um Balanço de Duas Décadas*, Sao Paulo, Económico, 1994.

CONSEJO ECONÓMICO PARA AMÉRICA LATINA, (CEPAL), *Industrialización y Desarrollo Tecnológico, Informe* Santiago de Chile, núm. 13, diciembre de 1992.

-----, *Políticas para Mejorar la Inserción en la Economía Mundial*, Santiago de Chile, 1994.

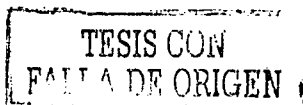
CONSEJO NACIONAL DE CIENCIA Y TECNOLOGÍA (CONACYT), *Solicitud y guía de presentación de Proyectos*, México, Mimeo, (s/f).

DIRECCIÓN GENERAL TÉCNICA DE INGRESO, *Pequeña y Mediana Empresa*, México, Dirección General de Comunicación, Subsecretaría de Ingresos, Septiembre de 1986.

FUNDAICÓN ILDIS, *La pequeña empresa en el desarrollo de América Latina*, Venezuela, 1989

LAMACCHIA, Raúl, *Situación de las Pymes en la Argentina*, Conferencia en Mar del Plata, Argentina, 1995.

NORIEGA MORALES, M. "Asistencia técnica para la pequeña y mediana industria", *Reunión Latinoamericana y del Caribe sobre la pequeña y mediana industria*, Bogotá, 1973.





OCEÁNO/CENTRUM, Grupo Editorial, *Biblioteca práctica de la Pequeña y Mediana Empresa*, Barcelona, Océano/Centrum, 1995, vol.2.

ORGANIZACIÓN DE COOPERACIÓN Y DESARROLLO ECONÓMICO (OCDE), *Innovation in Small and Medium Firm*, París, OCDE, 1976.

-----, *Promoción de las PYMES por medio de acciones colectivas*, París, OCDE, 1971.

-----, *Reforma Regulatoria en México*, Colección de Revisiones de la OCDE sobre reforma regulatoria, Francia, 2000.

ORGANIZACIÓN DE NACIONES UNIDAS (ONU), *Pequeña Industria en América Latina*, Nueva York, 1970.

*Programa Nacional de Apoyo a la Pequeña y Mediana Empresa. Informe 1992-1993*. Ministerio de Economía, Fomento y Reconstrucción, Santiago de Chile.

SECRETARÍA DE COMERCIO Y FOMENTO INDUSTRIAL (SECOFI), *Experiencia mundial en el apoyo a las micro, pequeñas y medianas empresas*, Recopilación de México, Japón, Estados Unidos, Italia, Unión Europea, 1996.

-----, *Lo que Usted desea saber sobre las Empresas Integradoras*, México, Agosto de 1996

-----, *Plan Maestro de Negocios para Empresas Integradoras*, , México, 1996

-----, *Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana*, México, 1991-1994

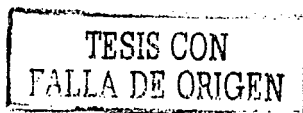
SECRETARÍA DE DESARROLLO SOCIAL (SEDESOL), *Empresas de Solidaridad*, Informe de Actividades, México, 1992.

SISTEMA BRASILEÑO DE APOYO A LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA, (SEBRAE), *Estudios*, Brasil, 1995.

-----, *Indicadores de Competitividad para Micro y Pequeñas Empresas Industriais no Brasil*, Brasilia, 1993.

WITKER, Jorge, *El Derecho Económico en el Siglo XX: Globalización y Derecho*, México, UNAM. Instituto de Investigaciones Jurídicas, 1998.

YOGUEL, Gerardo, *La competitividad de las firmas autopartitas*, Buenos Aires, Documentos de la CEPAL, 1992.



## **FUENTES HEMEROGRÁFICAS:**

### **\* DIARIOS:**

DIARIO *Granma*, Cuba, martes 8 de julio de 1997.

