

1

00761

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

6
2 es.

FACULTAD DE DERECHO

DIVISION DE ESTUDIOS DE POSGRADO

NOMBRE DE LA TESIS

LA EMPRESA MEXICANA
FRENTE A LA GLOBALIZACION

QUE PARA OBTENER EL GRADO
DE MAESTRO EN DERECHO PRESENTA:

JESUS VALENCIA GUERRERO

ASESOR DE TESIS:

266862

DOCTOR: JORGE WITKER

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

1998



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

INTRODUCCION

La tesis desde hace tiempos, sobre todo en los centros de estudios europeos y posteriormente americanos, fue la forma característica de integrar un trabajo de investigación para obtener el grado de doctor, pese a que en sus orígenes, no fue este el síntoma que de forma constante presentaba este proceso, sin embargo, se aceptó entre otras cosas porque, documentaba la prueba, permitiendo el estudio o examen previo que permitiera constatar las aseveraciones, como sus bases y los medios usados para demostrarlas.

En efecto, de esta original forma de verificar las investigaciones, se hizo extensiva a otros campos que de igual manera la establecieron, como uno de los medios idóneos para lograr alcanzar entre otros niveles el de licenciado y el de maestro, dadas las aspiraciones de científicidad que todo conocimiento debe tener, sustentado en las posibilidades de contrastar el problema y su posible respuesta, bajo una perspectiva netamente sustentada en fuentes y recursos que permitan el despliegue de las estructuras cognoscitivas a partir de lo dado, para poder predecir lo que un tiempo inmediato habrá de darse, conforme a los medios y elementos proporcionados para producir la certeza de verdad que necesariamente debe tener el resultado de toda investigación.

Ahora bien, conforme al conjunto de ideas enunciadas en el punto anterior, centro medularmente los pilares sobre los que fue desarrollada esta tesis, cuya aspiración máxima, radica en aproximarse tanto como sea necesario a las características propias de la ciencia jurídica.

Bajo este contexto, la realidad de la que parto para estructurar el conjunto de elementos que conforma este trabajo de investigación es, determinar cuales son las alternativas de la empresa mexicana dentro del proceso de globalización, pero centrada en tratar la integración de la empresa mexicana, como una realidad globalizadora y por tanto, se convierte en una de tantas disyuntivas con las que podría enfrentar esta nueva realidad nuestra industria nacional, empero, como un instrumento sumamente idóneo para poder realizar el anterior supuesto, esto es, su integración, proporcionamos el mecanismo que dentro del campo del derecho se denomina fusión de empresas, porque ello, además, es un suceso que de forma constante se esta realizando dentro de la economía mexicana, bastándonos observar el gran numero de nuevas empresas que por virtud de este procedimiento están

surgiendo dentro del sector crediticio, como es en la especie, las sociedades encargadas del manejo de las llamadas afores.

Luego entonces, ante la necesidad de conformar una empresa que pueda estar en aptitudes de competir con el resto de negociaciones mercantiles que dentro de este sector habrían de operar, propicia la conformación de estas nuevas unidades para generar una mayor productividad, eficiencia y calidad que permitiese tener el mayor número de clientes. Circunstancia que me inspiró para tratar de trasladarla al campo empresarial, aunque no en el sentido amplio, sino específico y propio de la Micro, Pequeña, Medianas compañías, dado el papel tan importante que tiene dentro de toda economía.

Dentro de este contexto, la hipótesis básica de esta tesis apunta a: ¿Es la fusión de empresas el instrumento legal idóneo para que la empresa mexicana puedan acceder con relativa eficiencia al proceso de globalización y competencia económica que en teoría está inserta desde la década de los noventas?.

Con el animo de encarar la anterior tarea, me enfoque a conformar el presente trabajo de investigación en cinco apartados y sobre todo, apoyado sobre las fuentes de corte documental en su elaboración.

Así entonces, en el primer capítulo me centro medularmente en tratar de demostrar el objeto que le de razón de ser a esta tesis, es decir, que en realidad existe el fenómeno conocido como globalización, para lo cual, me permito aportar las opiniones de destacados economistas; de personas dedicadas a la actividad profesional; así como de excelentes tratadistas que dentro del área jurídica desarrollan este tema, como es el Doctor Jorge Witker y Sergio López Ayllón. Donde el primero mencionado, nos otorga una clara visión multifasética de este acontecimiento tan propio de nuestros tiempos; pero sobre todo de gran originalidad, en cambio, el segundo descrito, se interesa más por la necesidad del derecho y sostiene su homogeneización en ciertos sectores, como el comercial, contractual etc.

En este mismo apartado en comentario, me ocupo por dejar sentados los orígenes de los principios que calzan en la actualidad la globalización, para comprenderla mejor. Apoyándome para esta tarea, en personajes que no son propios del sector jurídico, sin embargo, considere necesario estudiarlos

porque ellos, nos permiten ver con todo lujo de detalle, las principales razones que esta propiciando el mundo global y los puntos sobre los que se apoyo nuestro país para firmar convenios tan importantes como el Tratado del Libre Comercio de América del Norte. En efecto, es la ventaja absoluta y comparativa de los impulsores del libre comercio y competencia de Adam Smith y David Ricardo; quienes son los iniciadores de esta tendencia mundial, retomada en nuestro días por el grupo denominado los Chicago Boys, cuyo máximo exponente es Michael, E. Porte, al igual que el premio novel de economía Milton Friedman. Cuyas posturas nos demuestran, los parámetros que esta caracterizando el derecho actual, cuya homogeneización esta propiciando las bases para posiblemente en un futuro no muy lejano, lleguemos a tener un orden jurídico único, como sucede con el ordenamiento que pretenden formar a nivel mundial, para regular las inversiones que se efectúen en cualquier país que se adhiera, sin embargo, el actual proceso esta formado básicamente por la celebración de tratados y acuerdos comerciales de corte internacional para impulsar el comercio nacional. Punto, donde se produce el ingreso de nuestra nación a la aldea global que vivimos, con una economía mundo que vuelve a nuestro orden jurídico, un molde que debe adecuarse con el exterior, en la medida que cambiaron de propiedad nuestros medios de producción.

En el segundo apartado de este trabajo, me ocupo por tratar de dar una visión amplia con la ayuda del método historico y dialéctico, sobre la evolución que tuvo y las estrategias usadas para lograr el desarrollo de nuestro sector industrial hasta nuestro días, viendo los principales programas gubernamentales implementados para lograr dicho objetivo, consistente en volver a la empresa nacional, competitiva, eficiente y orientada hacia la exportación.

Dentro del capítulo tercero de la tesis, abordo el concepto de empresa, desde los dos ámbitos que están inevitablemente inmersos en ella, como son el juridico y económico. Punto este ultimo, que nos da la justificación para realizar un estudio de la empresa en el campo del derecho y económico.

En el capítulo cuarto, establezco los elementos legales que resultan necesarios para realizar la fusión de empresas, como los criterios que han sido sustentados por nuestro máximo tribunal sobre este rubro, además, a lo largo de este trabajo, se procura establecer conforme a los distintos puntos

económicos planteados, la visión que sobre ellos, sostienen los tribunales encargados de formar jurisprudencia en nuestro orden jurídico.

Asimismo, habremos de verificar conforme al programa conocido como integración de empresas, que ésta es la tendencia a la que están sujetas nuestras negociaciones mercantiles, según el Plan Nacional de Desarrollo y los distintos programas derivados de este último, al igual que las políticas sustentadas por los distintos organismos encargados de aplicarlos, como Nacional Financiera y por lo tanto, la fusión de empresas, constituye una alternativa, mediante la cual se puede avanzar más en este objetivo, sin embargo, abordaremos otros posibles ejemplos en donde pudiese encontrarse otras forma de concentraciones mercantiles, pero sin llegar a la fusión, como son el kartel, trust, holding etc.

Esta tendencia unificadora que pretendo se asuma dentro de la industria nacional, es producto de una tendencia mundial de formación de bloques económicos y empresariales, como acontece con Asia, Europa y América del norte y por el otro extremo, la fusión Travelesrs Group y Nikko Securities; Daimler-Benz con Chrysler y otras empresas telefónicas, como producto de la venta de la telefonía de Brasil o de Teléfonos de México con Sprint, para lograr competitividad ante su ingreso al mercado de nuestro vecino país del norte. Sucesos que advierten con toda seguridad, la tendencia que habrá de caracterizar la nueva realidad empresarial, inmersa en una alta competitividad; productividad y eficiencia.

En el capítulo quinto, hago una propuesta que tiene como objetivo, establecer los elementos que sirvan de base para conformar el estudio de una materia cuyo contenido este centrado sobre la empresa mexicana y la globalización.

Por ultimo, antes de terminar estas primeras palabras que me he permitido elaborar al inicio de esta tesina, no deseo terminarlas, sin antes agradecer profundamente a todos los que de una forma u otra me apoyaron en la realización de este trabajo, como a la Universidad, profesores, pero con especial dedicatoria para mi asesor de tesis, el Doctor Jorge Witker Velázquez y para mi compañera Brenda Castillo Muñoz.

CAPITULO I LA GLOBALIZACION.

Antes de abordar el estudio del concepto señalado en este capítulo, es necesario dejar precisado con claridad y exactitud los elementos más importantes que integran un determinada palabra, con el objeto de procurar dar su correcta significación, proyectada hacia aquella persona que sin ser una versada sobre la materia de que trata, pueda con su lectura, estar en aptitudes de comprenderla correctamente. De esta forma, un punto importante cuando se trata el concepto globalización, consiste, en resumir la idea que otorgue los ingredientes que permitan advertir con breves términos, cual es su forma, para lograr el anterior objetivo debemos describir los contornos dentro de los cuales habremos de efectuar tal actividad, para no perder de vista el punto que buscamos definir evitando cualquier confusión.

Este punto en comento, nos encara con un primer problema propio de la actividad científica o mejor dicho, del investigador, quien muchas de las veces se ocupa más por resolver problemas que por dar conceptos, situación planteada por Mario Bunge al afirma que: "nos preocupamos poco por dar definiciones precisas"¹; por ello, en el campo de la ciencia deviene imperdonable no dar definiciones, puesto que "la ciencia define la mayoría de sus conceptos".²

Al definir un concepto, debe tomarse "como punto de partida el uso común de la palabra en cuestión".³ Pero si se busca encontrar la forma mediante la cual con pocas palabras se intenta dejar claro los elementos integrantes de determinado concepto, debe buscarse además de las características mencionadas con anterioridad, que sea útil, esto es, lograr que la descripción que se hace pueda comunicarse, ya que de lo contrario no sirve para la ciencia; por no transmitir el conocimiento.

Con las anteriores ideas, pongo de manifiesto lo importante que resulta definir correctamente los conceptos que son objeto de esta tesis.

En consecuencia, tenemos distintos tipos de definiciones que encontrar el genero próximo y su diferencia específica, para dotar de esencia lógica la

¹ Bunge, Mario, La ciencia, su método y filosofía, editorial nueva imagen, décima edición, México 1994, Pág. 20

² Idem, Pág. 21.

³ Kelsen, Hans, Teoría del Derecho y del Estado, segunda edición, Universidad Nacional Autónoma de México(UNAM), 1979, Pág. 4.

definición, "entendiendo por esencia lógica el conjunto de notas esenciales contenidas en el concepto a definir".⁴

Por lo tanto, al definir debemos tomar en cuenta los elementos principales del concepto y no los secundarios para no caer en descripciones

También existen definiciones reales y nominales: "las definiciones reales son las que analizan el contenido de un concepto; definiciones nominales son las que explican el significado de un término. En el primer caso se responde a la pregunta ¿Qué es algo?. En el segundo caso se responde a la interrogación ¿Qué quiere decir determinada palabra?"⁵. El contenido de las definiciones reales es un contenido inmutable, mientras que el contenido de las definiciones nominales es libre, por lo tanto mutable.

Otras de las reglas para definir, consiste en que ésta "debe valer para lo definido y únicamente para lo definido".⁶ En otras palabras, lo que se enuncia sobre el concepto debe ser exclusivo de él, y además para que cumpla con su meta, debe ser clara; y permitir que sea explícito lo que en el concepto está implícito.

Tampoco hay que olvidar que no debe ser tautológica, esto es, no debe usar el mismo concepto para definirlo.

Finalmente debe procurar que la definición sea positiva y no negativa. Lo que en otras palabras implica, definir el concepto por lo que éste es y en consecuencia se puede definir negativamente cuando el concepto en sí mismo sea negativo.

Ahora bien, una vez que hemos dejado sentado los objetivos que en toda definición debemos procurar lograr, debo por razón de método, aportar elementos para resolver las siguientes preguntas: ¿Que es la globalización?, ¿En realidad existe y se esta dando este proceso tanto en el mundo como en la industria mexicana?. Lo anterior, con el fin de justifica plenamente el campo de investigación y por consiguiente, pretendo enfocar mi análisis sobre el primero de los cuestionamientos formulados, consistente en saber que significa globalización.

Pues bien, con todo lo anteriormente relatado me adentro en este campo que por su vigencia, pareciere que todo mundo se refiere al mismo(la globalización),

⁴ Chapa, María Elena, Introducción a la lógica y nociones del conocimiento, segunda edición, editorial Kapeluz, México, 1987, Pág. 26.

⁵ Idem, Pág. 27.

⁶ Idem, pág. 28.

con suma facilidad, sin medir las consecuencias que ello implica, pues al utilizar este concepto sin tomar en cuenta su correcto uso, se genera confusión, por las múltiples interpretaciones que pueden asignársele, llegando al extremo de generalizarlo en todos sus sentidos, como en otros tiempos sucedió con otras formas de organización que también totalizaron la actividad del hombre.

Todo esto, genera un ambiente poco propicio para definir, sin embargo, para dotarnos de orden y método veremos primeramente las definiciones propias de la tendencia económica sobre la que se está desplazando la industria tanto nacional como mundial, para después tratar la óptica que tiene el común de las profesionales que no son economistas, ni abogados, pero sin olvidar el punto de vista de los estudiosos del derecho y finalizar aportando mi punto de vista.

Ahora bien, cuando hablamos de globalización en terminos económicos, debemos remitirnos al neoliberalismo propio de esta década, como a sus repercusiones dentro de la organización de los medios de producción; medios que a su vez, trascienden sobre otras estructuras en que se desarrolla el sector fabril, estudiado dentro de la filosofía Marxista (pareciere estar olvidada por el fracaso que tuvo en los países que la aplicaban), apoyada en sostener que la estructura determina la superestructura, como sucedió con las modificaciones que propicio el cambio de los medios de producción del sector público al privado en nuestra Constitución.

Así, con toda objetividad podemos advertir las numerosas reformas a nuestra Carta Fundamental, desde que se inicio este proceso de adecuación de nuestra economía con la de otros países y nuestro ingreso a la Organización de las Naciones Unidas, dando los primeros pasos para ingresar al mundo globalizado, y con mayor auge desde el periodo presidencial de Miguel de la Madrid, inicio de la estructura Neoliberal.⁷

Luego entonces, bajo este contexto tenemos que bajo palabras del Doctor e investigador de la Universidad Nacional Autónoma de México, Luis Javier Garrido, la globalización es: "Las políticas del Neoliberalismo, decididas por los centros de poder transnacional y que han sido bautizadas como de la 'globalización' ".⁸

⁷ Para constatar lo sostenido, Cfr. López Ayllón, Sergio, Las transformaciones del sistema jurídico y los significados sociales del derecho en México, UNAM, México, 1997, Pág. 281 y ss.

⁸ Heinz Dieterich y Noam Chomsky, Mercado y Democracia, editorial Joaquín Moartiz, S. A. de C. V. México 1995, Pág. 3.

En un primer plano, vemos como la globalización es entendida como los centros de poder financiero transnacional. El mismo nos habla del neoliberalismo cuyo significado vemos inminente determinar para una mejor comprensión y que consiste en: "un totalitarismo que pretende imponer un modelo único; pero es también un dogmatismo, pues sus principios oscuros y contradictorios, se presentan como verdades incuestionables"⁹. Entre tanto, para dejar enteramente completo este primer punto, vamos a definir que es totalitario: "es el Estado que subordina de este modo absoluto los derechos e intereses del individuo a los de la colectividad y está organizado en forma de dictadura".¹⁰

Continuando con la ruta trazada en el inicio de este apartado, veamos como bajo otra concepción el término sujeto a examen, se constituye como una extensión de economías a escala y de producción en masa, según las siguientes palabras :

"La globalización es una extensión de la lógica de economías de escala y de producción en masa, tanto de la misma producción como del consumo. Esto implica la extensión de los mercados para productos estandarizados internacionalmente. En la producción, la extensión de los principios de la división del trabajo, del Taylorismo e incluso del Fordismo,¹¹ desagregando el proceso de trabajo en una serie de elementos discretos (operaciones, tareas o partes) y posteriormente dispersándolos en el mercado mundial a diferentes partes del mundo donde cada operación puede llevarse a cabo de manera más barata y eficiente para reconstruir y juntar estas partes en el sitio donde puedan ser ensamblados y distribuidos a los clientes, también de forma más barata y eficiente. Este proceso ha requerido centrar la atención en temas como el estándar de calidad, tiempo de entrega, etc., justamente porque las mercancías productivas para un marco geográfico tan amplio y bajo tan variadas condiciones deben finalmente encajar y ser compatibles de forma tan precisa".¹²

Las anteriores ideas tiene una perfecta coherencia dentro del proceso económico, aunque también debería tenerse en cuenta para complementarlo, la tendencia cada vez más creciente de buscar una clara unión de los distintos procesos

⁹ Idem, Pág. 4.

¹⁰ El Diccionario de la Lengua Española, editorial Porrúa, México, 1973.

¹¹ El Taylorismo, es una teoría de administración de empresas basada: "El objeto principal de la administración ha de ser asegurar la máxima prosperidad para el patrón, justa con la máxima prosperidad para cada uno de sus empleados". El taylorismo, analiza los procesos de administración dentro de la empresa, desde los niveles más elevados de dirección hasta los más bajos de operación. Para mayores detalles, ver Mercado, Salvador, Administración aplicada, Teoría y práctica, Editorial Limusa, México, 1997, Págs. 14 y 15.

¹² Dussel Peters, Enrique, et. al., Pensar globalmente y actuar regionalmente, editorial Jus, México, 1997, Pág. 16 y 17.

productivos que participan de la formación del producto final, en que distintas ideas y porque no culturas, tienden a unificar su fuerzas con base en un objetivo único, constituido por el bien o servicio final en que culmina esa pirámide. Donde la formación de políticas y procedimientos comunes, vendría constituyendo una herramienta de utilidad que permita homogeneizar los estándares de producción y calidad sobre los distintos elementos que conformen el artículo u servicio final que se ofrezca para satisfacer las necesidades de la población y por tanto, la conexión que debe existir entre los distintos sectores debe estar sujeta a la dirección de un líder.