DIARIO *El Universal*, México, 13 de noviembre de 1999

DIARIO *El Universal*, México, 13 de noviembre de 1999

DIARIO *El Universal*, México, 24 de noviembre de 2000

DIARIO *El Universal*, México, 14 de febrero de 2001

DIARIO *El Universal*, México, 27 de julio de 2001

DIARIO *El Universal*, México, 7 de octubre de 2002

DIARIO *La Jornada*, México, 28 de septiembre de 1994

DIARIO *La Jornada*, México, 27 de junio de 1997

DIARIO *La Jornada*, México, 23 de julio de 2000

DIARIO *La Jornada*, México, 4 de noviembre de 2000

DIARIO *La Jornada*, México, 27 de noviembre de 2000

DIARIO *La Jornada*, México, 28 de mayo de 2001

DIARIO *La Jornada*, México, 17 de mayo de 2001

DIARIO *La Jornada*, México, 16 de junio de 2001

DIARIO *La Jornada*, México, 11 de julio de 2001

DIARIO *La Jornada*, México, 10 de agosto de 2001

DIARIO *La Jornada*, México, 10 de septiembre de 2001

DIARIO *La Jornada*, México, 10 de octubre de 2001

DIARIO *La Jornada*, México, 2 de abril de 2002

DIARIO *La Jornada*, México, 2 de mayo de 2002

DIARIO *La Jornada*, México, 2 de junio de 2002

DIARIO *La Jornada*, México, 2 de diciembre de 2002

*Diario Oficial de la Federación*, el 30 de marzo de 1996.

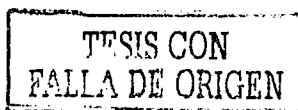
*Diario Oficial*, Ley 590 de 2000, Santa Fe de Bogotá, D.C., miércoles 12 de julio de 2000.

*Diario Oficial de la Federación*, México, de 26 de enero de 1988.

*Diario Oficial de la Federación*, México, 3 de diciembre de 1993.

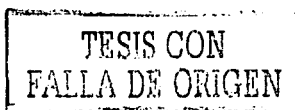
*Diario Oficial de la Federación*, México, 24 de Noviembre de 1994.

*Diario Oficial de la Federación*, México, 19 de Febrero de 2001



\* **REVISTAS:**

- AGOSIN, M., y FRENCH-DAVIS, R., "Liberalización comercial en América Latina", en *Revista de la CEPAL*, núm. 50, agosto de 1993
- FERNÁNDEZ NOVOA, Carlos, "Teoría jurídica de la empresa", *Revista de Derecho Mercantil*, Madrid, vol. 34, núm. 95, Enero-Marzo de 1965.
- FIX FIERRO H. y LÓPEZ AYLLÓN S., "El impacto de la globalización en la reforma del Estado y el Derecho en América Latina", en *Estudios de Derecho Internacional Público*, México, UNAM, Instituto Investigaciones Jurídicas, núm. 25, 1997.
- FLIT, Isaías, "Las nuevas tendencias empresariales", *Revista Actualidad Económica del Perú*, núm. 153, abril de 1994.
- GALBRAITH, John K., "La Estampida al Capitalismo", en Revista *Nexos*, México, 1991, año 14, vol. XIV, núm. 158,
- LECHNER, Norbert, "Chile 2000: las sombras del mañana", en *Revista de Estudios Internacionales*, Santiago de Chile, núm. 105, Enero-Marzo de 1994.
- NACIONAL FINANCIERA y INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA Y GEOGRAFÍA INFORMÁTICA (NAFIN-INEGI), *La Micro, Pequeña y Mediana Empresa. Principales Características*, México, 1993.
- , (NAFIN), *Guía para la formación y el desarrollo de su negocio*, México, 1992, núm. 4, Biblioteca de la micro, pequeña y mediana empresa.
- *Potencial Tecnológico de la micro y pequeña empresa en México*, México, 1993, núm.5, Biblioteca de la micro, pequeña y mediana empresa.
- , *Propuestas de acción para impulsar el desarrollo competitivo de la micro, pequeña y mediana empresa*, México, 1995, núm. 8, Biblioteca de la micro, pequeña y mediana empresa.
- NEGRET, Ernesto, *et. al.*, "La Pequeña y Mediana Industria en el proceso de industrialización", *Revista Javeriana*, Bogotá, t. LXXXIV, núm. 417, agosto de 1975.
- OLIVERA, Guillermo "El fin del ciclo mundial de crecimiento de la micro y pequeña industria y su evolución en México", en Revista *Comercio Exterior*, México, vol. 51, núm. 8, agosto de 2001.
- SANTORO PASSARRELLI, Francesco. "L'impresa nel sistema del Diritto civile", *Revista di Diritto Commerciale*, Padova, Italia, s.f, t.1.
- TREINAMIENTO E ASISTENCIA ORGANIZACIONAL A PEQUEÑA E MEDIA EMPRESA. Ejecutivo Porto Alegre, vol.12, núm. 14, enero-marzo, 1977.



VALVERDE CLAVES, A., "Las organizaciones no gubernamentales ante el nuevo rol del Estado", *Revista Parlamentaria*, Asamblea Legislativa de Costa Rica, vol. 4, núm. 2, agosto de 1996.

\* **SEMINARIOS:**

ASOCIACIÓN LATINOAMERICANA DE INSTITUCIONES FINANCIERAS DE DESARROLLO (ALIDE), *Perfil de la Pequeña Empresa en América Latina: Seminario sobre Financiamiento y Asistencia a la Pequeña y Mediana Empresa* (Canadá/América Latina), Arequipa, Perú, 5 al 10 de diciembre de 1977.

SECRETARÍA DE ECONOMÍA, Seminario "La Mejora Regulatoria", Semana de la PYME en México, D.F., Octubre de 2001.

SEMINARIO INTERNACIONAL, *La Pequeña Empresa en el Desarrollo Económico y Social*, La Habana, 21 de julio de 1995

**FUENTES ELECTRÓNICAS**

DIARIO PYME, <http://www.diariopyme.cl/archivo-2001/enero2002/95e.html>

GARCÍA CAIROLI, Andrés, "Globalización-MERCOSUR: estrategias para pymes", Monografías.com, <http://www.universidadabierta.edu.mx/SerEst/AdmEmpresas/Administración/Globalización>

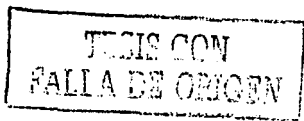
GARCÍA CAROLI, Andrés, "Globalización - MERCOSUR: Estrategias para PYMEs", artículo publicado en <http://www.gestiopolis.com>, Noviembre 2002.

GONZÁLEZ FRAGA, Javier, "Las Pyme y el mapa de la desigualdad", Mesa redonda, Foro para el estudio de los problemas argentinos, [http://www.cpcecf.org.ar/noticias/foro2\\_pyme.htm](http://www.cpcecf.org.ar/noticias/foro2_pyme.htm)

GRUPO COMPITE A.C, sitio internet <http://www.compite.org.mx/links.htm>

OBSERVATORIO DE PYMES: PERFILES DE PAÍSES, *Centro Latinoamericano para la Competitividad y el Desarrollo Sostenible*, 30 de Agosto de 2002 en <http://pymeonline.net>

SELA, *El SELA y el programa Iberpyme*, Memorias elaboradas por la Secretaría Permanente, Noviembre de 1999, <http://www.lanic.utexas.edu~sela/AA2K/ES/docs/ayuda-memoria-pyme.htm>.



SERVICIO BRASILEÑO DE APOYO A LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS,  
(SEBRAE) "A micro e pequena empresa no Brasil", <http://200.252.248.100/site/na/compme.nsf/todos/0113371E3C48FC06032567C30052721E> y  
<http://200.252.248.100/site/na/compme.nsf/todos/0113371E3C48FC06032567C3006883>

SISTEMA ECONÓMICO LATINOAMERICANO (SELA), Memoria del Seminario Iberoamericano sobre políticas públicas para PYMES, Iberpyme, <http://www.lanic.utexas.edu/~sela/AA2K/Es/docs/ayuda-memoria-pyme.htm>