La ubicación de un líder varia de un proceso a otro: en el sistema financiero mexicano la gran mayoría de bancos ha sido adquiridos por bancos extranjeros, de tal forma que su centro principal se encuentra localizado fuera de nuestro país al igual que la industria automotriz, sin embargo, los líderes asumen la responsabilidad por el diseño y desarrollo del producto, por la división del proceso de producción en las etapas que lo componen, y la designación de esas etapas a varias empresas y en ubicaciones geográficas por todo el mundo.

Siendo el factor económico el elemento preponderante de las definiciones que en este momento estamos analizando, conviene precisar en que consiste la economía global; misma que consiste en:

"La economía global está conformada ahora por dos elementos: el mercado global y la producción global. En ella se están incrementando las relaciones entre las economías domésticas y entre las unidades que las conforman (mercado, industrias y empresas). La globalización de la economía mundial está constituida por la expansión del comercio internacional para la provisión de insumos y para la distribución y comercialización del producto, así como el creciente traspaso de las fronteras para llevar a cabo ya no sólo actividades de comercio y distribución, sino incluso de producción. Por lo tanto, el proceso de la globalización de la economía global "convierte al mundo en un solo mercado, fuente de insumos y espacio de acción, tanto para la producción, como para la adquisición, distribución y comercialización de los productos".¹³

Punto que nos da una parcial respuesta a una de las preguntas formuladas, respecto de la forma como se esta dado la globalización dentro del sector industrial, puesto que la interconexión de los distintos elementos que integran dicha actividad,

¹³ Centro de Investigaciones para el Desarrollo A. C., El reto de la globalización para la industria mexicana, editorial Diana, México, 1989, Pág. 16 y 17.

es el signo distintivo y común dentro de la empresa, sustentada bajo la visión de la competitividad; eficiencia; mano de obra calificada; alta productividad y sofisticados medios de mercadotecnia para la promoción de los bienes y servicios que se producen.

Por su parte la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial también toma en cuenta este concepto en su elaboración de documentos oficiales, tal es el caso del Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior 1990-1994, en que declara: "La nueva etapa de desarrollo económico se caracteriza principalmente, por la globalización de la producción y el comercio[...], no sólo se produce cada vez más para mercados foráneos, sino que los mismos procesos productivos son, a menudo, un simple eslabón de una gran cadena productiva en escala mundial".¹⁴ Empero, de manera contundente afirma: "El nuevo paradigma de la modernidad se caracteriza por la globalización de la economía y la mayor competencia industrial"; mismo que nos hace ver de forma contundente, la importancia que en su debida proporción tiene, el término sujeto a estudio en la centros productivos mexicanos, aunque como se verá, hay quienes se manifiestan en sentido opuesto, negando la existencia del proceso multialudido en este apartado.

Si bien es destacable, la aguda internacionalización de los procesos económicos en lo tocante a la producción, comercio, inversión, finanzas, servicios¹⁵ e incluso del propio derecho, dentro del cual se ha llegado a sostener, la desaparición de la soberanía que durante tanto tiempo caracterizo al Estado en este punto. Creo conveniente señalar, que la soberanía como tal, nunca podrá desaparecer, puesto que implicaría aceptar el menoscabo de la libertad que tienen los integrantes de una sociedad para determinar su forma de gobierno, autoridades y en que términos debe seguirse en esta línea globalizadora; misma que nos obliga a reformular el concepto soberanía, conforme a las nuevas condiciones del mundo cambiante que nos rodea.

La globalización económica, se refiere al "límite de la integración internacional", a medida que un número creciente de economías nacionales llegan a estar interconectadas nuevamente a través de flujos, transfronteras de bienes, servicios y factores de la producción(World Investment Report, ONU, 1994).¹⁶

¹⁴ Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior, 1990-1994, México, 1990, Pág. 1 y s.s.

¹⁵ Para un estudio mucho mas preciso y detallado sobre la comercialización internacional de los servicios en México, bajo una visión jurídica, ver a Hernández Ramírez, Laura, Comercialización Internacional de los Servicios en México, Marco Jurídico, McGraw Hill, México, 1998.

¹⁶ Reporte de la Inversión Mundial de la Organización de las Naciones Unidas.

"Se asume que la globalización, como el medio a través del cual se uniformará el funcionamiento del sistema en todos los sentidos posibles: las especificidades de todo tipo tenderán a desaparecer, el desarrollo de las fuerzas productivas y las condiciones de valorización tenderán a igualarse en todos los espacios del sistema y se impondrán comportamientos únicos y mundiales para cada una de las principales categorías del funcionamiento capitalista".¹⁷

"La globalización llevada hasta el extremo querría decir la total internacionalización de fuerzas productivas y de relaciones de producción, en donde un país establece nexos prácticamente todos".¹⁸

En cambio, en un sentido muy abstracto y teniendo a la idealización de un proceso efectivo real, se puede afirmar que tener un mercado global implica: la homogeneización de los precios de los productos a través de tecnologías, prácticas del comercio y de política económica que se asimilan a nivel mundial.

En materia empresarial, la globalización económica es vista como un proceso de transnacionalización resultado de la aparición y fortalecimiento de fabricas que operan en escala mundial como transnacionales, más aún, identifican globalización económica con transnacionalización de la industria. Punto en que advierto, la necesidad de lograr la integración de las empresas mediante la fusión de las pequeñas y medianas compañías mexicanas, para que puedan subsistir dentro de este proceso. Ya la catedrática(Sol Arguedas, maestra en historia por el prestigiado Colegio de México), expone a finales de mil novecientos noventa y tres, la aparición de dos tendencias notables en la economías mundial de nuestros días: la globalización económica y la conformación de bloques regionales. La primera tendencia - agrega - es resultado de la centralización, expansión e internacionalización del capital, por lo cual se puede entender como sinónimo de transnacionalización. Exegéticamente indica: "Los antiguos monopolios -- surgidos en las postrimerías del siglo XIX -- sufrieron un espectacular cambio cualitativo (en buena parte también cuantitativo) para convertirse[...]en las actuales empresas gigantescas transnacionales: en ellas se objetivó en la práctica el abstracto concepto de transnacionalización (o globalización)", seguidamente reafirma este término asociándolo a la actual frase del desarrollo del capitalismo, cuando señala: "Así, pues, la característica más adecuada de la fase actual del capitalismo es la transnacionalización o globalización[...]. Fenómeno económico que determina en

¹⁷ Estay R. Jaime, La globalización y sus significados: en "globalización y bloques económicos, realidades y mitos": México, 1995, Pág. 35.

¹⁸ Calzada Falcón, Fernando, El contexto de hoy: Globalización e inversión extranjera directa, economía informal. Numero 199, Facultad de Economía, UNAM, octubre 1991.

gran medida la problemática política y las relaciones internacionales en nuestro momento".¹⁹

Este manejo del concepto es sensiblemente virtuoso desde muchos puntos de vista, al permitirnos llegar a una visión de mayor alcance del fenómeno globalizador al asociarlo a los movimientos de concentración y expansión del capital, tomando en cuenta a uno de sus componentes básicos; logrando con esto explicar de una manera más sencilla y consistente el nexo entre reproducción ampliada, oligopolios, expansión mundial y globalización. No obstante, con todas sus virtudes esta conceptualización no logra resolver algunos problemas que plantea la nueva realidad mundial, al adolecer del elemento jurídico, materializado mediante los diversos tratados (que México ha firmado para adecuar el ambiente nacional, al internacional y modificando en consecuencia la Constitución y sus normas secundarias). Suceso que debe estudiarse para determinar los efectos que se han generado dentro del sector fabril y así enderezar aquellas alteraciones que pongan en riesgo a este sector, importante en la actividad económica nacional.

Este concepto es manejado en un aspecto más restringido por R. Agostini y Diana Tussie, al evaluar la política comercial de los países en desarrollo en el mercado de las nuevas tendencias de la economía mundial y asocian éste con una creciente dependencia de los mercados, al afirmar que: "Son múltiples las causas de la liberación comercial en los países en desarrollo. Algunas se relaciona con la creciente interrelación de los mercados, proceso que se resume en el concepto globalizador[...]". Luego más adelante indican los elementos constitutivos de este suceso y manifiestan: " - la globalización - se caracteriza por el crecimiento más rápido de las variables económicas internacionales que de las nacionales y por el aceleramiento del cambio tecnológico en las metrópolis".²⁰

Sin embargo, el hecho de que para algunas personas la integración de los mercados es cada vez mayor, no es suficiente para considerarla como el elemento preponderante que permita identificar perfectamente este proceso, puesto que tal acontecer es resultado de otro factor, como los tratados internacionales que dieron paso a la eliminación de barreras arancelarias y retirando todos los trámites administrativos que pudiesen impedir el libre intercambio de mercancías.

¹⁹ Arguedas Sol, Globalización contra bloques regionales, El financiero, suplemento "Zona Abierta", México, 24 de Diciembre de 1993, Pág. 6 y 7.

²⁰ Agossin Manuel y Tussie Diana, Nuevas dilemas en la política comercial para el desarrollo, Comercio Exterior, Vol. 43, número 10, octubre de 1993, Pág. 899.

Por supuesto que el gran dinamismo que presentan las variables económicas internacionales en este proceso, constituyen un rasgo fundamental que caracteriza este acontecimiento, como fueron los efectos causados por la crisis de los países asiáticos, causando una devaluación del 10% diez por ciento de la moneda nacional.

La globalización bajo la interpretación de los máximos exponentes del neoliberalismo, Michael A. Porter, es vista como la economía de mercado, donde se reconocen diversas ramas industriales en las que actúan múltiples empresas que están obligadas a competir y a desarrollar ventajas competitivas frente a sus oponentes. Luego, la lucha se efectúa con base en estrategias diseñadas e instrumentadas ex profeso. En el marco de tales enfrentamientos, existen empresas que desarrollan y actúan con apego a una estrategia competitiva particularmente denominada global, merced a la cual logran importantes ventajas frente a sus competidores. Por lo tanto, la globalización de la economía mundial, es un proceso que reviste connotación mundial que nace y avanza a partir de la globalización de industrias y empresas fuertemente internacionalizadas. Pero ¿que significa una industria global?, Porter aclara: "El termino global ha llegado a ser sobre bautizado y quizás erróneamente comprendido. La definición de industria global aquí empleada, se refiere a una industria en la cual la posición competitiva de una firma en un país es significativamente influida por su posición en otros países o viceversa"²¹. Entre tanto, la competencia industrial que determina a la postre, los costos y rentabilidad de las industrias, se encuentra englobada por los siguientes rubros:

- La amenaza de nuevas firmas
- El riesgo de productos o servicios sustitutos
- El poder de negociación de los proveedores
- El poder de negociación de los compradores

Entonces vemos como las ventajas competitivas de las firmas son de dos tipos: costos totales de operación, y de diferenciación del producto. La primera se define como: " la habilidad de una firma para diseñar, producir y mercadear un producto comparable, más eficientemente que sus competidores", el segundo tipo de ventaja se comprende como: "la habilidad para proveer un valor único y superior al comprador en términos de calidad del producto, factura especial, o servicio de posventa".²²

²¹ E. Porter, Michael, Competition in global industries. Harvard Business School, EE. UU., 1986, Pág. 18.

²² Idem, Pág. 37.

Con todos estos elementos comprenderemos como los términos de eficiencia y competitividad están implícitos en este nuevo concepto de la industria moderna. Por lo que toca al segundo punto cabe destacar que la cobertura competitiva de una empresa consiste en la amplitud del blanco de ataque de su industria, apoyada bajo ciertos puntos, como son:

- El segmento industrial que la firma atiende
- La industria en que la firma compite con una estrategia coordinada
- Las actividades que desempeña la empresa desde sus proveedores hasta sus canales de venta.
- La cobertura geográfica o las regiones territoriales en las cuales la firma opera con apego a una estrategia concertada de alcance multinacional.

Para Michel A. Porter, el término "cadena del valor" es relevante en virtud de implicar un sistema interdependiente o red de actividades interconectadas por eslabonamientos ordenados de la siguiente forma:

A) Actividades primarias:

Logística de insumos

Manufactura

Logística de salida del producto

Mercadeo y ventas

Servicio de posventa

B) Actividades de soporte

Aprovisionamiento

Tecnología

Recursos Humanos

Infraestructura de apoyo

Dicha "cadena del valor" se reconoce por ser fuente de ventajas competitivas. Así, el funcionamiento y el destino económico de una firma es explicado a partir del modo como se ejecuta la cadena del valor, puesto que para ganar ventaja sobre sus rivales, una firma debe proveer valor relativo al consumidor, así como desempeñar sus actividades más eficientemente que sus competidores (bajos costos), o desempeñar sus actividades de tal manera que logre crear gran valor para el consumidor y establecer premios asociados al precio (diferenciación).

Con los argumentos externados podemos llegar a entender el nexo que existe entre competencia y globalización como un fenómeno específico, dado que la globalización en sentido riguroso se encuentra asociada a los mecanismos de competencia y al despliegue de actividades de las firmas a nivel mundial pero con

atributos y modalidades muy particulares que Michel Porter explica en los siguientes términos: "Una industria puede ser definida como global si existe alguna ventaja competitiva al integrar actividades en escala mundial"²³, luego con esta visión, una de las formas como puede ser explicada la globalización reside en el concepto y formas en como se da la competencia, que son fundamentalmente dos:

- a) La Competencia doméstica, que tiene su núcleo de vida dentro de un solo país; y
- b) La competencia internacional que se materializa en varios países. Esta última a su vez se despliega en dos modalidades:

b.1) La competencia internacional multidomestica que se presenta cuando una empresa actúa en diferentes países, pero sin una coordinación competitiva de conjunto en razón de que la competencia se libra país por país, en los que las subsidiarias actúan con amplia autonomía relativa sin respuesta multinacional de conjunto ante los competidores, en estos casos: - dice Porter - La competencia en cada nación(o pequeño grupo de naciones)es esencialmente independiente. La empresa está presente en muchas naciones pero la competencia tiene lugar en una base determinada país por país.

b.2) La competencia internacional global; que al igual que la anterior, también es de carácter internacional, pero con empresas subsidiarias interdependientes unas de otras en su perspectiva y comportamiento, sin autonomía relativa como en el caso anterior. En este tipo de competencia la posición competitiva de una firma en su nación afecta significativamente (y a su vez es afectada) su posición en otras naciones. Los rivales compiten unos contra otros en una escala verdaderamente mundial, diseñando ventajas competitivas que surgen de su red entera de actividades en escala mundial.

Como consecuencia de todo lo anteriormente expuesto, surge el concepto de "estrategia competitiva global", expresado en aquella empresa que trata de ganar ventaja competitiva de su presencia internacional a través de su configuración concentrada, su coordinación de actividades dispersas, o ambas. Tal estrategia se encuentra conformada en dos dimensiones:

1.- De configuración, esto es, donde y en cuantas naciones es realizada cada una de las actividades que componen la cadena del valor. Siendo tal configuración de dos formas:

- Configuración con concentración de actividades o

²³ Idem pág. 18.

- Configuración con dispersión de actividades.

2.- De coordinación, que significa: De que manera las actividades dispersas, o actividades realizadas en varias diferentes naciones, son coordinadas.

En otras palabras, toda empresa global desarrolla una estrategia global y al mismo tiempo actividades de configuración o actividades de coordinación o ambas a la vez, no olvidemos el papel que ha jugado los tratados internacionales para la homogeneización de los ordenamientos jurídicos internos y la eliminación de trámites y barreras arancelarias que han dejado evolucionar al comercio y la libre competencia internacional.

Como podemos observar la mayoría de los autores identifican lo global con lo mundial. Tal es el caso de Armando Kuri Gaytan al considerar que:

"La globalización tiene estrecha vinculación con la dinámica de la economía mundial de los últimos veinte años. Los acontecimientos de los años setenta - choques petroleros y problemas financieros, por mencionar los mas importantes - llevaron a la economía mundial a un proceso acelerado de cambios cuantitativos, y sobre todo cualitativos. Como resultado aquella dejo de ser la suma de las economías nacionales para convertirse en una nueva y basta unidad que funciona como una gran red de interrelaciones industriales, comerciales, financieras y tecnológicas con una dinámica propia"²⁴

En este sentido vemos que entre globalización y mundialización económicas se da una relación natural, precisando algunos rasgos inherentes a este punto, tales como su caracter relativamente reciente, el despliegue de fuerzas económicas supranacionales y la creciente interrelación mundial de los mercados, donde juegan un papel fundamental los tratados internacionales que nuestro país ha signado con otras naciones, factor que parece ser olvidado.

El papel específico de la globalización es el integrador, basado en un objetivo común; la competitividad(en aras de lograr la reproducción del capital por el capital); la obtención de mayor ganancias(con el menor esfuerzo y recursos materiales e inmateriales, se logre alcanzar una mayor ganancia). Pareciera que dicho papel repercutirá en el nivel de vida de la población, pero ha sido todo lo contrario, por las constantes crisis que hemos vivido y el creciente desempleo que

²⁴ Kuri Gaytan, Armando, La globalización hacia un nuevo tipo de hegemonía, en Comercio Exterior, Vol. 42, número 12, diciembre de 1992, Pág. 1170.

nos agobia, situación que tal vez logremos superar en busca de un mundo más humano y menos material.

Octavio Ianni considera que:

"La idea de "economías mundo" surge en el horizonte, ante los desafíos de las actividades, producciones y transacciones que ocurren tanto entre las naciones como por encima de ellas, y más allá de ellas, pero siempre involucrándolas en configuraciones más abarcadoras. Cuando el investigador combina la mirada del historiador y del geógrafo, se revelan configuraciones y movimientos de la realidad social que trascienden el feudo, la provincia y la nación, así como trascienden la isla, el archipiélago y el continente, atravesando mares y océanos".²⁵

Visión multidisciplinaria, que permite asomarnos a la ventana del conocimiento, con una diversidad de ojos y miradas que permiten ver matices y tonos asombrosos llenos de virtud y originalidad sobre la forma en como puede ser abordado un objeto determinado.

Ahora bien, tenemos la concepción que sobre este proceso nos otorgan algunas personas que se encuentran dentro del sector empresarial, como es el empresario Juan Autrique quien - en un congreso de la Asociación Nacional de Importadores y Exportadores en 1994 - declaro lo siguiente: "La globalización es un término que empezó a utilizarse la década pasada de los ochenta para referirse a una serie de acontecimientos en el ámbito mundial de la intensidad universal".²⁶

En condiciones semejantes el Sr. Moisés Certé, funcionario de la CEPAL, se refiere al termino cuando escribe: "La globalización puede tener varias acepciones y por consiguiente múltiples interpretaciones[...] en este trabajo se concibe como el proceso en que la producción de mercancías y servicios y los flujos de inversión se realizan cada vez más en escala mundial, es decir, en ellos intervienen agentes de diversos Estados[...]".²⁷

Entre tanto, el profesor Macario Schettino, interpreta a la glogalización de la siguiente forma: "[...]la globalización[...]noeliberalismo, o como usted quiera llamar el proceso económico actual no es más que una nueva etapa del saqueo".²⁸

²⁵ Ianni, Octavio, Teorías de la Globalización, segunda edición, siglo XXI editores, México, 1997, Pág. 14.