SITIO EN INTERNET DE INFOLATINA, <http://www.infolatina.com.mx>

SITIO EN INTERNET DE *Pymeonline.net*, <http://pymeonline.net>

SITIO EN INTERNET DEL CENTRO DE APOYO AL DESARROLLO (CAD), ITESM-CCM, <http://www.ccm.itesm.mx/dv/cad>

SITIO EN INTERNET DEL ITESM-CCM, <http://www.micampus.ccm.itesm.mx>

SITIO EN INTERNET LEGALPYME <http://www.legalpyme.cl>

TESIS CON  
FOLIA DE ORIGEN

# ANEXOS

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

## ANEXO 1

# Programa IBERPYME



### DECLARACIÓN DE CARTAGENA

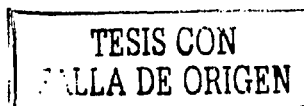
Desarrollo Institucional de los Gremios Empresariales PYME ante los retos del siglo XXI

Las organizaciones empresariales de la MIPYMES latinoamericanas reunidas en Cartagena de Indias, Colombia, ante la necesidad de que las MIPYMES encuentren los medios y los mecanismos necesarios para enfrentar los retos y desafíos de la Globalización que les permitan lograr su desarrollo humano sostenible.

#### ACUERDAN:

1. Reafirmar los principios de cooperación, solidaridad, democratización de las oportunidades, búsqueda de la equidad, justicia y desarrollo integral de nuestra sociedad.
2. Fortalecer nuestro papel como facilitadores para promover los cambios que las empresas, los gobiernos y las instituciones públicas y privadas, deben acometer para asegurar el desarrollo sostenible de las PYMES.
3. Aplicar nuestro esfuerzo institucional en lograr la visibilización y empoderamiento de las PYME y de su papel protagónico en los planes nacionales de desarrollo y en la generación de empleo.
4. Reafirmar la importancia de la formación del talento humano, la innovación tecnológica, y fortalecer las relaciones universidad/pyme.
5. Exigir a los gobiernos la participación del sector empresarial PYME en los acuerdos de integración y en las negociaciones comerciales. Particularmente demandar de los gobiernos el más cuidadoso estudio y un amplio diálogo social en el proceso hacia la suscripción del ALCA y otros tratados.
6. Incluir en el sistema educativo para inculcar el espíritu emprendedor, promover la formación de dirigentes empresariales, el ánimo asociativo y la cultura de la participación. Reiterar nuestra convicción acerca de que la ampliación de la base de propietarios es el mejor soporte para una auténtica democracia.
7. Respaldar el programa IBERPYME e instar a nuestros gobiernos para que brinden su apoyo político y material a esta importante iniciativa que ha generado una nueva dinámica al movimiento PYME en el continente.
8. Gestionar ante los gobiernos y organismos internacionales la asistencia técnica y financiera necesaria para que las organizaciones empresariales promuevan el desarrollo de sus asociados.
9. Desarrollar en sus respectivos países propuestas de políticas públicas y fomento empresarial, así como la gestión necesaria para asegurar su puesta en ejecución y seguimiento.
10. Desarrollar una cultura prepositiva dentro de la dirigencia empresarial que permita al sector PYME su permanente relación con los cambios y exigencias del entorno.
11. Propiciar un adecuado clima de negocios entre las PYMES latinoamericanas a través del fortalecimiento de las relaciones entre nuestras instituciones y mediante el uso de sistemas de información y tecnologías de la comunicación.
12. Destacar la labor del SELA como unidad de gestión de IBERPYME y sugerir la coordinación entre CLAMPI, la COMISION EMPRESARIA MIPYMES HEMISFÉRICA, CONCAPE y otras, para la formulación de nuevos proyectos y programas. De especial interés es el impulso del "Proyecto para la formación de líderes empresariales en el área de Libre Comercio de las Américas"
13. Saludar a ACOPI en sus cincuenta años de vida institucional y exaltar su contribución al desarrollo de las MIPYME en el continente latinoamericano.

CARTAGENA DE INDIAS, COLOMBIA, 19 de septiembre del 2001.



ANEXO 2

DEPARTAMENTO DE DERECHO Y CIENCIA POLÍTICA  
Y  
CENTRO DE APOYO AL DESARROLLO

ENCUESTA DE DIAGNÓSTICO  
"FORMULACIÓN JURÍDICA DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA"

Estimado Empresario(a):

Para conocer la situación que poseen las Empresas Pequeñas y Medianas (conocidas por las siglas PYME) respecto a su formulación jurídica, se ha diseñado esta encuesta en coordinación con el Departamento de Derecho y Ciencia Política y el Centro de Apoyo al Desarrollo del Tecnológico de Monterrey (Campus Ciudad de México), a través del Modelo Clínicas Empresariales u otros modelos afines.

En otras palabras, analizaremos los tipos legales o estructuras jurídicas organizativas en un estudio de caso dentro del sector PYME mexicano actual.

Hemos escogido la estructura empresarial de la PYME mexicana por ser similar que la de muchos países latinoamericanos, como patrón comparativo para la fórmula jurídica.

Le agradecemos de antemano la realización de la misma y le deseamos cada vez mayores éxitos en su labor.

José Heriberto García Peña  
Maestro en Derecho Empresarial y  
Responsable del Proyecto de Investigación

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN





**INSTRUCCIÓN:**

Lee cuidadosamente cada pregunta o proposición y responde marcando con una (X) la alternativa que mejor represente su respuesta.

**Giro de la Empresa:**

---

**Ubicación:**

---

**1. ¿Tiene su Empresa Razón o Denominación Social?**

Sí  No

¿Desde cuándo?      \_\_\_ Menos de 1 año.  
                                 \_\_\_ De 1 a 2 años.  
                                 \_\_\_ De 2 a 5 años.  
                                 \_\_\_ Más de 5 años.

*(en caso de contestar negativamente, pase a la pregunta 3)*

**2. ¿Qué tipo de Razón o Denominación social posee su Empresa?**

- \_\_\_ Sociedad de Responsabilidad limitada.
- \_\_\_ Sociedad cooperativa.
- \_\_\_ Sociedad en Comandita.
- \_\_\_ Sociedad de nombre colectivo.
- \_\_\_ Sociedad Anónima.
- \_\_\_ Sociedad Comanditaria por acciones.
- \_\_\_ Otra ¿Cuál? \_\_\_\_\_

**3. ¿Cómo mide Ud. el tamaño de su Empresa?**

- \_\_\_ Por las ventas anuales.
- \_\_\_ Por las estrategias del mercado.
- \_\_\_ Por la competencia local.
- \_\_\_ Por el número de proveedores.
- \_\_\_ Por el número de personal.
- \_\_\_ Otro aspecto ¿Cuál? \_\_\_\_\_

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**

**Nota:** Cualquier duda o comentario adicional, favor comunicarse al Tecnológico de Monterrey-Campus Cd. México al Tel. 54-83-20-20 en la Ext.1349 o por el E-mail: [jhgarcia@itesm.mx](mailto:jhgarcia@itesm.mx)

4. ¿Qué promedio de Ventas anuales tiene su Empresa?

- Menos de 9 millones de pesos.       De 9 a 15 millones de pesos.  
 De 15 a 20 millones de pesos.       De 20 a 30 millones de pesos.  
 De 30 a 50 millones de pesos.       Más de 50 millones de pesos.

5. ¿De qué cantidad de personal dispone en su Empresa?

- De 16 a 50 empleados       De 50 a 100 empleados.  
 De 100 a 150 empleados.       De 150 a 250 empleados.  
 Más de 250 empleados.

6. ¿Posee Escritura o Acta Constitutiva en su Empresa?

Sí       No

- ¿Desde cuándo?      \_\_\_ Menos de 1 año.  
                                         \_\_\_ De 1 a 2 años.  
                                         \_\_\_ De 2 a 5 años.  
                                         \_\_\_ Más de 5 años.

7. ¿Su Empresa tiene establecido los Estatutos sociales?

Sí       No

- ¿Desde cuándo?      \_\_\_ Menos de 1 año.  
                                         \_\_\_ De 1 a 2 años.  
                                         \_\_\_ De 2 a 5 años.  
                                         \_\_\_ Más de 5 años.