²⁶ Autrique, Juan, "Globalización y desarrollo interno, El mercado de valores, numero 5, mayo de 1995, Pág. 39.

²⁷ Cetré Moisés, "Liberación comercial y neutralidad estatal", Comercio Exterior, Vol. 44, numero 6, junio de 1994, Pág. 511.

²⁸ Schettino, Macario, Globalización, El Universal, 1a. sección, México 23 de noviembre de 1996. Pág. 18.

El ex embajador de México ante la UNESCO, Eugenio Todd se refiere a la globalización identificándola con el neoliberalismo, manifestando: "[...]El Neoliberalismo o el proceso globalizador de la época profundiza las desigualdades sociales".²⁹

Por último, en materia jurídica hay quienes se inclinan por sostener que la globalización del derecho puede significar no solamente el grado en el cual vive el mundo entero bajo un conjunto único de reglas jurídicas (ya sea impuestas por una sola autoridad, ya sean fruto de un consenso global, o bien hayan sido resultado de una evolución paralela), sino también, en un plano más básico, la certeza de que las relaciones humanas están gobernadas por el derecho en cualquier parte del mundo. En realidad, se afirma que el fenómeno de la globalización se constriñe para Europa, América del Norte, Australia, Nueva Zelanda y parcialmente Japón; donde prevalece o se está abriendo paso la idea de que las relaciones humanas deben ajustarse al derecho. Mientras tanto, la globalización del derecho se encuentra centrada en los siguientes ejes: el derecho comercial y contractual, el derecho público y la protección de los derechos humanos.³⁰

Paralelamente a lo anteriormente expuesto, encontramos la visión de este proceso con base en la irrupción de normas internacionales mercantiles, de extendida observancia en el universo de los negocios (Incoterms; arbitrajes comerciales; privados; costumbres mercantiles, marítimas, normas ambientales, ecológicas etc.) aunque ponen en tela de juicio el estado que guarda el orden jurídico en este proceso, al sostener que lo invade una total crisis cuando se inclinan por la reducción específica del derecho como medio de control social, al indicar que:

"En la moderna sociedad industrial se está verificando una sensible reducción de la función específica del derecho como medio de control social y ello por varias razones: ante todo por el aumento de los medios de comunicación de masas y por la consiguiente introducción de medios de control de tipo persuasivo y no coactivo cuya eficacia está confiada al acondicionamiento psicológico; además, por la utilización de los conocimientos cada vez más adecuados que las ciencias sociales están en condiciones de proporcionar sobre las motivaciones de las conductas desviadas en condiciones que las

²⁹ Todd Eugenio, El Neoliberalismo profundiza las desigualdades sociales, el Universal, 1a. sección, México, seis de enero de 1997. Pág. 10.

³⁰ López Ayllon, Sergio, Op. Cit. Pág. 70.

hacen posibles, conocimientos que permiten sustituir por un control anticipado y preventivo el control represivo propio del derecho".³¹

En este campo jurídico, considero que por globalización del derecho debe entenderse: el mecanismo mediante el cual se ha dado la homogeneización de los distintos sistemas jurídicos que pertenecen a dos o más naciones y que están enlazados en virtud de la firma de tratados o convenios internacionales; cuyos fines, entre otros, son preponderantemente de corte económico, mismos que actualmente han trastocado todo el orden jurídico nacional, sujetándolo a lograr la plena integración de nuestra legislación con la del exterior, aún cuando toquemos principios que por tradición e históricamente se estimaban como intocables, como era el caso del artículo 27 constitucional, en materia agraria. En efecto, baste observar el número de reformas legales que se ha instrumentado a partir del momento que se inicia(1982)este proceso con el resto del mundo, para constatar lo afirmado. Como podemos observar, el verdadero significado que esta manifestación está generando dentro de nuestra organización jurídica, es sujetarla completamente a costumbres e instituciones propias de corte internacional, tal es el caso de los arbitrajes e integración de los llamados paneles, aunque la adecuación de más importancia y trascendencia dentro del sector jurídico, surge en virtud de las negociaciones para la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte y otras importantes desregulaciones y eliminación de medidas arancelarias se llevaron a efecto al iniciarse y posteriormente lograrse nuestro ingreso a la hoy Organización Mundial de Comercio.

El Ejecutivo Federal(pese a lo inconvenientes que ello genera en la opinión de la comunidad jurídica), conforme a lo previsto por nuestro numeral 131 Constitucional, ha delegado importantes facultades en el Secretario de Comercio y Fomento Industrial, para la supresión de aranceles por el ingreso de bienes y servicios a nuestro país. Dependencia que suprime cargas e impuestos a las exportaciones que se realizan a nuestro país, pese a que tales prácticas por momentos hubiesen puesto en serias crisis que ocasionaron el cierre de muchas industrias, síntoma clásico de esta tendencia, puesto que debido al ingreso de bienes de diversas partes del mundo y por la preponderancia que se ha dado por la libre circulación de mercancías, muchas de nuestras pequeñas y medianas empresas, habrán de desaparecer, dado que aunado a lo anterior, se encuentran con un sistema jurídico que resulta muy desfavorable para lograr crecer y desarrollarse, en comparación con el que tienen las empresas de nuestro socios comerciales. Por consiguiente, estimo que debiese implementarse un ambiente jurídico que les permitiese competir en igualdad de condiciones con las del exterior, ya que son

³¹ Witker, Jorge, Boletín mexicano de derecho comparado, UNAM, enero - abril de 1995, Pág. 352 y 355.

inmensos los trámites burocráticos que se realizan durante la apertura y vida de una empresa.

Ahora bien, lo anterior viene a colación conforme a las prácticas realizadas por uno de los países de mayor desarrollo económico, como lo es Japón, que tiene un capitalismo basado en la tradición del cártel y en acuerdos cercanos al cártel, de carácter formal e informal, más que en el predominio de vendedores individuales en el mercado. Quien para impulsar el desarrollo de su industria, como debiese realizarse en nuestro país, impulso importantes cambios a su legislación, con el objeto de eliminar aquellos obstáculos que impedían la evolución exitosa de su industria. En estos términos, Japón modificó entre otras legislaciones, la ley antimonopolios en 1949 y 1953, para permitir la modernización y reestructuración de las grandes empresas japonesas.

"La ley antimonopolios, destinada a terminar con los poderosos conglomerados industriales y financieros japoneses(zaibatsu), a los cuales se culpaba de gran parte de las acciones imperialistas de Japón, fue revisada y reformada en 1949 y 1953, permitiendo la modernización y reestructuración de las grandes empresas japonesas. Uno de los grandes cambios consistió en la separación del capital financiero de la actividad corriente de estas empresas, lo que permitió la evolución de este sector dentro de la nuevas estrategias de desarrollo de los sectores clasificados como estratégicos por el gobierno".³²

Luego entonces, debiesen realizarse importantes cambios jurídicos en atención a las necesidades que estamos enfrentando en este proceso globalizador, con el objeto de hacer que la empresa mexicana, se multiplique y se vuelva más competitiva para lograr otorgar los supuestos beneficios que el neoliberalismo genera dentro de la población, como es el mayor número de empleos y un incremento importante en el poder adquisitivo para la población, cada vez más, en tela de juicio.

Hay quienes, desconocen la existencia de esta tendencia globalizadora. Como lo hace José Luis Calva al señalar que: "La globalización económica no es un fenómeno novedoso ni se desarrolla en la última década a un ritmo observado al décadas previas, de modo que la emergencia reciente del proceso integrador obligue precisamente ahora, como imperativo de corto plazo. a reorganizar la económica mexicana, al vapor y a toda costa, en función de su mayor y más rápida inserción en

³² López Villafañe, Víctor, Japón y Estado Unidos en la Cuenca del Pacífico 1945-2000, Siglo Veintiuno editores, México, 1994, Pág. 18.

los procesos de globalización", aunque en otra parte de este desafiante artículo, inmerso en un clima de fiebre globalizadora, fustiga algunas concepciones neoliberales sobre el fenómeno de la siguiente manera: "Los procesos de globalización económica suelen ser representados por los ideólogos neoliberales como procesos novísimos y arrolladores a los cuales México debe insertarse a toda prisa precisamente a la manera neoliberal[...] so pena de quedar al margen y del pasaje al primer mundo".³³

Paul Krugman, profesor del Instituto Tecnológico de Massachusetts y autor del libro *Peddling prosperity*, en una entrevista con Alan Farnham, hace los siguientes comentarios: ¿Qué aspectos de la economía actual son nuevos?, probablemente ninguno, estamos viviendo un mundo tan integrado como el del siglo XIX", sosteniendo con toda certeza: "Así es; no hay mayor sentido místico en cuanto a que tenemos una economía global".³⁴

En conclusión, con base en los elementos externados en este primer punto, podemos sostener la existencia de la globalización y por tanto, la fundamentación del campo de acción de esta tesis. Donde además, se encuentra inmersa la industria mexicana, bajo un constante cambio de los principios rectores e su actividad, para lograr modernizarse y ser competitiva, eficaz y exportadora.

1.2.- ANTECEDENTES HISTORICOS DE LA GLOBALIZACION:

El proceso globalizador como cualquier otro, tiene ciertos paradigmas que le son propios; mismos que por sí solos, no permiten comprender como fue la forma en que surgieron y se pusieron de moda, aunque si nos enfocamos averiguar cual ha sido su origen y evolución, nos será más asequibles en dicha figura. De ahí la importancia de tratar en este apartado, en primer término, como surge desde el enfoque económico, la globalización. En tanto, en segundo plano, advertir cuales son los antecedentes de este proceso, dentro del campo jurídico y comprenderla finalmente en sus justos terminos.

La globalización y las políticas de apertura económica, es inseparable del ascenso y hegemonía del pensamiento neoliberal de nuestros días, en virtud de que todo programa de política económica se haya respaldado por un programa ideológico consciente o inconscientemente. Es así que la reivindicación del libre

³³ Calva, José Luis, "Globalización y bloques económicos, el mito neoliberal y la realidad", El financiero, México, 22 de julio de 1994, pág. 32.

³⁴ Krugman, Paul, Comentarios sobre globalización por Alan Farnham en "Global or just globaloney", revista Fortune, junio 27 de 1994.

comercio prevalece como uno de los pronunciamientos básicos de los neoliberales de hoy, mismos que cuentan con ilustres antecesores en la materia que ha formado una añeja y recia tradición en el campo del pensamiento y la política económica que se remonta hasta el siglo XVIII.

Ciertamente, pareciere algo nuevo todos los principios que conforman la visión de esta corriente creada en las escuelas norteamericanas por los llamados Chicago Boys, sin embargo, no es más que una forma histórica de liberalismo, una extensión del dogma liberal propio de la modernidad, origen y desarrollo de la economía moderna que pasa por la integración de nuevos paradigmas.

Es importante advertir la forma en como se construyeron los axiomas medulares del liberalismo moderno, encontrando cuatro grandes etapas: 1.- Clásico, 2.- Neoclásico, 3.- Defensivo, 4.- Tardío.

La palabra global nació a principios de los años ochenta en las grandes escuelas de nuestro vecino país del norte de Business Management en Harvard, Columbia, Stanford etc.

a).- EL LIBERALISMO CLASICO:

Se encuentra en el proceso de transición del feudalismo al capitalismo, anunciando e impulsando la economía moderna. De ahí el carácter eminentemente progresista que reviste en su tiempo la versión clásica, que tiene en Adam Smith a su más característico apóstol. Max Lerner ha sostenido:

"La Riqueza de las Naciones no es sólo el resultado de una mente privilegiada, sino de una época entera[...]. Lo que escribió era expresión de fuerzas que estaban actuando, en el tiempo en que escribía su obra, para moldear esa nueva y terrible especie: el hombre económico del mundo moderno[...]. Todas las fuerzas que estaban en juego en Europa para crear al hombre de negocios, y la sociedad a la cual él vendría a dominar, estaban creando también el andamiaje de ideas e instituciones dentro del cual Adam Smith escribió su libro[...]. Una sociedad nueva que emerge de la concha de otra antigua, crea una estructura dentro de la cual puede realizar su obra un gran pensador o un gran artista, y esta obra, a su vez, sirve para destrozarse finalmente la concha de la sociedad vieja, y para perfeccionar y hacer más firmes los rasgos de la nueva".³⁵

³⁵ Lerner, Max, "Introducción a la edición de la Modern Library", en Adam Smith, investigación sobre la naturaleza y causa de la riqueza de las naciones, Fondo de Cultura Económica, México, 1982, pág. 33.

Esta forma de organización, se encuentra sustentada en las ideas del autor antes citado, cuyo principal objetivo se apoyaba en el postulado de la libertad natural que hasta nuestros días parece regir las nuevas políticas económicas de las naciones, dentro de las que se encuentra nuestro país, conforme a la regla de la libre competencia, por ello:

"Proscritos enteramente todos los sistemas de preferencia o de restricciones, no queda sino el sencillo y obvio de la libertad natural, que se establece espontáneamente y por sus propios méritos. Todos los hombre, con tal de que no viole las leyes de la justicia, debe quedar en libertad para perseguir su propio interés como le plazca dirigiendo su actividad e invirtiendo sus capitales en concurrencia con cualquier otro individuo o categoría de personas".³⁶

Asimismo, Smith relaciona la libertad y prosperidad económicas gracias a una supuesta mano invisible conductora de la actividad pecuniaria, en tal sentido consideran que:

"Los ricos escogen del montón lo máspreciado y agradable. Consumen poco más que el pobre, y a pesar de su egoísmo y rapacidad natural, y aunque solo procuran su propia conveniencia[...]. Comparten con el pobre el producto de todos sus progresos. Son conducidos por una mano invisible que los hace distribuir las cosas necesarias de la vida casi de la misma manera que habrían sido distribuidas si la tierra hubiera estado repartida en partes iguales entre todos los habitantes; y así, sin proponérselo, sin saberlo, promueven el interés de la sociedad y proporcionan medios para la multiplicación de la especie".³⁷

Sobre la base de la libertad económica, Smith se involucra en los problemas de la economía con dimensiones transnacionales, proponiendo el libre comercio sobre el proteccionismo, como motor generador de un mayor progreso de las economías nacionales y mundiales. Su inclinación por el primero y su rechazo por el segundo, lo expresa en el libro cuarto de su obra:

"No puede imaginarse una doctrina más absurda que la de esta balanza de comercio[se refiere a las tesis mercantilistas en favor de un superávit en la balanza comercial]sobre la cual se funda no sólo las referidas restricciones,

³⁶ Idem. Pág. 612.

³⁷ Smith, Adam, Investigación sobre la naturaleza y riqueza de las naciones, Fondo de Cultura Económica, México, 1982, libro cuarto, cap. IX, pág. 612.

sino casi todos los demás reglamentos comerciales[...]. Un comercio que se fuerza con primas y monopolios puede ser, y es por lo común, perjudicial para el país que lo establece[...]. Pero aquel comercio que, sin fuerza ni violencia, se desarrolla de una manera normal entre dos pueblos es siempre ventajoso".³⁸

En esta forma de pensar, era coincidente David Ricardo quien sostenía:

"Adam Smith, en sus observaciones sobre el comercio colonial, ha demostrado, de modo muy satisfactorio, las ventajas de la libertad de comercio[...]. Ha demostrado que, permitiendo a todos los países cambiar libremente el producto de su industria cuándo y dónde les plazca, se efectuara una mejor distribución del trabajo del mundo y se asegurará la mayor abundancia de los artículos de primera necesidad y de las satisfacciones de la vida humana".³⁹

Estos representantes del liberalismo económico, aportan en gran medida, algunos de los principios básicos que rigen los modelos que integran al proceso globalizador de las economías, como es la preferencia por el libre comercio, sustentada en las teorías de la ventaja absoluta elaborada por Smith, y superada audazmente por Ricardo con la ventaja comparativa en el comercio internacional.

"Adam Smith, David Ricardo, John Stuart Mill y Frank Taussing fueron los principales economistas clásicos que estudiaron el comercio internacional como un campo especial de la economía. Sin embargo, el estudio de David Ricardo es ampliamente reconocido como el modelo clásico de la teoría del comercio internacional. Adam Smith supone que el comercio internacional ocurre cuando existe una ventaja absoluta, es decir, cuando el país que exporta un bien produce con el mismo número de horas-hombre un volumen mayor de producción que cualquier rival. Sin embargo, Ricardo formula la doctrina de la ventaja comparativa y muestra que aunque un país produzca los dos tipos de bienes, paño y vino a precios menores (más baratos) en términos absolutos que el resto del mundo, se puede beneficiar con el comercio internacional si los precios relativos de las bienes difieren entre países antes de que se establezca el comercio (autarquía) y cada país exportará el bien cuyo

³⁸ Smith, Adam, Op. Cit. Libro cuarto, Pág. 432.

³⁹ David Ricardo, Principios de economía política y tributación, Sarpe, Madrid, 1985, Pág. 303.

costo de producción relativo al otro bien, o comparativo, es menor que en el otro país".⁴⁰

Con los cimientos que tanto Smith como Ricardo dieron para apoyar la construcción del liberalismo económico, John Stuart Mill supo dar continuidad a estos postulados que los autores inicialmente citados, generaron, manteniéndolos vivos hasta muy entrado el siglo XIX.

"Durante toda la mitad del siglo XIX, la séptima edición de la obra de Mill, Principios de Economía Política, fue la Biblia indiscutible de los economistas[...]. Era un ejemplo perfecto de lo que llamamos un 'liberal clásico', que por lo mismo tenía muy clara su posición en torno a la libertad económica cuando afirmaba: "El *laissez faire* debe ser la práctica general; todo alejamiento de dicha práctica es sin duda malo, a menos que lo imponga algún bien superior".⁴¹

b).- EL LIBERALISMO NEOCLASICO

El liberalismo neoclásico son las posiciones liberales sostenidas por los miembros de la revolución marginal acaecida en Europa en el último tercio del siglo XIX, los cuales realizaron una amplia revisión de los postulados básicos de la economía clásica, sobre todo los que tenían carácter y/o implicaciones de tipo político-social, excepto dos: el respeto irrestricto a la propiedad privada y la defensa del dogma liberal.