*(de responder afirmativamente las preguntas 6 y 7, conteste la 8, de lo contrario pase a la 9)*

**8. La Escritura y los Estatutos son aprobados por:**

- Junta Directiva.  Directores o Gerentes  
 Junta General de Socios.  Mandos medios  Personal operativo  
 Otra persona ¿Cuál? \_\_\_\_\_

**9. ¿Su Empresa incluye, dentro de sus planes, elementos Patrimoniales y de la Propiedad Industrial?**

Sí  No

¿Desde cuándo?  Menos de 1 año.  
 De 1 a 2 años.  
 De 2 a 5 años.  
 Más de 5 años.

*(de responder afirmativamente, conteste la 10, la 11 y la 12, de lo contrario pase a la 13)*

**10. Dentro de los elementos patrimoniales, su Empresa cuenta con:**

- Bienes muebles e inmuebles.  Enseres y Equipos.  
 Mercancías.  Maquinarias.  
 Materias primas.  Productos terminados.  
 Crédito o prestigio comercial  Otro(s) ¿Cuál(es)? \_\_\_\_\_

**11. Dentro de los elementos de la propiedad industrial, su Empresa ha registrado los siguientes:**

- Nombre Comercial.  Muestras o logotipos.  
 Marca.  Patentes.  
 Avisos Comerciales  Otro(s) ¿Cuál(es)? \_\_\_\_\_

**12. La Empresa al utilizar estos elementos en sus planes, ha obtenido resultados:**

- Favorables  Negativos  Desconozco

13. Dentro de las diferentes tipologías legales, analice y señale con una (x) la opción que describa a su Empresa.

- Asociación (de interés social)
- Cooperación (busca un resultado económico)
- Fundación (de interés general o particular)
- Sociedad (de interés lucrativo)
- Unión de Empresas (para obtener mayores ganancias)
- Otra ¿Cuál? \_\_\_\_\_

14. Para Usted, su Empresa se constituye como:

- una unidad económica.
- una persona moral o jurídica.
- un negocio jurídico.
- un conjunto de hechos y derechos.
- Otro ¿Cuál? \_\_\_\_\_

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

15. ¿Su Empresa considera conveniente incluir ordenamientos jurídicos en su estructura organizativa?

SI  No

¿Desde cuándo?      \_\_\_ Menos de 1 año.  
                                  \_\_\_ De 1 a 2 años.  
                                  \_\_\_ De 2 a 5 años.  
                                  \_\_\_ Más de 5 años.

16. Su Empresa considera que los ordenamientos jurídicos son:

Indispensables       Necesarios       Útiles       Innecesarios

17. ¿Sería Usted tan amable de continuar colaborando con nosotros para la participación en una Entrevista (grupal o individual) – organizada por el TEC – acerca de la formulación jurídica actual de la Pequeña y Mediana Empresa en México?

- **Entrevista Grupal:**    Si     No
- **Entrevista Individual:** Si     No

*(en cualquier caso, de responder negativamente, conteste el por qué)*

¿Por qué?

---

---

---

---

**¡ MUCHAS GRACIAS POR SU ATENCIÓN Y APOYO !**

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**

### ANEXO 3

#### Guía de Entrevista Enfocada Individual

A. Encuadre:

- Agradecimiento.
- Presentación de propósito de la entrevista *"Estoy realizando la investigación para mi tesis doctoral en el tema de las pequeñas y medianas empresas (PYME) en México y América Latina y busco analizar la reglamentación jurídica que tienen, sus beneficios y limitaciones, así como todo lo relacionado a sus necesidades en el campo del derecho"*.
- Condiciones de trabajo: *la duración, la grabación, la confidencialidad, el anonimato, la no contestación cuando lo desee, y su autorización para realizarla.*

B. PRIMERA PARTE: Constitución de su empresa.

1. ¿Cuál es el giro de su empresa? (Si es necesario, explicar: Comercial, de Servicios, Industrial, o financiera...)
2. ¿Cómo se constituyó como empresa? (Si es necesario, explicitar si firmó algún contrato, fue al notario, hizo algún reglamento o estatutos...)
3. ¿Qué tamaño tenía su empresa cuando inició? (Enfatizar su respuesta, y luego explicar que según la administración, el tamaño de la empresa se mide principalmente por el número de empleados y el volumen de ventas).
4. De acuerdo con la explicación, ¿cuál es el tamaño de su empresa actualmente? (Por no. de empleados y por volumen aproximado de ventas anuales)

C. SEGUNDA PARTE: Aspectos jurídicos internos de la empresa (forma jurídica)

- a. ¿Qué entiende Ud. por Denominación Social?
2. ¿Qué entiende Ud. por Razón Social? (Explicar si no conoce ambas)
3. ¿Cuál posee su empresa?
4. Si posee Escritura constitutiva ¿quién la aprobó? (Según respuestas anteriores)
5. Si posee Estatutos sociales ¿quién los aprobó? (Según respuestas anteriores)
6. Según su respuesta en la pregunta 2, ¿Qué importancia tiene para usted que su empresa se haya constituido como SA (o como SRL, o como haya respondido las anteriores)?  
Si responde sólo SA, preguntarle: ¿posee usted Capital Variable?
7. ¿Qué beneficios le encuentra usted a ser una ... (SA DE CV, SRL, S. en Nombre Col., SC por Acc., S.C. Simple, S.Coop. etc...)

8. ¿Qué limitaciones le encuentra usted a ser una ... (SA DE CV, SRL, S en Nombre Col, S.C. por Acc, S.C. Simple, S.Coop. etc...)
9. ¿Cuáles son los elementos que considera Ud. conforman la formulación jurídica (o estructura jurídica organizativa) de su Empresa? (De ser necesario dar una breve explicación de los mismos:
  - Elem. Patrimoniales son mercancías, bienes muebles e inmuebles, materias primas, equipos maquinarias, productos terminados.
  - Elem. de la Propiedad industrial son el nombre comercial, marca, avisos comerciales, muestras, patentes y denominaciones de origen...)
 (EXPLICAR CON TARJETA DIDÁCTICA).
  - Después de la explicación, volver a preguntarle *¿Cuáles están establecidos en la actualidad?*
10. Una vez que los ha identificado ¿Para qué le sirven estos elementos a su empresa?
11. Si no cuenta con todos los elementos, ¿cuáles considera usted le hacen más falta a su empresa y por qué?
12. Para usted, ¿los elementos jurídicos que le expliqué tienen alguna utilidad o no? ¿por qué?

D. TERCERA PARTE: Aspectos jurídicos externos de la empresa (marco legal)

1. ¿Conoce usted las tipologías legales existentes para las personas morales? (Explicar si no las conoce CON TARJETA DIDÁCTICA).
2. ¿Cuál es la tipología legal de su empresa?
3. ¿Conoce usted las leyes existentes en México para la PYME?
4. ¿Qué valor, qué importancia tiene para usted esas leyes?
5. ¿Conoce usted los cambios recientes en el ámbito jurídico para el sector de la PYME mexicana?(Si no los conoce, explicar lo de COFEMER)
6. ¿Qué opina de esos cambios existentes en el sector empresarial mexicano?

E. CUARTA Y ÚLTIMA PARTE: Elementos para una nueva formulación jurídica de la empresa.

1. ¿Qué cambios legales, jurídicos, en las leyes, le parecen necesarios para que mejore su empresa? O:
2. Si usted tuviera la posibilidad, o fuera el responsable de presentar una iniciativa de ley, una propuesta de cambios de las leyes existentes, o una
3. propuesta de ley nueva para la PYME, ¿qué propondría en cuestiones legales? ¿qué pediría que tuviera esa ley para mejorar su empresa?
4. Por último. Le voy a explicar esta nueva formulación jurídica (EXPLICAR CON TARJETA DIDÁCTICA). Si su empresa tuviera esas características *¿Qué beneficios obtendría? ¿Qué limitaciones le vería?*