Tomando como base los amplios testimonios que nos brinda la historia del pensamiento económico, podemos constatar un severo deterioro de la teoría económica clásica y el ascenso de un nuevo paradigma conocido como teoría económica neoclásica. T.W. Hutchison escribe al respecto: "En efecto, en el espacio de pocos años a fines del decenio de 1860 y principios del decenio siguiente, la estructura de la 'teoría' clásica experimentó un derrumbe notablemente repentino y rápido de la credibilidad y la confianza, considerando la extensión y autoridad de su dominio en Gran Bretaña. En vista de la importancia fundamental y la rapidez de ese cambio de las ideas, quizá no sería poco razonable la afirmación de que lo ocurrido en Gran Bretaña tenía algo de 'revolucionario', aunque principalmente en un sentido destructivo, negativo".⁴²

⁴⁰ Villareal, Rene, Economía Internacional, Fondo de Cultura Económica, México, 1989, Tomo I, Pág. 2.

⁴¹ Blaug, Mark, Teoría económica en retrospectiva, Fondo de Cultura Económica, México, 1985, Pág. 235.

⁴² T.W. Hutchison, Sobre revoluciones y progresos en el conocimiento económico, Fondo de Cultura Económica, México, 1985, pág. 86.

La llamada revolución neoclásica, no fue resultado de un solo esfuerzo sino de un conjunto de obras y autores que pese a estar separados unos de otros concibieron simultáneamente concepciones económicas parecidas y complementarias. Como líderes iniciadores se reconoce a W.S. Jevons (1835-1882) quien publicó su obra *Theorie of Political Economy* en Gran Bretaña hacia 1871; Karl Menger autor de *Grundsätze der r Volkswirtschaftlehre*, Austria, 1871, con lo que dio origen a la Escuela Austríaca en compañía de Knut Wickseu; Leon Walras (1824-1910), creador de *Elements d'economie politique pure*, Lausana, Suiza, 1874, que fundó la Escuela de Lausana junto con Wilfrido Pareto; por último tenemos a Alfred Marshall quien sin ser de los fundadores de la nueva corriente jugó un gran papel como defensor y propagandista de ésta, publicó *Principles of economics* hacia 1890 en Gran Bretaña y se convirtió en el fundador y patriarca de la vieja escuela de Cambridge.⁴³

Indagando sobre las causas que dieron origen a la corriente neoclásica podemos decir que la mayoría de los autores señalan las siguientes: 1) Un desarrollo intelectual relativamente autónomo dentro de la disciplina económica; 2) un clima filosófico con nuevas corrientes a fines del siglo XIX; 3) el producto de cambios institucionales definidos dentro de la economía, y 4) un contraataque frente al socialismo, en particular frente al marxismo. Lo anterior se haya documentado en las obras de Héctor Guillén Romo; Mark Blaug; Eric Roll; Emily James; T.W. Hutchison; Rene Gonard; y Joan Robinson , entre otros.

Para efectos de una apreciación sintética y esquemática de las diferencias fundamentales entre clásicos y neoclásicos, a continuación se presenta un cuadro resumen de las mismas.

Concepto	Clásicos	Neoclásicos
Objeto de estudio	Ponían el acento en los problemas de la distribución del ingreso, la acumulación de capital y el crecimiento económico.	El objeto esencial de estudio es la asignación óptima entre usos alternativos de factores productivos escasos.
Orden social	Reconocían la existencia de clases sociales y sus antagonismos en el terreno de la distribución del excedente	El razonamiento en términos de clases sociales desaparece, el antagonismo social se elude y la sociedad se reduce a

⁴³ Se suele distinguir entre la "vieja" y la "nueva" escuela de Cambridge considerando el predominio de las ideas neoclásicas en el primer caso, y el predominio de las ideas keynesianas en el segundo.

Valor	<p>producido. Teoría objetiva: el valor de un bien deriva de ser producto del trabajo humano.</p>	<p>una simple agregación de individuos. Teoría subjetiva: el valor de un bien depende de las cualidades que tendría para satisfacer necesidades subjetivas diferentes en cada individuo.</p>
Capital	<p>Aparece como un avance de dinero por parte de los capitalistas que buscan incrementarlo.</p>	<p>Conjunto de instrumentos de producción y/o riqueza.</p>

En virtud de las enormes discrepancias puntualizadas en líneas que anteceden, es medular advertir que los economistas neoclásicos fueron vigorosos revisionistas e inquisidores de los postulados fundamentales de la economía política clásica, sin embargo preservaron y fortalecieron dos axiomas liberales: "la defensa de la propiedad privada" y "la libertad económica". Según esto, podemos asegurar que pese a las profundas rupturas entre clásicos y neoclásicos se mantuvo una línea de continuidad básica en lo que se refiere a los dogmas del liberalismo económico que lejos de ser tocados por los rebeldes fueron encumbrados aún más y se fortalecieron. Robinson y Eatwell escribieron que:

"Para documentar la continuidad del legado liberal entre los marginalistas, conviene echar un vistazo a sus declaraciones sobre el tema. W.S. Jevons afirmó hacia 1869 sobre el libre comercio lo siguiente: "El libre comercio puede considerarse como un axioma fundamental de la economía política; y aunque los axiomas pueden estar errados, y no deben prohibirse las opiniones disidentes, no debemos temer el cuestionamiento de nuestros propios axiomas. Podemos recibir con beneplácito la investigación honesta del estado del comercio y de las causas de la depresión actual, pero no es más probable la modificación de nuestras opiniones a resultas de tal investigación que la refutación de los axiomas de Euclides por la sociedad matemática durante la investigación de un problema complejo".⁴⁴

Posteriormente en 1876 durante una conferencia pronunciada en el University College vuelve a ratificar su fe en el liberalismo económico al declarar: "Resulta imposible dudar que el principio de *laissez faire* bien aplicado sea el verdadero".⁴⁵

Entre tanto, Alfred Marshall, en su condición de guía teórico y moral de la vieja escuela de Cambridge, se pronuncia a favor de la no intervención del gobierno en la economía al expresar que:

⁴⁴ W.S. Jevons, Citado por T. W. Hutchison, Op. Cit. Pág. 131.

⁴⁵ W.S. Jevons, Conferencia Introductoria, University College, Inglaterra, 1876, citado por T. W. Hutchison, Op. Cit. Pág. 132.

"Suele acusarse a los economistas y políticos ingleses de hace sesenta años de que mostraban una desconfianza injustificada respecto al gobierno. Efectivamente, desconfiaron del gobierno, tal como ellos lo veían, pero no es cierto que se equivocaron mucho al proceder así. Incluso después de promulgarse la Ley de Reforma Electora, el gobierno permaneció en gran parte bajo el poder de los más incultos e imparciales miembros de las clases acomodadas, y desempeñaba muy imperfectamente aquellas funciones que nadie, a no ser el propio gobierno, podía desempeñar. Había por consiguiente, muy poco que ganar obligándole a ejecutar tareas que las empresas privadas y la beneficencia particular podían realizar con cierta eficacia".⁴⁶

En cuanto al libre comercio, todo el capítulo III de sus obras escogidas Marshall lo dedica a defender y elogiar esta doctrina de la manera siguiente:

"[...] me parece que la política adoptada hace sesenta años en Inglaterra [en 1843 sigue siendo la mejor, probablemente puede seguir siendo la mejor, no obstante los cambios económicos cada vez más rápidos porque no se trata de un plan concreto, sino de la ausencia de todo plan[...]. Un plan fraguado para salir al paso de un conjunto de condiciones determinadas resulta inservible cuando estas cambian. La simplicidad y la naturalidad del libre cambio, esto es, la ausencia de todo plan, puede seguir compensando ampliamente la serie de pequeños provechos que pueda proporcionar el manejo de los aranceles, por muy científico e ingenioso que sea".⁴⁷ Consecuente con lo anterior y el continuismo liberal profesado por los marginalistas, hace suya la teoría de la ventaja comparativa de Ricardo cuando escribe: "Gran Bretaña y Alemania tienen, en general el mismo nivel de capacidad industrial y, sin embargo, cada uno desea comprar en el otro cantidades considerables de productos textiles, maquinaria y otros, artículos[...]" "Pero si el país más rico puede producir el doble que el otro con un esfuerzo igual en algunas industrias, y solo la mitad que el otro en las demás, entonces ambos lograrán tantas ventajas exportando aquellas cosas en que cada uno tiene una ventaja relativa en su producción, e importando aquellas otras en cuya producción tienen una desventaja relativa, que se compensaría aun con un gran coste de transporte. El comercio será beneficioso para ambos, y esto es todo lo que por ahora nos concierne".⁴⁸

Para terminar con nuestra exposición sobre el liberalismo neoclásico, diremos que es en el marco de sus teorías y del clima intelectual provocado por esta

⁴⁶ Marshall, Alfred, Obras Escogidas, Fondo de Cultura Económica, México, 1978, Pág. 132.

⁴⁷ Idem, Pág. 132.

⁴⁸ Idem, Pág. 167.

corriente que surge la teoría neoclásica o moderna del comercio internacional como producto de los trabajos de dos economistas suecos: Heckscher (1919) y su alumno Ohlin (1933), dicha teoría se puede resumir en dos proposiciones básicas:

- 1.- La causa del comercio internacional se encuentra principalmente en las diferencias observadas entre las dotaciones de factores de los diferentes países. Un país tiene una ventaja comparativa en la producción de aquel bien que usa más intensamente el factor más abundante del país (teorema Heckscher-Ohlin).
- 2.- El efecto del comercio internacional consiste en tender a igualar los precios de los factores entre países, y así servir en alguna medida como un sustituto de la movilidad de los factores (teorema de la igualación del precio de los factores).

Es esta teoría, la que de algún modo ha presidido las concepciones sobre comercio mundial y las políticas respectivas, por parte de las élites gobernantes de los países más desarrollados desde la hegemonía del pensamiento neoclásico.

c).- **EL LIBERALISMO DEFENSIVO:**

Con este nombre reconozco al conjunto de escritores de filiación liberal que mantuvieron una actitud en desacuerdo con los postulados teóricos y los resultados prácticos de la revolución keynesiana, desde la aparición de sus obras en la década de los treinta hasta fines de los años setenta aproximadamente, cuando empieza el declive del paradigma de la demanda efectiva.

Las concepciones neoclásicas tuvieron una notable influencia en el campo de la teoría y la política económicas desde fines del siglo XIX hasta el advenimiento de la revolución keynesiana. Esta, como es sabido, impugnó, deshizo y desplazó el paradigma teórico construido por la primera y segunda generaciones de economistas neoclásicos, hasta ganar presencia y hegemonía en el tipo de política económica aplicada por muchos gobiernos del mundo.

La crisis económica mundial de 1929 sigue siendo considerada como la más severa sufrida por el moderno régimen de economía de mercado. También se considera que la corriente neoclásica dominante en aquel tiempo, interpretó e hizo recomendaciones poco válidas para remontar los problemas más apremiantes planteados por la crisis. El resultado fue la aparición de un preocupante vacío teórico que no podía durar mucho tiempo, dada la gravedad de la situación. Efectivamente, mientras la teoría neoclásica se desacreditaba por todas partes tres autores, separados entre sí, comenzaron a construir una respuesta más eficiente ante

los problemas, fundados en una nueva teoría sobre la economía de mercado: Gunnar Myrdal publicó en Suecia hacia 1931 *Monetary Equilibrium*; en Polonia Michal Kalecki comenzó a publicar sus escritos desde 1933; finalmente John M. Keynes, publicó en Inglaterra por 1936 su libro *General Theory of Employment, Interest and money*. Es este conjunto de autores quines construyeron una desafiante teoría alternativa acerca del funcionamiento del capitalismo y de la política económica a la llamada revolución keynesiana. Los miembros de la Nueva Escuela de Cambridge Joan Robinson y John Eatwell consideran que éste surgió así:

"De la quiebra total de la teoría ortodoxa enfrentada con la depresión, surgió una nueva ola. Gunnar Myrdal en Suecia, que seguía la dirección de Wicksell; Michal Kalecki en Polonia, y Maynard Keynes en Inglaterra, trabajando independientemente los unos de los otros, encontraron un nuevo diagnóstico de la inestabilidad del capitalismo. Este movimiento pasó a ser conocido como la revolución keynesiana porque Keynes fue el más elocuente y famoso de sus expositores[...]"⁴⁹

En términos de la trayectoria del pensamiento Liberal el enfrentamiento fundamental entre liberales neoclásicos y la nueva corriente keynesiana se dió en torno a la cuestión de la intervención o no intervención del gobierno en los mecanismos de la economía de libre mercado.

La posición de los neoclásicos es señalada por Robinson y Eatwell de la siguiente manera: "Durante la gran depresión, cuando había un desempleo masivo en todos los países industriales, los economistas seguían sosteniendo que un mercado libre tiende a establecer el equilibrio y que la interferencia en su delicado mecanismo sólo puede causar daño", además señalan: "La doctrina de la beneficiosa influencia de la competencia en un mercado libre significaba, en realidad: los hombres de negocios son los que más saben. Como toda intervención por parte del gobierno, aunque bien intencionada, sería perjudicial según se aseguraba, la teoría no contenía recomendaciones para la acción"⁵⁰.

Como se observa, existe un celo liberal y antintervencionista mostrado por los líderes neoclásicos, pero Keynes veía las cosas de otra manera:

"Se hablaba de una crisis de insuficiencia de la demanda puesto que había un exceso de producción con respecto a la demanda solvente. Se había generado

⁴⁹ Joan Robinson y John Eatwell, *Introducción a la economía moderna*. Fondo de Cultura Económica, México, 1992, Pág. 61.

⁵⁰ Idem, Pag. 60 y 61.

un exceso de producción en un contexto de compresión de la demanda y de la propensión a consumir cuyo resultado fue un desequilibrio importante que afectó a la inversión neta. Del diagnóstico se deducía directamente el remedio: aumentar la propensión a consumir gracias a una reactivación de la demanda global. Esta fue una de las más importantes proposiciones de John Maynard Keynes (1883-1946), quien dota al Estado de una acción de regulación macroeconómica, es decir, de una función de regulación global" más aun anota Guillén Romo "Para Keynes la filosofía del *laissez-faire* estaba superada".⁵¹

Ante un mundo sumido en recesión y urgido de respuestas, la revolución keynesiana y sus propuestas en favor de la intervención gubernamental para reequilibrar los mercados, pronto ganó la opinión de gobiernos y académicos para constituirse en el paradigma económico dominante durante muchas décadas. Pero ¿que sucedió con los liberales ortodoxos durante el ascenso del keynesianismo? ¿cómo respondieron al desafío intervencionista?. En general el liberalismo antintervencionista se replegó pero no desapareció, se mantuvo activo y con una actitud crítica y desconfiada hacia la intervencionista.

En un primer momento del avance keynesiano, la actitud de los líderes ortodoxos fue escandalización y de condena unánime, así:

"Desde los años treinta, la escuela neoclásica ortodoxa, representada sobre todo por F. A. Hayek, en esta época, denuncia el escándalo que causa la representación keynesiana del mundo, a tal punto que llega a excluir a Keynes de la comunidad de los economistas. Mientras que, según Hayek, desde el nacimiento de la ciencia económica todos los verdaderos economistas han actuado para construir una economía de mercado donde reduce cada vez más el papel del Estado, Keynes aboga, por el contrario, por un control total de la sociedad civil por parte del Estado".⁵²

Suceso que actualmente nos permite comprender, la causa de donde se origina esta tendencia propia del fenómeno globalizador que pretende como se describe en líneas que anteceden, reducir totalmente la participación estatal en la construcción de una economía de mercado, sustentada en la competitividad y eficiencia de la empresa con el objeto de lograr exportar más, de lo que importamos, aunque la historia demuestra que cuando México ha logrado tener una balanza comercial favorable, ha sido producto de una fuerte devaluación que nuestra

⁵¹ Guillen Romo, Hector, Orígenes de la crisis en México 1940-1982, ERA, México, 1986, Págs. 16 y 17.

⁵² Idem, Pág. 21

moneda ha sufrido, porque cuando tal suceso es absorbido y por tanto la moneda nacional se aprecia, se genera un déficit comercial, puesto que importamos más de lo que exportamos y por consiguiente, surge la necesidad de tener recursos para costear tal gasto que influye medularmente cuando se junta el cumplimiento de obligaciones que tenemos con el exterior para pagar los créditos que nos otorgan y ante la falta de recursos, genera nuevamente este proceso mexicano de depreciación de nuestra moneda y solicitud de prestamos al exterior para recomponer la economía.

Hecho que incuestionablemente es inaceptable, puesto que la infraestructura industrial y económica de una nación no puede estar sustentada (para lograr exportar), en la constante devaluación de la moneda, dado que ello, solo es reflejo de una ineficiente política económica que le impide a la empresa mexicana poder ser competitiva con las del exterior, dado que ante el ingreso incontrolado de toda clase de productos extranjeros a nuestro país, debemos generar una economía sólida y un orden jurídico que le permita funcionar en las mismas condiciones que tienen las de otros países.

Además de la censura Keynesiana, la tendencia de condena liberal-ortodoxa fue creciendo conforme se daban avances concretos en las políticas de intervención gubernamental, es el caso de Walter Lippmann quien promovió un celebre coloquio internacional que lleva su nombre, en el cual se dieron cita los líderes de la ortodoxia liberal europea, en 1938. Por allí estuvieron J. Rueff (Francia); J. B. Condliffe (G.B), Hilperin (Polonia); F.V. Hayek y L. Von Mises (Austria); Ven Zeeland (Bélgica), y otros menos importantes.

Los pronunciamientos en favor del liberalismo ortodoxo y la no intervención fueron numerosos y contundentes, por ejemplo W. Lippmann sentenció: "Sólo el mecanismo de precios funcionando en mercados libres permite obtener una organización de la producción susceptible de conducir a la satisfacción máxima de los deseos del hombre".⁵³

De acuerdo con la versión de Emile James, luego de varios días de trabajo el coloquio dió luz a un programa o agenda de actividades a realizar por parte de los liberales neoclásicos, que contenía los siguientes puntos:

1. El Estado debe sólo definir las instituciones que sirvan de marco a la actividad económica y asegurar su defensa.

⁵³ Lippman, Walter, "Agenda del coloquio", en Emiles James, Historia del pensamiento económico en el siglo XX, Fondo de Cultura Económica, México, 1986, Pág. 249.

2. Evitar que los equilibrios que se establecen en los mercados sean afectados por organizaciones o grupos.
3. El Estado únicamente debe intervenir en los casos en que las elasticidades de la oferta y la demanda se encuentren muy reducidos en casos excepcionales, después se debe volver cuanto antes al mecanismo equilibrador del libre mercado.
4. Evitar el control de precios citando el mercado pueda fijarlos eficientemente.
5. Conviene desconfiar de las modificaciones que se hagan a la estructura del mercado.

Un poco después del coloquio, en 1939, y como parte del liberalismo defensivo de entreguerras apareció una obra colectiva intitulada *Economie dirigée ou économie collectiviste*, en la que participaron F. Von Hayek; L. Von Mises; Halm; Barone; y Mr. Pierson, los cuales expusieron las razones de por qué temían el desarrollo de una economía dirigida.⁵⁴

De todos estos autores, el de mayor influencia y con una obra más sólida ha sido Frederick Von Hayek, dada la científicidad del conocimiento que propone, cuyas concepciones son fundamentales para entender la trayectoria y posiciones del pensamiento neoliberal contemporáneo. Por esta razón conviene detenernos un poco más en este "paladín del liberalismo contemporáneo", al que se puede ubicar como un neoclásico de la escuela austríaca y más precisamente como parte de los austríacos modernos al lado de Ludwig Von Mises y Joseph Schumpeter⁵⁵ de profundas convicciones liberales.

El punto de partida y de llegada en la obra de F. A. Hayek, está representada por una constante preocupación en torno al régimen de libertad económica y social. En este sentido podemos decir que la columna vertebral de todo su pensamiento está constituida por noción anglosajona de libertad, entendida como "la ausencia de coerción"⁵⁶, e inspirada en Adam Smith.

"Retiradamente he escrito la condición de libertad - dice Hayek -, refiriéndome a un estado en el cual cada quien puede usar su saber para sus propósitos, en la clásica frase de Adam Smith, "cada hombre, mientras no viole las

⁵⁴ Ver al respecto la obra anteriormente citada de Emile James.

⁵⁵ Entre los economistas de la escuela austríaca moderna que destacaron conforme iba avanzando el siglo XX, podemos nombrar a Ludwig Von Mises, Frederick Von Hayek y Joseph A. Schumpeter.

⁵⁶ A. Hayek, Frederick, *The Constitutive of liberty*, Chicago University Press, Chicago 1960, Pág. 163.

leyes de justicia debe ser perfectamente libre de perseguir sus propios intereses de acuerdo a su manera".⁵⁷

Para nuestro autor la libertad sólo es posible en un régimen social que reconoce y resguarda los derechos individuales frente al gobierno y frente a los otros, así entonces libertad derechos individuales se hayan fuertemente ligados: "Puesto que la coerción es el control de las acciones de un individuo por parte de otro, esto puede ser prevenido solamente habilitando al individuo para que asegure por sí mismo una esfera privada donde esté protegido contra tal interferencia. La legitimación de las expectativas de una persona y los derechos del individuo son el resultado de reconocer tal esfera privada".⁵⁸

Así mismo considera que el núcleo central de los derechos individuales esta determinado por la propiedad: "El reconocimiento de la propiedad es, claramente, el primer paso en la delimitación de la esfera privada, la cual nos protege contra la coerción [...] y nadie puede ser libre de atacar otras propiedades y decir al mismo tiempo que valora la civilización".⁵⁹

El régimen de propiedad privada y la libre competencia terminan por ser los supuestos fundamentales del progreso y bienestar de la sociedad moderna.

"La competencia que no pone trabas - dice Hayek - tiende a hacer reinar un estado de cosas en donde: *primero*, todo bien será producido mientras alguien sepa hacerlo y venderlo provechosamente a un precio tal que los compradores lo van a preferir a cualquier otro producto disponible; *segundo*, todo bien producido lo es por personas que pueden hacerlo tan barato como no lo podrían producir los que de hecho no lo hacen y, *tercero*, todos los bienes producidos serán vendidos a precios mas bajos, o por lo menos a precios tan bajos que podrán ser vendidos por los que de hecho no los venden".⁶⁰

Dado un régimen de propiedad privada y libre competencia, con una multitud de productos y compradores, los precios tienen la función de guiar y controlar, por autoregulación, las decisiones de los agentes económicos generando información continua e inmediata.

"(El sistema de precios es) como una simple máquina registradora de cambios, o como un sistema de telecomunicaciones que permite que los

⁵⁷A. Hayek, Frederick, Law legislation and liberty, Chicago Univesity Press, Chicago 1983, Págs. 55 y 56.

⁵⁸ F. A. Gayek, Law legislation and liberty, Chicago Press University, 1983, Pág. 139.

⁵⁹ Idem, Pág. 140.

⁶⁰ F. A. Hayek, Op. Cit. Pág. 87.

productores individuales se limiten a observar el movimiento de algunas manecillas [...] y ajustar de esta manera sus actividades a los cambios. Cambios que no serán mas que lo que el movimiento de los precios haya reflejado".⁶¹

Las anteriores concepciones derivaron en cinco postulados de política económica sostenidos por Hayek y sus epígonos contemporáneos:

1.- Es fundamental restituir la soberanía del libre mercado, por ser ésta la vía más eficiente para alcanzar prosperidad y justicia económica con libertad y respeto a los derechos individuales.

2.- Es necesario que el Estado deje de controlar los precios y las cantidades de mercancías producidas, pues los precios son reguladores de la actividad económica en la medida que sus variaciones funcionan como señales que guían multitud de acciones individuales en un contexto de libre competencia.

3.- El acceso a los diversos empleos debe ser individual libre y abierto a todas las personas. Por tanto, los sindicatos no tienen razón de existir por distorsionar los mercados de trabajo.

4.- Cuando la formación de un monopolio es inevitable, es necesario impedir a toda costa, que éste quede en manos del Estado.

5.- Es fundamental la libre circulación de individuos y de mercancías, por ello es necesario evitar el control estatal del comercio exterior.

d).- EL LIBERALISMO TARDIO

El liberalismo tardío lo integran los economistas ortodoxos neoliberales y monetaristas de hoy, que son herederos de sus predecesores clásicos, neoclásicos, y defensivos. Su carácter tardío consiste en que mantienen y aplican postulados liberales del siglo XVIII y XIX en el marco de una economía de fines del siglo XX, muy diferente de la que vivieron Smith y Marshall por lo menos en tres puntos:

1) El supuesto de la libre competencia concurrencial es cuestionable hoy en día, considerando que los grandes oligopolios mantienen fuertes controles sobre amplios

⁶¹ F. A. Hayek, *The use of knowledge in society*, *American economic review*, vol. 35 sept. 1945. Pág. 36, citado por Héctor Guillén Romo "El neoliberalismo de Hayek", *Investigación económica* núm. 201, julio - septiembre de 1992, Pág. 77.

segmentos del mercado y/o mercados completos, además de que la formas tradicionales de la competencia también se han transformado;

2) Las crisis económicas son cada vez mas explosivas y duraderas, además de que manifiestan nuevo mecanismos de propagación; y

3) El postulado del libre comercio es solo una ilusión por efecto de las sofisticadas formas del neoproteccionismo. Para ello trato de explicar cómo esta forma de liberalismo apareció en los escenarios económicos y la forma como se ha propagado.

Actualmente disponemos ya de múltiples testimonios que dan cuenta de un giro en la teoría y la política económica hacia concepciones 'neoliberales por parte de académicos, gobiernos, y organismos internacionales desde principios de la década de los ochenta en todo el mundo. El doctor Luigi Spaventa nos dice al respecto: "Esta 'nueva' teoría y sobre todo su aplicación macroeconómica, han obtenido un rápido y creciente consenso, tanto entre 'the hordes of best and brightest' [...] como al nivel de la divulgación publicitaria y de las declaraciones normativas".⁶²

Estamos de acuerdo, el neoliberalismo económico es el paradigma hegemónico de nuestros días en muchos países del mundo que inevitablemente han tenido que ingresar a este proceso globalizador, propio de este neoliberalismo que caracteriza casi a todas las economías del mundo y que fundamentalmente tiene los siguientes aspectos:

1. Según hemos dicho, el liberalismo ortodoxo es parte de una recia y añeja tradición que durante la revolución keynesiana pasó discretamente a la defensiva sin desaparecer y sin dormir. Sus principales defensores se movieron hacia un repliegue institucional desde donde se mantuvieron, activos y a la espera de que la impredecible espiral de la historia, les brindara escenarios más favorables.

2. La severidad de la fase recesiva del ciclo económico que afecto a la economía mundial durante los años setenta, puso a prueba los postulados y medidas recomendadas por tradición keynesiana (ortodoxa y sincrética), que no funcionaron con la misma eficacia mostrada en los años treinta, lo cual provocó desconcierto y desencanto entre las élites del dinero y de la política que se tradujo en un descrédito para teoría antaño eficiente y consentida.

⁶² Luigi Spaventa, "Un giro de ciento ochenta grados en la teoría económica", *Investigación Económica*, julio - septiembre, 1983, Pág. 50.

3. El endurecimiento de gobiernos y empresarios ante la severidad de las fases perversas del ciclo económico, lo cual los hizo propensos a reconocer en el discurso neoconservador una respuesta y una posible salida a los problemas globales.

En términos de un análisis del pensamiento económico mismo, al margen de otras consideraciones, el giro ortodoxo tiene que ver con el disenso neoliberal respecto a la teoría y práctica del keynesianismo en dos puntos claves:

primero, un acentuado rechazo a la intervención del Estado en la economía, por considerar que descompone el delicado mecanismo de los precios que automáticamente tiende hacia el equilibrio general, asignando de manera más eficiente los escasos recursos con que cuenta la sociedad, provocando mayor libertad y prosperidad; **segundo**, solamente el libre mercado, sin interferencias, es capaz de sacar adelante a la economía mundial de su grave crisis de esta inflación provocada por los excesos intervencionistas, y a los países subdesarrollados de sus tradicionales rezagos.

En relación al intervencionismo económico gubernamental, el premio Nobel de Economía nos dice:

"A pesar de que los Estados Unidos no han adoptado la planificación económica central, el aumento del papel del Estado en la economía ha ido muy lejos durante los últimos cincuenta años. Esta intervención ha significado un costo en términos económicos. Las limitaciones que esta actuación impone a nuestra libertad económica amenazan con liquidar dos siglos de progreso económico. La intervención ha tenido también un costo político: ha limitado considerablemente nuestra libertad humana".⁶³

Los pronunciamientos del Dr. Friedman sobre la soberanía del mercado y la no intervención gubernamental tienen que ver directamente con su concepción de la regulación automática de la economía de libre mercado y su teoría de los precios que de manera sintética exponemos a continuación.

1. El punto de partida es la noción de ciencia económica que construye retornando la idea neoclásica del problema fundamental de la "economía pura"; la asignación óptima de recursos escasos. Textualmente dice al respecto: "La Economía es la ciencia que estudia la forma en que una determinada sociedad resuelve sus problemas económicos. Existe un problema económico cuando se usan medios escasos para satisfacer fines alternativos".⁶⁴

⁶³ Friedman, Milton, Libertad de elegir, Grijalbo, Barcelona, 1980, Pág. 97.

⁶⁴ Idem, Pág. 13.

2. En cuanto a su concepción de ciencia económica, nuestro autor adopta la concepción a favor de una economía positiva ajena a juicios de valor, al respecto escribe: "La economía positiva es, en principio, independiente de cualquier posición ética o cualesquiera juicios normativos [...] se refiere a 'lo que es' no a 'lo que debería de ser' [..] en resumen, la economía positiva es, o puede ser, una ciencia 'objetiva' precisamente en el mismo sentido que cualquiera de las ciencias físicas".⁶⁵

3. Toda economía de mercado enfrenta cinco problemas básicos:

1. Establecer normas

2. Organizar la producción

3. Distribuir el producto

4. Proveer al mantenimiento del aparato productivo y al progreso económico

5. Ajustar, a corto plazo, el consumo a la producción

4. ¿Cuál es el mecanismo que puede resolver más eficientemente estos problemas? Friedman piensa que es el sistema de precios, que se constituye en regulador de toda la economía desplegando tres funciones primordiales que a continuación cito textualmente: "Los precios, por lo tanto ejercen tres tipos de funciones para resolver los cinco problemas mencionados: transmiten eficazmente la información adecuada, crean incentivos para que se guíen por ella quienes usan los recursos y proporcionan incentivo a los dueños de los recursos para orientarse también por esta información".⁶⁶

5. Los mercados tienden automáticamente a una situación de equilibrio cuando se deja actuar libremente y sin interferencias al sistema de precios, nuestro distinguido economista de Chicago dice al respecto:

"En cualquier periodo de tiempo, durante el cual la cantidad de un producto es relativamente fija, debe existir alguna manera de ajustar el consumo a la producción[...]. Cuando la gente puede pujar libremente por los bienes, los

⁶⁵ Friedman, Milton, La metodología de la economía positiva, en Ensayos sobre economía positiva, Grijalvo, Madrid, Gredos, 1970, Pág. 96.

⁶⁶ Friedman, Milton, Teoría de los precios, Alianza Universidad, Madrid, 1980, Pág. 18.

precios se ajustarán por sí mismos de manera tal que la cantidad que la gente desea comprar al precio del mercado será igual a la cantidad disponible, incluso si la cantidad de bienes disponibles es completamente fija".⁶⁷

6. Por último, el Dr. Friedman destaca la importancia y complejidad de un sistema de precios cuando escribe:

"Un sistema de precios resuelve el complicadísimo problema de coordinar las actividades de decenas y cientos de millones de individuos en todo el mundo y ajustarlas rápidamente a unas condiciones constantemente cambiantes. El sistema de precios es un artificio extraordinariamente complejo y sutil para la resolución de este problema solo cuando las cosas marchan mal se advierten sus complejidades".⁶⁸

De acuerdo a todo lo anterior, la economía de libre mercado, se regula eficientemente sola y las intervenciones del Estado en ella descomponen los complejos equilibrios que automáticamente logra el sistema de precios, provocando desórdenes y crisis. La conclusión es entonces: las intervenciones del Estado en la economía de libre mercado son perjudiciales y por ello deben evitarse. Hecho que desde el sexcenio del Lic. Miguel de la Madrid Hurtado se implemento, logrando su máxima realización en el periodo presidencial anterior con el Lic. Carlos Salinas de Gortary y cobrando mayor relevancia en el actual, dado que hasta productos que antes se consideraban como imposible que el Estado dejase de intervenir para establecer su precio, se han dejado actualmente a la oferta y la demanda del mismo mercado, verbigracia, el precio de la leche, tortilla etc.

Consecuente con sus convicciones de no intervención, el premio Nobel de Economía hace suya la teoría del libre comercio cuando afirma: "En todo momento, desde los tiempos de Adam Smith, ha habido una virtual unanimidad entre los economistas, cualquiera que fuese su posición ideológica en otros aspectos, sobre la afirmación de que la libertad de comercio internacional redundaba en beneficio de los países comerciales y del mundo", sobre la teoría de la ventaja comparativa de Ricardo se expresa de la siguiente manera: "Aunque fuésemos más eficientes que los japoneses en la producción de todo, no nos interesaría producirlo todo. Debiéramos concentrarnos en las cosas que hiciésemos mejor, aquellas en que nuestra superioridad no ofreciese dudas. En la jerga económica acuñada hace más de 150 años, se le llama a eso: principio de la ventaja comparativa".⁶⁹

⁶⁷ Idem, Pág. 19.

⁶⁸ Idem. Pág. 19.

⁶⁹ Fridman, Milton, Op. Cit. Pág. 72. Ver 64, Pág. 42.

Una vez analizadas las premisas teóricas del liberalismo de nuestro tiempo, y para efectos de nuestra indagación sobre los nexos existentes entre el neoliberalismo y la globalización económica, es conveniente centrar nuestra atención sobre la presencia de los pensadores neoliberales en organismos económicos internacionales de tendencia globalizadora, lo cual ha empujado políticas en favor de la globalización y la liberalización forzadas en contra de posturas nacionalistas y proteccionistas que son mal vistas por ideólogos y funcionarios de los poderosos organismos globales: Fondo Monetario Internacional y Banco Mundial.

Los recientes trabajos de Christopher Colclough dan una serie de pistas al respecto cuando dice: "Algunos economistas neoliberales obtuvieron puestos de asesoría estratégica o ejecutivos en agencias gubernamentales e internacionales. En consecuencia, los paquetes de reformas a las políticas con los que se condicionaban los nuevos préstamos para el Sur, se vieron cada vez más influidos por sus análisis y prescripciones".⁷⁰ En beneficio de la precisión, conviene señalar nombres e instituciones que caracterizan el surgimiento de la globalización:

Durante los años ochenta encontramos como funcionarios prominentes en el Banco Mundial a Bela Balassa, Anne Krueger, y Deepak Lal.

En el Banco Mundial también Elliot Berg dirigió un equipo que elaboró "el primer pronunciamiento neoliberal importante en el campo de la política económica aplicada".⁷¹

Alan Walters con gran influencia en el gobierno de M. Thatcher, atizó fuertes críticas contra los desarrollistas y aconsejó al Banco Mundial, impulsar la privatización de los sistemas de transporte en los países en desarrollo.

Por su parte David Evans nos informa acerca de como algunos de los funcionarios antes citados, ya desde los años setenta trabajaban en grandes estudios empíricos de donde se derivaron recomendaciones en favor del libre comercio, la globalización y la apertura de las economías nacionales.

⁷⁰ Colclough, Christopher, "Estructuralismo y Neoliberalismo: una Introducción", en Christopher Colclough y James Manor (compiladores), ¿Estados o mercados? El Neoliberalismo y el Debate sobre las Políticas de Desarrollo, Fondo de Cultura Económica, México, 1994, pág. 20.

⁷¹ Idem, Pág. 24.

En orden cronológico tenemos a: Little y Scitovsky (1970); Balassa y asociados (1971); Donges (1976); Krueg (1978); Bhagwati (1978); Balassa y asociados (1982). Dice Evans:

"Esta información de casos particulares se utilizó para apoyar la argumentación teórica en contra de la ISI [industrialización con sustitución de importaciones] y en favor de la industrialización orientada hacia la exportación (IOE) [...] se sostenía que se obtenían beneficios de eficiencia adicionales de la realización de economías de escala por medio de las ventas en el mercado mundial y de los beneficios de eficiencia inducida de la competencia internacional".⁷²

Más recientemente y en la misma frecuencia neoliberal y globalizadora, están los estudio de Syrquín y Chenery (1989) y del Banco Mundial (1987). Los primeros muestrearon más de 100 países en el periodo 1950 -1983 para ver la relación entre orientación comercial, crecimiento: "Sus hallazgos sugieren que los países pequeños orientados hacia el exterior, hacia las manufacturas tenían las mayores tasas de crecimiento del ingreso per capita en el periodo de la muestra, y que la orientación hacia el exterior llevaba a tasas de crecimiento más rápidas tanto a los países grandes como a los pequeños[...]"⁷³

En el caso del Banco Mundial, sus investigadores elaboraron un estudio en el que se muestreo a 41 naciones que se dividieron, según su régimen comercial, en cuatro grupos:

- 1) De fuerte orientación hacia afuera
- 2) Moderada orientación hacia afuera
- 3) Moderada orientación hacia adentro
- 4) Con fuerte orientación hacia adentro

Sobre las conclusiones extraídas del estudio dice Evans "A simple vista, los resultados apoyan fuertemente la idea de que los países más orientados hacia afuera han experimentado una tasa de crecimiento mayor".⁷⁴

⁷² Evans, David, Manos visibles e invisibles en la reforma política comercial, en Christopher Colclough, Op. Cit. Pág. 92.

⁷³ Idem. Pág. 93.

⁷⁴ Idem. Pág. 98.

Asociada al ascenso, neoliberal, surge una intensa polémica entre los liberales modernos a favor de la apertura y globalización de las economías latinoamericanas y los estructuralistas de la CEPAL, defensores de la regulación del sector externo y la industrialización por sustitución de importaciones que tiene que ver con la diferencia de opiniones en torno al orden económico internacional y al papel de la política económica en general, como se muestra de manera abreviada en el siguiente cuadro de orientación resumida.

<u>Concepto</u>	<u>Enfoque neoliberal</u>	<u>Enfoque estructuralista</u>
Regulación del sistema económico	Mercado libre y soberano 14	Estado nacional y democrático
Política de precios	Liberalización y eliminación de subsidios distorsionantes	Administración de precios con racionalización de subsidios
Política de demanda agregada	Contracción del gasto público, de la oferta monetaria, e incremento del costo del dinero.	Regulación y expansión selectiva del gasto público, oferta monetaria, y tasas de interés.
Orden económico internacional	Globalización económica y economía postnacional	Economías nacionales mixtas
Política comercial	Liberalización comercial rápida con supresión de barreras proteccionistas	proteccionismo gradual y racionalizado
Inversión extranjera	Eliminación de trabas y trato igualitario	Captación selectiva y regulada

Con relación al reto que significó para el estructuralismo cepalino el giro neoliberal, Colclough nos informa, en su muy reciente trabajo publicado en inglés en 1991 y en español apenas en 1994, lo siguiente:

"El mayor desafío para el estructuralismo no provino de la izquierda sino de un grupo de economistas que trataron de reafirmar las doctrinas principales

del liberalismo económico en el análisis del desarrollo. Los más influyentes de estos críticos son Balassa, Bauer, Krueger, Lal y Little, quienes han escrito extensa y combativamente sobre estas cuestiones, sobre todo en la prensa académica, desde principios de los años setenta [...]. Estos y otros autores continúan una tradición de la economía que tuvo su origen en Chicago y cuyo expositor más eminente durante la postguerra fue Harry Johnson[...]. En cuanto a las soluciones, este grupo de economistas aconseja principios y políticas de operación del mercado que se asemejan a las de los primeros economistas liberales, desde Smith hasta Marshall".⁷⁵

Efectivamente, los economistas antes citados han desplegado intensa actividad en favor del libre comercio y la globalización en todos los foros a su alcance, es el caso de Bela Balassa quien en 1983 durante el VII Congreso Mundial de Economía celebrado en Madrid, en las conclusiones de su ponencia sobre comercio internacional dijo: "Se deduce que la liberalización comercial es mutuamente beneficiosa para los países industrializados y los países en desarrollo. En particular, la reducción de las barreras comerciales permitiría también el aumento del comercio entre los países en desarrollo, actualmente restringido por la existencia de obstáculos".⁷⁶

Por su parte Juergen B. Donges fustiga al proteccionismo de la siguiente manera:

"La esencia del proteccionismo, como lo muestra la teoría económica y la evidencia empírica confirma, es la distorsión en la asignación de recursos, tanto en los sentidos estático y dinámico como en los niveles nacional y mundial. El proteccionismo selectivo tiene costos particularmente altos desde el momento que desliga el desarrollo económico de las condiciones de mercado y reduce progresivamente la adaptabilidad estructural de la economía a oportunidades y obstáculos impredecibles, ya sean estos internos o extremos".⁷⁷

Para terminar nuestra exposición sobre el liberalismo tardío, es conveniente enumerar sus concepciones sobre la no intervención, la apertura y la globalización.

⁷⁵ Colclough, Christopher, "Estructuralismo y Neoliberalismo", una introducción, en Christopher Maclough y James Manor(compiladores), Op. Cit. Págs. 18 y 19, ver 71, Pág. 42.

⁷⁶ Bela Balassa, Comercio Internacional de bienes manufacturados y cambio estructural en los países industrializados, en industrialización, Comercio y desarrollo, enero - junio de 1984, vol 7, números 1 y 7, Pág. 34.

⁷⁷ B. Juergen, Donges, El ordenamiento del Comercio Internacional en la encrucijada, en industrialización y Comercio Exterior, Pág. 34.

1. Los mercados imperfectos son mejores que los gobiernos imperfectos en la formación y la realización de ventajas comparativas a largo plazo y en las ganancias del comercio.

2. La protección bajo la forma de restricciones cuantitativas siempre inconveniente, de ordinario debieran de evitarse los aranceles.

3. Dado un excesivo proteccionismo asociado a bajos niveles de eficiencia y desarrollo económico en América Latina, la política comercial es una de las áreas centrales de la reforma neoliberal.

4. La expansión de las exportaciones, en el marco del libre comercio y las ventajas comparativas, funcionan mejor en favor del desarrollo económico de los países atrasados, que el proteccionismo y la sustitución de importaciones.

Finalmente, después de observar el desarrollo de los postulados principales que caracterizaron al liberalismo económico, podemos comprender mejor los postulados sobre los que hoy en día, se encuentra inmerso este proceso que se ha denominado globalizador, aunque con el objeto de dejar sentadas concretamente las bases a las que el orden jurídico debe orientar sus disposiciones.

Recapitulando tenemos lo siguiente:

1. Tomando en cuenta la historia del pensamiento económico moderno, podemos decir que el surgimiento y desarrollo de la economía capitalista ha estado asociado con una rica y compleja producción intelectual que tiene en el liberalismo económico su más fiel y preciada representación teórica. En esta relación compleja y dinámica entre capitalismo y liberalismo se ve hoy, una vez más, confirmada por los lazos existentes entre los procesos de globalización y la ideología neoliberal prevaleciente. Esto es así porque los postulados básicos de dicha doctrina avalan y refuerzan la praxis Globalizadora y la inserción de las economías nacionales en el torrente económico mundial.

2. Los postulados y políticas que propugnan los neoliberales, curiosamente son coincidentes con las condiciones que requiere y exigen los agentes globalizadores (empresas globales industriales, comerciales, financieros y de servicios) para el cabal despliegue de la cadena valor en escala planetaria, las cuales son:

a) Desregulación de las actividades económicas.

- b) Libre flujo planetario de inversiones tanto directas como de cartera, conforme a las reglas que se establezcan en el Acuerdo Multilateral de Inversiones (AMI o MAI en inglés).
- c) Supresión de los proteccionismos distorsionantes y estorbosos.
- d) Apoyo y preferencia por la propiedad privada y demostración de la propiedad pública.
- e) Respeto y vigilante resguardo a la soberanía del mercado y sus mecanismos, que son capaces de guiar adecuadamente el funcionamiento de toda economía.
- f) Crítica y rechazo a las limitaciones impuestas por los gobiernos nacionales a la libre operación de los oligopolios globales.
- g) Los capitales externos son benéficos y necesarios para los países receptores y ayudan a un mayor desarrollo.

3. El ideario neoliberal, hegemónico hoy en día aparece como algo inédito y totalmente nuevo, empero, el análisis histórico nos revela que este enfoque no es más que una forma histórica del liberalismo, una continuación del dogma liberal que es inmanente al origen y desarrollo de la economía moderna y los procesos integradores que dan paso al proceso globalizador de las naciones. Con base en el desarrollo que ha tenido hasta nuestro días el liberalismo, podemos encuadrarlo dentro de las siguientes cuatro etapas: I.- Liberalismo clásico; II.- Neoclásico, III.- Defensivo; IV.- Tardío.

4. Adam Smith y David Ricardo son dos pensadores de gran estatura intelectual que establecieron como piedra angular de su pensamiento la fe sincera y profunda en el principio de la libertad natural, que por lo demás, era también patrimonio del liberalismo europeo de su tiempo. Estos dos pensadores, padres del liberalismo económico moderno, supieron ser audaces y revolucionarios en su tiempo al desarrollar los postulados básicos del liberalismo económico:

- a) Cuando se proscriben los controles y restricciones, el sistema de la libertad natural se impone, provocando desarrollo y prosperidad económica.
- b) El individualismo económico desata fuerzas en favor del desarrollo económico que son guiadas por una metafórica mano invisible o fuerzas del mercado.
- c) Los controles económicos son absurdos, tal es el caso de los monopolios y el proteccionismo.

5. Considerando los amplios testimonios que nos brinda la historia del pensamiento económico, podemos constatar que en el último tercio del siglo XIX

ocurrió un severo deterioro de la teoría económica clásica y el ascenso de un nuevo paradigma conocido como teoría económica neoclásica. La revolución neoclásica no fue resultado de un solo esfuerzo sino de un conjunto de obras y autores que, pese a estar separados unos de otros, concibieron concepciones económicas parecidas y complementarias, tal es el caso de W. S. Jevons (Gran Bretaña); Karl Menger (Austria); Leon Walras (Lausana Suiza); Alfred Marshall (Gran Bretaña).

Estos pensadores realizaron una amplia revisión de los postulados básicos de la economía clásica, sobre todo los que tenían carácter y/o implicaciones políticas y sociales indeseables, aunque mantuvieron y reforzaron dos principios clásicos: respeto irrestricto a la propiedad privada y defensa del dogma liberal.

6. Las concepciones neoclásicas mantuvieron una notable influencia en la teoría y la política económica desde fines del siglo XIX hasta el advenimiento de la revolución Keynesiana. Esta corriente impugno y desplazó al paradigma teórico construido por los economistas neoclásicos y se impuso como la teoría preferida por gobiernos y académicos de todo el mundo. En un primer momento del avance Keynesiano, la actitud de los líderes ortodoxos fue de escandalización y condena unánime, luego en un segundo momento su actitud fue de repliegue (francamente defensivo) y de críticas constantes pero sin mucha influencia real sobre los centros decisorios de la política económica, es decir, pasaron a la defensiva pero sin desaparecer, pese a que dentro de ella misma, hoy en día, está inmerso el elemento que habrá de hacerla desaparecer.

7. Desde principios de la década de los ochenta se advirtió un giro en la teoría, en la política económica, hacia posiciones neoliberales por parte de académicos, gobiernos y organismos económicos internacionales. Las causas de la ola neoliberal que azota al mundo son principalmente tres: Primera, el liberalismo ortodoxo neoclásico fue desplazado por la Revolución Keynesiana pero nunca desapareció, sino que se mantuvo replegadamente activo en espera de cambios que lo favorecieran; Segunda, la severidad de la fase recesiva del ciclo económico que afectó a la economía mundial durante los años setenta, puso a prueba los postulados y medidas recomendadas por la tradición Keynesiana que no funcionaron con la misma eficacia mostrada durante la posguerra. Esto provocó desconcierto y desencanto entre los entes del dinero y la política que se tradujo en un descrédito del paradigma Keynesiano, la severidad de las fases perversas del ciclo económico generó grandes descalabros políticos y económicos al capitalismo y causó un endurecimiento de gobiernos y empresarios que los hizo propensos a reconocer en el discurso neoconservador una respuesta conveniente y deseable para sus problemas y amenazas.

8. El neoliberalismo de hoy se encuentra fincado en dos postulados clave: Primero, un acentuado rechazo a la intervención del Estado en la economía por considerar que descompone el delicado mecanismo de los precios que automáticamente tiende hacia el equilibrio general, asignando de manera más eficiente los escasos recursos con que cuenta la sociedad, provocando así una mayor libertad y prosperidad; Segundo, solamente la propiedad privada y el libre mercado, sin interferencias, son capaces de sacar adelante a la economía mundial de su grave crisis de estanflación provocada por los excesos intervencionistas, y a los países subdesarrollados de sus tradicionales rezagos.

9. Asociada al ascenso de la ola neoconservadora universal, surge una intensa polémica entre los estructuralistas de la CEPAL y las huestes neoliberales. Los primeros son partidarios de la industrialización por sustitución de importaciones y una regulación de los gobiernos nacionales sobre precios tasas de interés, inversión extranjera y, por supuesto, del sector externo. Los segundos, por su parte, se pronuncian en favor de la globalización, y la industrialización orientada hacia las exportaciones, la apertura económica y el desmantelamiento del proteccionismo y, las regulaciones en general.

1.2.1- EN EL DERECHO

Dentro del campo jurídico, el hecho mas notable que en forma concreta nos habla del proceso globalizador, esta ubicado dentro de la Comunidad Económica Europea; misma que se convierte en el primer antecedente historico de la globalización, dado que con tales dimensiones, es la primera organización que contiene tanto un parlamento, como un tribunal y una serie de instituciones que formulan directivas, toman acuerdos; aunque tal Comunidad se da un conjunto de normas que al igual que las mencionadas directivas, su observancia para sus miembros es obligatoria y con efectos automáticos dentro de la legislación interna de sus integrantes y por consiguiente, con tales lineamientos el concepto de soberanía lejos de desaparecer como muchos han afirmado, solo ha tomado una nueva dimensión, sustentada en la distribución que de tal institución se ha realizado, en favor de un ordenamiento producto del consenso de la generalidad que lo observa.

Claro esta, que de aceptar el desvanecimiento de la soberanía en el Estado, sería tanto como negar la serie de potestades que los ciudadanos tiene dentro de toda nación, para determinar las reglas que deben darse y obedecer, como las instituciones y organismos necesarios para la convivencia armónica de sus

integrantes, punto que por si mismo, es suficiente para echar por tierra lo inicialmente sostenido.

A).- La Comunidad Económica Europea, nació el 9 de mayo de 1950 cuando el Ministro francés de Asuntos Exteriores Robert Schuman da los primeros pasos en la declaración que lleva su nombre para integrar las industrias del carbón y del acero de Europa Occidental.

El 18 de abril de 1951 se firma en París el tratado por el que se constituye la Comunidad Europea del Carbón y del Acero (CECA). El tratado fue firmado por los representantes de los seis países siguientes: Bélgica, Francia, Italia, Luxemburgo, Países Bajos y República Federal de Alemania.

El 25 de marzo de 1957, lo "seis" firmaron los Tratados de Roma, por los que se funda la Comunidad Económica Europea (CEE) que integra globalmente las economías de los países miembros y la Comunidad Europea de la Energía Atómica (EURATOM), para el fomento del desarrollo pacífico de la energía nuclear.

En 1967, las tres Comunidades existentes (CEE, CECA y EURATOM) se funden en una sola COMUNIDAD EUROPEA. Cuyos fines son los de conseguir una integración política más amplia. Para iniciar esta integración los fundadores acordaron crear una economía o mercado común, único y de gran extensión con objeto de sustituir a las economías individuales de los Estados miembros. Este mercado cuenta con:

- Libertad de Comercio
- Libre circulación de personas
- Políticas Comunes
- Otros sectores de Intervención

Entre tanto, dentro de la libertad de comercio todos los productos circularán libremente, sin pagar derechos arancelarios al cruzar las fronteras entre los Estados miembros. Esto permite crear un mayor mercado interno, artículos más baratos, mayor variedad de productos.

Asimismo, se establecen políticas comunes en varios sectores, especialmente en:

-Política agrícola común o PAC, que ha estabilizado los mercados agrícolas y permitido la modernización de la agricultura europea. Actualmente la PAC debe adaptarse a nuevas realidades, para las cuales está siendo revisada.

-Política social para unificar las condiciones de trabajo, los derechos sociales y hacer frente al aumento del paro.

-Política regional para asegurar un crecimiento armonioso de las regiones y sostener aquellas en dificultad.

-Política de transportes para facilitar el movimiento de personas y los intercambios de mercancías.

-Política de competencia, para garantizar la igualdad de trato entre las empresas comunitarias. Las ayudas de los estados no deben falsear el juego libre de la competencia.

-Política común de pesca "Europa Azul", nacida en enero de 1983, que permite una mejor gestión de los recursos comunitarios.

-Política comercial, suscribiendo numerosos acuerdos con terceros países industrializados o en vías de desarrollo.

Teniendo igualmente intervención en otros sectores, tales como en la Protección al medio ambiente, lucha contra el paro, siderurgia, textiles, astilleros, investigación y el desarrollo de nuevas tecnologías.

En suma, se pueden agrupar en tres sectores los acuerdos por virtud de los cuales surge la Comunidad Europea. Denominándose los primeros, en tratados originarios; los segundos, en modificativos de los anteriores y finalmente, los de adhesión de nuevos miembros.

B).- El Gatt.- Otro elemento de vital importancia dentro del tema que es materia de este trabajo, dada la gran influencia que dentro de esta tendencia globalizadora ha tenido, es el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, GATT, que tuvo su origen en 1947 como un instrumento provisional que cedería su lugar a la Organización Internacional del Comercio, OIC, en el momento que ésta entrara en vigencia. Por distintas razones, no existió la voluntad política para crear la OIC, y por la fuerza de las circunstancias, el GATT se convirtió de hecho en el principal ente encargado de velar por el desarrollo de las normas y principios que regirían el comercio mundial hasta la conclusión de la Ronda Uruguay.⁷⁸

El GATT realizó siete rondas de negociaciones multilaterales con anterioridad a la Ronda Uruguay; dichas rondas se limitaron al comercio de bienes; las primeras cinco rondas se centraron en las barreras arancelarias, y la sexta y séptima fueron ampliadas al tema de las barreras no arancelarias.

La Ronda Uruguay fue una negociación mucho más ambiciosa, que incluyó, por una parte, sectores de bienes hasta ese momento fuera del ámbito del GATT,

⁷⁸ Witker, Jorge, El Gatt y sus Códigos de Conducta, Guma S. A. de C. V., México, 1982, Pág. 7 y ss.

como es el caso de la agricultura y los textiles; por otra parte, incorporó la negociación de temas en ese momento "nuevos", como el comercio de servicios, aspectos de propiedad intelectual relacionados con el comercio, y medidas en materia de inversiones relacionadas con el comercio.

Con la Ronda Uruguay se inicia una ampliación del concepto de "acceso al mercado" y de las negociaciones comerciales correspondientes, abarcando mucho más que el concepto tradicional de las "medidas en frontera" (barreras arancelarias y no arancelarias), y entrando en los ámbitos de las políticas económicas internas de los Estados. Esta ampliación tiende a confirmarse con la aparición de una segunda generación de "nuevos temas" desde la conclusión de la Ronda.

Aunque los lineamientos de la Declaración Ministerial de Punta del Este, que da inicio a la Ronda Uruguay no lo habían previsto, dichas negociaciones tuvieron como uno de sus principales resultados la creación de la "Organización Mundial del Comercio", pivote institucional del sistema de comercio resultante de dicha Ronda.

Como resultado de casi siete años de negociación, de 1986 a 1993, la Ronda Uruguay culminó con la suscripción de un conjunto de compromisos por parte de los países miembros que comprende: el "Acuerdo por el que se establece la OMC"; cuatro Anexos al mismo; una serie de Decisiones y Declaraciones Ministeriales; y un Entendimiento relativo a los compromisos en materia de servicios financieros.

Los cuatro Anexos se refieren a: los Acuerdos Comerciales Multilaterales (sobre comercio de mercancías, comercio de servicios y aspectos de derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio); el Entendimiento relativo a la Solución de Diferencias; el Mecanismo de Examen de Políticas Comerciales; y los Acuerdos Comerciales Plurilaterales.

El acuerdo por el que se establece la OMC define como funciones de ese Organismo: administrar el Órgano de Solución de Diferencias y el Mecanismo de Examen de las Políticas Comerciales, cooperar con el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial, facilitar la aplicación y administración de los compromisos acordados, y servir de foro para las negociaciones comerciales futuras entre sus Miembros.⁷⁹

Ahora bien, una vez expuestos los dos anteriores datos, podemos afirmar que son estos, los antecedentes propios de la globalización dentro del campo jurídico, dado que si bien han existido otros convenios que a nivel internacional han firmado

⁷⁹ Ver la dirección siguiente en internet: [www\gatt\historia\htm](http://www.gatt/historia.htm)

los principales países del mundo, como fueron algunos sobre la navegación de ríos, no tuvieron el alcance y dimensiones que estos dos acuerdos anteriormente enunciados, tuvieron. Entre tanto, es el Tratado de la Comunidad Europea del Carbón y del Acero (CECA) el primer punto donde se inicia el actual proceso globalizador en que actualmente vivimos, merced a que una vez constituida la Comunidad Económica Europea, genero que en diversos lugares del mundo como Norteamérica y la cuenca del pacifico, se dieran tratados comerciales con menores dimensiones que el inicialmente precisado, pero que en su contenido tiene buena parte de los fines que calza el de la Comunidad y que como dije, son producto de tal acontecer orientado a favorecer el comercio y la libre circulación de mercancías para alcanzar un mayor bienestar social para los ciudadanos de sus partes.

1.3.- MEXICO FRENTE A LA GLOBALIZACION:

Los primeros pasos que nuestro país realiza para formar parte de esta tendencia, los podemos encontrar en el mes de noviembre de 1985, cuando se inicia el proceso de negociación para que ingresará al Acuerdo General Sobre Aranceles y Comercio, mediante las instrucciones que el entonces presidente Lic. Miguel de la Madrid Hurtado dio al Secretario de Comercio y Fomento Industrial Lic. Héctor Hernández Cervantes, para que se gestaran todos y cada uno de los trámites que dieran como resultado su adhesión. Ante esto, el referido Secretario envió una carta al director general del GATT, C. Arthur Dunkel, pidiéndole comenzaran las negociaciones, dándole conocimiento de tal acontecer a las partes en la XII reunión que se celebró en Ginebra, Suiza.

Con base en los anteriores sucesos, por determinación del Gabinete de Comercio Exterior se integró un grupo de trabajo intersecretarial para realizar la negociación de ingreso. Este equipo fue dirigido por la Secretaria de Comercio y Fomento Industrial, con la participación de las Secretarías de Relaciones Exteriores, Hacienda, y Crédito Público, Energía, Minas e Industria Paraestatal y Agricultura y Recursos Humanos.

Ahora bien, como producto de tal negociación, nuestro país en el mes de febrero de 1983, reformó el artículo 25 de nuestra Carta Magna, elevando a rango Constitucional la acción gubernamental en materia de planeación, estableciendo el sistema nacional de planeación democrática(PND). Resultando que el día 30 de mayo de 1983 se publicó el PND, cuyo objetivo principal era el de mantener y reformar la independencia de la nación, para la construcción de una sociedad que bajo los principios del Estado de Derecho, garantice la libertades individuales y colectivas en un sistema integral de democracia en condiciones de justicia social.

Una vez dados los primeros pasos rumbo a la firma de convenios internacionales con el objeto de impulsar la integración económica mexicana con el resto del mundo, suscribimos con posterioridad otros acuerdos comerciales como son:

- Tratado de Libre Comercio de América del Norte.
- Tratado de Libre Comercio del Grupo de los Tres (Colombia, México y Venezuela)
- Tratado de Libre Comercio México-Bolivia
- Tratado de Libre Comercio México-Costa Rica
- Tratado de Montevideo estableció México acuerdos comerciales con los países del Mercosur (Brasil, Argentina, Uruguay y Paraguay, Perú y Ecuador
- Acuerdo de Complementación Económica número 17 México-Chile
- Acuerdos Comerciales con los países del Mercosur (Brasil, Argentina, Uruguay y Paraguay), Perú y Ecuador
- Acuerdo de complementación económica del Tratado de Montevideo
- Acuerdo Regional para la Recuperación y Expansión del Comercio
- Acuerdos Comerciales de Aladi.⁸⁰

a).- **TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE:**

El objetivo fundamental del TLCAN es liberalizar de manera gradual y coordinada el comercio de bienes y servicios, así como los movimientos de capital, para formar un área de libre comercio entre Canadá, Estados Unidos y México con los siguientes objetivos:

- Eliminar las barreras al comercio
- Promover las condiciones para una competencia justa
- Incrementar las oportunidades de inversión
- Proteger adecuadamente los derechos de propiedad intelectual
- Establecer procedimientos eficaces para la aplicación de Tratado y solucionar controversias
- Fomentar la cooperación trilateral, regional y multilateral

Con la firma del Tratado se aseguró a los exportadores mexicanos un trato arancelario preferencial prácticamente inmediato para la mayoría de los productos que envían a Canadá y Estados Unidos.

⁸⁰ Para mayores datos, Ver: Witker, Jorge, Comercio Exterior de México, Marco Jurídico y Operativo, Editorial McGraw Hill, México, 1996.

Así, a partir del 1 enero de 1994 quedaron libres de aranceles 79.9% de las exportaciones mexicanas a Estados Unidos. En 1999 se eliminaría un 12.5% adicional y 6.3% más a partir del año 2004. De esta manera, a partir del 2008 la totalidad de las exportaciones de México a ese mercado estarán exentas de arancel.

Por lo que se refiere a las exportaciones mexicanas a Canadá, el proceso de desgravación inmediata es de 78.3% a partir de 1 de enero 1994; 8.5% en 1999; 13.2% en el 2004, y 1.9% en 2008.

Por otro lado, en la negociación del Tratado se buscó asegurar a la empresa mexicana un período suficiente para realice ajustes a su planta industrial. Con tal fin, se limita el acceso masivo de productos extranjeros mediante plazos de desgravación graduales.

Esta desgravación arancelaria se clasifican en los siguientes cuatro grupos principales:

- Grupo A: Bienes desgravados completamente a partir del 1 Enero 1994
- Grupo B: Bienes que desgravarán en cinco etapas anuales, para quedar libres de arancel a apartir de 1998.
- Grupo C: Bienes que se desgravarán en diez etapas anuales y que quedarán libres de arancel el 1 de Enero de 2003
- Grupo C+: Bienes que se desgravarán en 15 etapas anuales, hasta quedar libres de arancel el 1 Enero de 2008.

Sin embargo, es importante hacer notar que los plazos de desgravación total en ningún caso son posteriores al 1 Enero de 2008, fecha límite para la formación del área de libre comercio de América del Norte.⁸¹

b).- TRATADO DE LIBRE COMERCIO DEL GRUPO DE LOS TRES (COLOMBIA, MÉXICO, VENEZUELA):

El Tratado conocido como del Grupo de los Tres entró en vigor el 1 de Enero de 1995 y también incluye un programa de eliminación arancelaria para el universo de mercancías originales de los países firmantes. En el caso especial de Venezuela se acordó excluir temporalmente de dicho esquema el comercio de textiles.

⁸¹ Idem, Pág. 163 y ss.

Para el año 2005, Venezuela y Colombia permitirán el acceso libre de aranceles a 75 y 73 por ciento, respectivamente, de los productos mexicanos a esos mercados. En el año 2010 se añadirá 22 y 26 por ciento. De esta manera sólo 3 y 1 por ciento de las exportaciones a esos mercados quedarán excluidos de trato preferencial.

En materia agrícola, se acordó un programa general de desgravación de 10 años que incluye una lista de excepciones temporales de cada país, que se revisará anualmente. Así durante los primeros diez años se aplicarán una salvaguarda especial, tipo arancel-cuota, entre México y Venezuela para los siguientes productos:

• Pepinos • Pepinillos • Pimientos • Ajos frescos • Aguacates • Naranjas (frescas o secas) • Mangos • Guayabas

Así como sucede con la preparaciones para sopas, cervezas, ron y harina de carne.

La desgravación arancelaria se clasifica principalmente en los siguientes códigos:

Código 10 etapas. Se eliminarán los impuestos progresivamente en diez etapas iguales, la primera de las cuales irá del 1 de Enero de 1995 al 30 Junio de 1996. A partir del 1 de Julio de 1996, residual se reducirá en nueve etapas anuales iguales, para quedar totalmente eliminado a partir del 1 Julio del 2004.

Código P. menor entre 4.4% ad Valorem o la aplicación de la desgravación a 10 etapas, en el año que se aplique la desgravación.

Certificado de Origen para el Grupo de los Tres, es un formato sencillo de libre reproducción, el cual se publicó en el Diario Oficial de la Federación el 30 de Diciembre 1994 y el exportador lo debe llenar y firmar, pero en este caso, se debe validar ante la SECOFI.

c).- TRATADO DE LIBRE COMERCIO MÉXICO-BOLIVIA

El Tratado con Bolivia entró en vigor el 1o. de enero 1995, y prevé la eliminación de aranceles a 97% de los productos industriales mexicanos que se exporten a Bolivia, como tractocamiones, autobuses, camiones, autopartes,

electrodomésticos, equipo de cómputo, televisores, productos fotográficos, acero, petroquímicos y fibras sintéticas.

Así como algunos productos agropecuarios y agroindustriales quedan libres de arancel como: mezclas de legumbres y hortalizas, espárragos, aguacates, fresa, cerveza, tequila, mezcal, leche evaporada, pimientos, cebolla, melón, sandía, nopales, cacahuets, jugos de cítricos, papaya, manzana y durazno, entre otros.

El plazo máximo de desgravación es de 15 años y entre los productos con este término se encuentra el maíz y frijol. Asimismo, quedaron temporalmente excluidos del Tratado la carne de bovino porcino en carnal, los productos avícolas, la leche en polvo y el azúcar.

Los Códigos de desgravación aplicables a la mayoría de las fracciones arancelarias son la siguientes:

- Código A. Significa una eliminación completa del arancel a partir del 1o. Enero de 1995.
- Código C10: Se desgravarán en diez etapas anuales iguales a partir del 1o. de Enero de 1995 y quedan libres de arancel el 1 Enero de 2004.
- Código CX: Se desgravarán en 15 etapas anuales a partir del 1o. Enero de 1995 y quedan libres de arancel el 1 de Enero de 2009.

El Certificado de origen para exporta a Bolivia es un documento sencillo de libre reproducción que se publicó en el Diario Oficial de la Federación el 30 de Diciembre de 1994; si el exportador no es el productor del bien, aquél ha de llenar el certificado de origen con base en una declaración de origen firmada por el productor, por que este certificado deberá ser validado por la SECOFI los primeros cuatro años.

El certificado de origen ampara una o varias importaciones que se realicen en 12 meses y necesario presentarlo en cada importación.

d).- TRATADO DE LIBRE COMERCIO MÉXICO-COSTA RICA

El Tratado en México y Costa Rica, entró en vigor el 1 de Enero de 1995 y liberó de aranceles a 70% de las exportaciones mexicanas. Otros 20% se desgravará en cinco años y el último 10% en 10 años, de manera que el año 2005 la mayor parte del comercio entre los dos países estará libre aranceles.

Asimismo, se establece normas que aseguran el trato nacional a los bienes y servicios de ambos países y se fijan mecanismo para efectiva eliminación de las barreras no arancelarias.

Los códigos de desgravación aplicables conforme a este tratado son, entre otros:

- Código A: Significa la eliminación completa de aranceles desde el 1 Enero de 1995.
- Código C10: Se desgravarán en diez etapas anuales iguales a partir del 1 de Enero de 1995 y quedarán libres de arancel el 1 de Enero de 2004.
- Código CX: Se desgravarán en 15 etapas anuales a partir del 1 enero de 1995, para quedar libres de arancel el 1 Enero de 2009. En las primeras seis etapas se reducirá 4% la tasa base y arancel residual disminuirá en nueve etapas anuales iguales a partir del 1 Enero de 2000.

En los tratados de libre comercio con Colombia, Venezuela, Bolivia y Costa Rica, los principales criterios utilizados para conferir origen a un bien son:

- 1) Que el bien se obtenga o se produzca en su totalidad en el territorio de uno o más de los países miembros, es decir que no contengan materiales o partes de naciones ajenas al tratado, como los minerales extraídos o los productos vegetales y los bienes producidos con éstos.
- 2) Que el bien cumpla la "reglas específicas" de origen establecidas en el Tratado. Se aclara que éstas se basan en los criterios de "salto arancelario" y "valor de contenido regional" similares a las aplicadas en el TLCAN; a excepción única que con los países del Grupo de los Tres, no se utiliza el método de costo neto.

e).- SÍNTESIS DE LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO:

En los Tratados de Libre Comercio con Colombia, Venezuela, Bolivia y Costa Rica, los principales criterios utilizados para conferir origen a un bien son:

- 1) Que el bien se obtenga o se produzca en su totalidad en el territorio de uno de los más de los países miembros; es decir, que no contenga materiales o partes de naciones ajenas al Tratado, como los minerales extraídos o los productos vegetales y los bienes producidos con éstos.

2) Que el bien cumpla con "las reglas específicas" de origen establecidas en el Tratado. Se aclara que éstas se basan en los criterios de "salto arancelario" y "valor de contenido regional", similares a las aplicadas en el TLCAN; a excepción única que con los países del Grupo de los Tres, no se utiliza el método de costo neto.

f).- ACUERDO DE COMPLEMENTACIÓN ECONÓMICA NÚMERO 17 MÉXICO CHILE:

El Tratado de Montevideo (1980), que prevé la integración de América Latina mediante acuerdos bilaterales o multilaterales y en vista de la necesaria complementación económica comercial en el mundo globalizado y la coincidencia de la apertura comercial de ambos países. Chile y México convinieron celebrar un Acuerdo de Complementación Económica, la cual se firmó el 22 de Septiembre de 1991 y entró en vigor el 1o. de Enero de 1992.

El objetivo de dicho Acuerdo es intensificar las relaciones económicas y comerciales mediante la eliminación total de gravámenes y restricciones a las importaciones originarias de las partes.

Así, mediante el Acuerdo se establece un programa de desgravación arancelaria y la eliminación total de restricciones no arancelarias, muy similares en su esquema y objetivo a los tratados de libre comercio que México ha firmado con otros países.

El programa de desgravación fijó como objetivo consolidar un gravamen máximo común del 10% ad valorem al 1o. de Enero de 1992, aplicable a las importaciones de productos originarios de ambos países.

A partir de este arancel base de 10%, se estableció un cronograma de desgravación para mayor parte de los productos, como sigue:

GRAVAMEN MÁXIMO COMÚN (%)

1.- 01-01-1992

10.0%

2.- 01-01-1993

7.5%

3.- 01-01-1994

5.0%

4.- 01-01-1995

2.5%

5.- 01-01-1996

0.0

Los productos del sector automovilístico se incluyeron en el capítulo IV del Acuerdo, señalándose que los productos originarios de los países signatarios quedarán libres de gravámenes y restricciones no arancelarias a partir del 1 de Enero de 1996. Sin embargo, deberán cumplir con un valor de contenido regional y acatar las normas de seguridad y ambientales correspondientes.

Entre tanto, actualmente se encuentra esperando la ratificación en el Senado de nuestro país, un acuerdo de libre comercio entre México y Chile; mismo que habrá de sustituir el punto destacado en este apartado.

g).- ACUERDO DE MÉXICO CON OTROS PAÍSES DE LA ALADI:

También enmarcados en los objetivos del Tratado de Montevideo, México estableció acuerdos comerciales con los países del Mercosur (Brasil, Argentina, Uruguay y Paraguay), Perú y Ecuador. Los beneficios arancelarios varían según el país, como se señala a continuación.

Preferencia Arancelaria Regional:

Se conoce como PAR y consistente en la preferencia generalizada, es decir, dentro del marco del Tratado de Montevideo, cada país signatorio se comprometió a otorgar a sus contrapartes un descuento (preferencia) de cierto porcentaje a su arancel de importación, según el grado de desarrollo industrial particular; ejemplo en el caso de Argentina y México, en donde primero otorga un descuento del 20% de su arancel general; así, si Argentina aplica un arancel del 30% a televisores importados, y si éstos provienen de México, aplica un descuento de 20% sobre el arancel general, es decir, el arancel a pagar sería del 24 por ciento.

Por lo tanto, los países miembros de la ALADI proporcionan una preferencia a todos los productos que importan en el marco de ALADI; sin embargo, existe una "lista de excepciones" que cada país publica de productos que no tienen preferencias esto hace considerar que afecta a una industria y por lo tanto es necesario revisar esta lista del país importador para saber si el producto a exportar se encuentra exceptuado de la preferencia; en caso contrario se aplica la PAR de la manera siguiente:

PREFERENCIA QUE LOS PAÍSES MIEMBROS DE LA ALADI, DAN A LOS PRODUCTOS EXPORTADORES DE MÉXICO DENTRO DE LA PAR:

ARGENTINA Y BRASIL

20%

COLOMBIA Y VENEZUELA

12%

URUGUAY Y PERÚ

12%

ECUADOR

8%

BOLIVIA Y PARAGUAY

8%

h).- ACUERDOS DE ALCANCE PARCIAL:

Son los que se suscriben bilateralmente y pueden ser comerciales, de complementación económica, agropecuarios, de promoción del comercio, entre otros.

i).- ACUERDO DE COMPLEMENTACIÓN ECONÓMICA

Constituye un mecanismo para promover la integración económica, que es la finalidad esencial del Tratado de Montevideo tiene entre otros, los siguientes objetivos:

Intensificar las relaciones económicas y comerciales entre los países signatarios, en el marco del proceso de integración establecido por el Tratado de Montevideo de una liberación total de gravámenes y restricciones a las importaciones originarias.

Elevar al máximo posible y diversificar el comercio recíproco entre los países signatarios.

Coordinar y complementar las actividades económicas, sobre todo en las áreas productivas de bienes y servicios.

Estimular las inversiones encaminadas a un intensivo aprovechamiento de los mercados y de la capacidad competitiva de los países signatarios en las corrientes de intercambio mundial.

Facilitar la creación y funcionamiento de empresas bilaterales y multilaterales de carácter regional.

j).- ACUERDO REGIONAL PARA LA RECUPERACIÓN Y EXPANSIÓN DEL COMERCIO:

Se trata de preferencias negociadas bilateralmente entre los países miembros de la ALADI con la finalidad de compensar las expectativas del comercio derivadas de este acuerdo.

En ambos casos la preferencia se establece sobre la base de una rebaja porcentual respecto al arancel aplicado a países no participantes, el cual se conoce como arancel terceros o general.

Para la clasificación arancelaria de los productos negociados se utiliza dos tipos de nomenclatura: la NALADI y la NALADISA, código que deben aparecer en el certificado de origen que da acceso a las preferencias.

A fin de acogerse a estas preferencias, los productos deben cumplir con alguna de las siguientes reglas de origen, según el caso:

- 1) Haber sido elaborados o producidos totalmente en el país con materiales también elaborados en el país.
- 2) Tratarse de mercancías que resulten de un proceso de transformación de tal forma que les confiere una nueva individualidad y se clasifiquen en una fracción arancelaria distinta (salto arancelario).
- 3) Ser bienes que tengan un grado de integración de 50% .

k).- ACUERDOS COMERCIALES ALADI

En este Sistema de Información se encuentra las preferencias que tiene los productos mexicanos otorgadas por siguientes países miembros de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI):

Argentina, Brasil, Ecuador, Paraguay, Perú y Uruguay; el Acuerdo con Chile no fue incluido ya que en la actualidad el proceso de desgravación ya llegó a su etapa final, es decir, el impuesto de importación en Chile a la generalidad de los productos mexicanos es 0%.

Para el resto de los países (Bolivia, Colombia y Venezuela), no fueron incluidas, ya que a partir de la entrada en vigor de los diferentes Tratados de Libre Comercio que México tiene con esos países, las preferencias arancelarias dentro del marco de la ALADI fueron consolidadas y ampliadas dentro de dichos Tratados.

Ahora bien, debido a la interdependencia cada vez mayor que guardan los países, han proliferado los convenios o tratados internacionales, instrumentos jurídicos que bien pudiéramos asimilar a los contratos en el sentido de que mediante el consentimiento manifestado por los Estados, con ese carácter en el caso de los tratados se da vida a un vehículo jurídico y se crean derechos y obligaciones entre las partes. Es decir, que así como los particulares se sirven de los contratos para estipular derechos y obligaciones entre sí, los sujetos de derecho internacional y particularmente los Estados, celebran tratados sobre las más variadas materias con la intención de crear derechos y obligaciones regidos por el derecho internacional.

Como consecuencia natural de la proliferación de convenios internacionales, el derecho de los tratados es una de las disciplinas que más se ha desarrollado en los últimos años; en el ámbito internacional, ha pasado de ser mero derecho consuetudinario a ser derecho codificado a partir de la celebración de las Convenciones de Viena de 1969 sobre Derecho de los Tratados y la de 1986 sobre Tratados Celebrados entre Organismos Internacionales o entre Organismos Internacionales y Estados.

Respecto a nuestra legislación interna, hace apenas dos años y meses, se publicó la Ley sobre la celebración de tratados.

Por razones prácticas, en lo sucesivo se hará referencia a la Convención de Viena de 1969, también llamada el "tratado de tratados", como la convención; y a la Ley sobre celebración de tratados, como la ley.

Tanto la convención como la ley, al definir el término tratado, establecen que es un acuerdo celebrado por escrito, regido por el derecho internacional, cualquiera que sea su denominación particular. Esto último deja sin sentido las viejas discusiones referentes a si existe diferencia entre tratado, convenio, convención, pacto, etcétera. Desde 1980, cuando cobra vigencia la convención, se entienden como sinónimos todos estos términos u otros que pudieran utilizarse y se atiende más al contenido para calificar a un tratado como tal.

Por considerarlo más sistemático, aludiremos primero a la regulación constitucional de los tratados en México, ya que nuestra ley fundamental es, todavía, la norma suprema a que deben ajustarse todas las demás normas, incluyendo la Convención de Viena o tratado de tratados.

D).- REGULACIÓN LEGAL DE LOS TRATADOS:

La Constitución mexicana vigente hace referencia a los tratados o convenciones internacionales en los artículos 15, 18, 76, fracción I; 89, fracción X; 117 y 133.

El artículo 15 restringe las facultades del poder ejecutivo y del senado para celebrar tratados, facultades previstas en los artículos 89, fracción X, y 76, fracción 1. En su última parte desautoriza en forma generalizada la celebración de tratados que alteren las garantías o derechos del hombre. Esta restricción está encaminada a la protección de la totalidad de los derechos civiles o individuales, así como de los derechos políticos o del ciudadano.

El artículo 18, en su último párrafo, prevé la celebración de tratados para efecto de llevar a cabo el llamado intercambio internacional de reos de nacionalidad mexicana o extranjeros.

Hasta 1993, México había celebrado convenios para ejecución de sentencias penales con Argentina, Belice, Bolivia, Canadá, España, Estados Unidos de América y Panamá.

Por su parte, el artículo 117 establece una prohibición a las entidades federativas para celebrar "alianza, tratado, o coalición con otro estado o con potencias extranjeras".

Esta prohibición resulta congruente con la naturaleza jurídica del Estado federal mexicano, ya que los estados miembros carecen de personalidad jurídica para actuar como sujetos de derecho internacional.

En relación con el orden de jerarquía que guardan las normas dentro del sistema jurídico constitucional el artículo 133 señala: "Esta Constitución, las leyes del Congreso de la Unión que emanen de ella y los tratados que estén de acuerdo con la misma, celebrados y que se celebren por el Presidente de la República, con aprobación del Senado, serán la Ley Suprema de toda la Unión. Los jueces de cada Estado se arreglarán a dicha Constitución, leyes y tratados a pesar de las disposiciones en contrario que pueda haber en las Constituciones o leyes de los Estados".

El último párrafo del artículo 133 constitucional nos lleva a plantear la siguiente interrogante: ¿deben aplicarse los tratados internacionales indefectiblemente sobre las leyes locales?

Si en la práctica, al juez se le presenta la disyuntiva de tener que elegir entre una disposición estatal y una convención internacional que regulan una misma situación jurídica en forma contradictoria, lo primero que deberá resolver es si de acuerdo con el artículo 133, está facultado para no aplicar el tratado.

De acuerdo con algunos autores, el juez debe aplicar el tratado internacional aún cuando éste se encuentre en conflicto con las disposiciones locales.

En opinión del ministro Tena Ramírez: El juez común no puede definir, en un juicio ordinario, cual de las dos leyes provenientes de distintas jurisdicciones es la competente, para el efecto de no aplicar la ley de jurisdicción incompetente [...] debe reducirse a respetar la presunción de constitucional del derecho federal, que sólo puede ser destruida por un fallo de la justicia de la Unión.

El maestro Antonio Martínez Báez sostiene el criterio contrario. Para él: La obligación de los jueces locales, de no aplicar, en caso de oposición contradictoria, el derecho local sino la norma federal sólo existe de acuerdo con el mismo artículo 133, cuando la norma de grado más alto se ajusta a la Constitución del país, ya que así lo exige el mismo precepto, al hablar de leyes que emanen de ella y de tratados que estén de acuerdo con la misma.

Al respecto, hemos sostenido el criterio de que el juez local debe aplicar la norma que considere que esté de acuerdo con la Constitución. Si aplica la ley

constitucional, a pesar de que se lleve el asunto al juicio de amparo, el fallo dictado por el juez del fuero común quedará firme, es decir, que por respeto al orden constitucional e inclusive por economía procesal, debe aplicarse la disposición que este de acuerdo con la carta magna.

Si relacionamos el artículo 133 constitucional, arriba transcrito, con el 124, también de la Constitución que establece un sistema de delegación expresa de facultades a los funcionarios federales y reserva para las entidades federativas las facultades que no sean expresamente concedidas a la federación, se presenta el problema de si un tratado internacional que contenga disposiciones sobre materias de competencia local esta o no apegado a la Constitución y cuya respuesta tratamos en el siguiente punto.

1.- DERECHO CONVENCIONAL:

Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados

Como se señaló en el apartado anterior, la Convención sobre Derecho de los Tratados data de 1969, año en que la Conferencia de Viena, del 23 de mayo, adoptó el proyecto preparado por la Comisión de Derecho Internacional de la Asamblea General de las Naciones sobre la materia de tratados.

La convención entro en vigencia hasta el 27 de enero de 1980, al reunirse los requisitos de entrada exigidos por el artículo 84 de la propia convención.

En México, también cobró vigencia en la misma fecha, pues según informa la Secretaría de Relaciones Exteriores, nuestro país depósito el instrumento de ratificación el 25 de septiembre de 1974.

La convención consta de 85 artículos distribuidos en ocho partes que a su vez se dividen en secciones de la siguiente manera:

Parte I. Introducción.

Parte II. Celebración y entrada en vigor de los tratados.

Sección 1. Celebración de los tratados.

Sección 2. Reservas.

Sección 3. Entrada en vigor y aplicación provisional de los tratados.

Parte III. Observancia, aplicación, e interpretación de los tratados.

Sección 1. Observancia de los tratados.

Sección 2. Aplicación de los tratados.

Sección 3. Interpretación de los tratados.

Sección 4. Los tratados y los terceros Estados.

Parte IV. Enmienda y modificación de los tratados.

Parte V. Nulidad, terminación y suspensión de la aplicación de los tratados.

Sección 1. Disposiciones generales.

Sección 2. Nulidad de los tratados.

Sección 3. Terminación de los tratados y suspensión de su aplicación.

Sección 4. Procedimiento.

Sección 5. Consecuencias, notificaciones, correcciones, y registro.

Parte VI. Disposiciones diversas.

Parte VII. Depositarios, notificaciones correcciones, y registro.

Parte VIII. Disposiciones finales.

Como se observa, la convención abarca detalladamente los diversos aspectos y momentos de la celebración, interpretación, aplicación y terminación de los tratados. De ahí que se le haya llamado el tratado de tratados; es como si existiese un manual de manuales.

Por motivos de espacio, y porque del concepto de tratado se desprenden los aspectos fundamentales de los tratados internacionales, únicamente nos referiremos a la definición de tratados que establece la convención, para efectos de su comprensión y dimensionarlo debidamente dentro del presente trabajo.

Según el artículo 2, párrafo 1, inciso a) de la convención: "Se entiende por "tratado" un acuerdo internacional celebrado por escrito entre Estados y regido por el derecho internacional, ya conste en un instrumento único o en dos o más instrumentos conexos y cualquiera que sea su denominación."

De las líneas transcritas se deduce que la convención se aplica únicamente a tratados celebrados entre Estados, por escrito y que sean regidos por el derecho internacional. Asimismo se reconoce la posibilidad de que el acuerdo conste de más de un instrumento y de que se le denomine como las partes prefieran.

En opinión de Loretta Ortiz Ahlf: Sabiamente, la Comisión de Derecho Internacional decidió circunscribir la Convención a los acuerdos celebrados entre Estados, excluyendo los concluidos entre Estados y Organizaciones Internacionales. La razón de ello según la propia Comisión, es que se hubiera complicado y retrasado excesivamente la preparación del proyecto. Por lo anterior, se decidió que

los tratados celebrados entre Organizaciones Internacionales, o entre Organizaciones Internacionales y Estados, serían objeto de otra Convención, la cual fue adoptada el 21 de marzo de 1986.

En el apartado anterior de este trabajo, referente a aspectos constitucionales, veamos como se pueden celebrar tratados sobre materia de competencia local y, por otro, respetar la distribución de competencias que establece el artículo 124 constitucional. Asimismo exploremos la posible solución que ofrece el derecho convencional.

Pues bien, efectivamente, el sistema jurídico internacional, a través de las convenciones o tratados en los que participan Estados federales, ha incluido la llamada cláusula federal, disposición que, al menos en el plano internacional, ofrece una respuesta al problema en cuestión.

De hecho, la cláusula federal se repite en diversos tratados de los que México es parte. Su texto expresa:

Los Estados partes que tenga dos o más unidades territoriales en las que rijan distintos sistemas jurídicos relacionados con cuestiones tratadas en la presente Convención (como de hecho es el caso de México en donde tenemos 32 unidades territoriales con 32 legislaciones diferentes en materias de competencia local), podrán declarar, en el momento de la firma, ratificación o adhesión, que la Convención se aplicará a todas sus unidades territoriales, o solamente a una o más de ellas.

Desafortunadamente, por lo general, México, a diferencia de otros Estados federales, como Estados Unidos de América y Canadá, no hace uso de esta cláusula, por lo que de acuerdo con el artículo 29 de la convención, los tratados que celebramos, aún cuando versen sobre materias de competencia local, son obligatorios para efectos internacionales en la totalidad del territorio mexicano.

Por lo anterior, al no hacer valer la cláusula federal, corremos el riesgo de incurrir en responsabilidad internacional en el caso de que motu proprio o a instancia de parte, una autoridad mexicana dejara de aplicar un tratado por considerarlo anticonstitucional.

2.- LEY SOBRE CELEBRACIÓN DE TRATADOS:

Dentro de este tema en comento, nuestro máximo tribunal ha sostenido el nivel jerárquico que tienen tanto los tratados, como las leyes federales, conforme a la siguiente tesis:

Octava Epoca

Instancia: Pleno

Fuente: Gaceta del Semanario Judicial de la Federación

Tomo: 60, Diciembre de 1992

Tesis: P. C/92

Página: 27

LEYES FEDERALES Y TRATADOS INTERNACIONALES. TIENEN LA MISMA JERARQUÍA NORMATIVA. De conformidad con el artículo 133 de la Constitución, tanto las leyes que emanen de ella, como los tratados internacionales, celebrados por el ejecutivo Federal, aprobados por el Senado de la República y que estén de acuerdo con la misma, ocupan, ambos, el rango inmediatamente inferior a la Constitución en la jerarquía de las normas en el orden jurídico mexicano. Ahora bien, teniendo la misma jerarquía, el tratado internacional no puede ser criterio para determinar la constitucionalidad de una ley ni viceversa. Por ello, la Ley de las Cámaras de Comercio y de las de Industria no puede ser considerada inconstitucional por contrariar lo dispuesto en un tratado internacional.

Amparo en revisión 2069/91. Manuel García Martínez. 30 de junio de 1992. Mayoría de quince votos. Ponente: Victoria Adato Green. Secretario: Sergio Pallares y Lara.

El Tribunal Pleno en su sesión privada celebrada el martes diecisiete de noviembre en curso, por unanimidad de dieciocho votos de los señores ministros Presidente Ulises Schmill Ordóñez, Carlos de Silva Nava, José Trinidad Lanz Cárdenas, Miguel Montes García, Noé Castañón León, Felipe López Contreras, Luis Fernández Doblado, Victoria Adato Green, Samuel Alba Leyva, Ignacio Moisés Cal y Mayor Gutiérrez, Clementina Gil de Lester, Atanasio González Martínez, José Manuel Villagordoa Lozano, Fausta Moreno Flores, Carlos García Vázquez, Mariano Azuela Güitrón, Juan Díaz Romero y Sergio Hugo Chapital Gutiérrez: aprobó, con el número C/92, la tesis que antecede; y determinó que la votación es idónea para integrar tesis de jurisprudencia. Ausentes: Ignacio Magaña Cárdenas y José Antonio Llanos Duarte. México, Distrito Federal, a dieciocho de noviembre de mil novecientos noventa y dos.

CAPITULO II

HISTORIA DE LA POLITICA EMPRESARIAL MEXICANA:

El objetivo de este capítulo es realizar un estudio crítico de la evolución que ha tenido en el presente siglo el sector empresarial mexicano, sobre todo desde 1910 y con algunos datos que la caracterizaron antes de la fecha señalada. En ese sentido nos ocuparemos de las primeras agrupaciones en la elaboración de bienes de capital, realizando una comparación de las estrategias de industrialización que nuestra nación tuvo en este periodo, con las implementadas por uno de los países más industrializados, como Japón, con el fin de establecer mediante un análisis comparativo, los sucesos que han permitido u obstaculizado el desarrollo del sector empresarial. También analizaremos el modelo de sustitución de importaciones y de apertura económica experimentados medularmente en las últimas décadas, con el propósito de justificar si los objetivos que propiciaron dicho proceder en el sector empresarial, fueron logrados; describiendo cuales han sido los principales programas de apoyo al sector empresarial analizado y las estrategias que narren el diagnóstico actual de nuestras empresas y poder justificar las causas por las cuales propongo la fusión de empresas, como un mecanismo jurídico idóneo para que los sectores fabriles nacionales accedan con relativo éxito al mundo global que vivimos.

El presente trabajo se encuentra principalmente dirigido a la micro, pequeña y mediana empresa nacional (PYMES)¹, sin embargo, si los conocimientos y datos aportados pudiesen ser útiles para la menos afectada grande industria, me llenaría de satisfacción y goce personal.

En efecto, el enfoque de este epígrafe hacia los sectores precisados con antelación, se debe en gran medida a que en nuestro país, más de la cuarta parte del total del sector fabril que componen nuestro territorio, conforme al criterio de clasificación establecido por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, son micro, pequeñas o medianas empresas, según lo publicó la revista expansión.² Además, podemos decir que la gran mayoría de empleos que se crean en nuestra nación, se encuentra dentro de los sectores fabriles indicados en líneas que anteceden e igualmente son estos, los que generan el mayor número de ocupaciones para la población, conforme a los datos publicados por SECOFI, es hacedor del 78% del empleo formal y conforma el 98% de los establecimientos del país. De tal suerte, que no solo numéricamente son un sector abundante, sino que son un elemento indispensable en la conformación de procesos productivos regionales que originan la realización de este trabajo, orientado a propiciar dichos mecanismos en aras del fortalecimiento de tales compañías que permita un óptimo aprovechamiento

¹ Cuando usemos estas abreviaturas PYMES, nos habremos de referir a la Micro, Pequeña y Mediana empresa.

² Revista Expansión, Las 500 Empresas más importantes de México, México, D. F. Agosto de 1994.

de los recursos regionales para propiciar que la derrama económica se eleve, mejorando las condiciones de vida de sus habitantes y que como dejamos precisado en el capítulo anterior, bajo la visión de Adam Smith y David Ricardo, aprovechemos las ventajas que podríamos propiciar con el establecimiento de este tipo de organización sectorial empresarial que es propio de este proceso globalizador en que estamos inevitablemente inmersos.

Dentro del cual, el gobierno federal ha reconocido su importancia estableciendo programas específicos para su fortalecimiento, aunque en mi concepto, tales mecanismos han sido insuficientes y requieren de una revisión para replantearlos atendiendo a las necesidades y problemas reales que las PYMES están enfrentado dentro del nuevo entorno mundial.

Provocando que los acuerdos comerciales que nuestro país ha firmado y habrá de suscribir, en lugar de perder empleos y cerrar las empresas, se generen más y propiciemos su proliferación.

De ahí pues, que su importancia es reconocida por todos los sectores, dado el potencial que en este tipo de industria existe para lograr un pleno desarrollo, hacen necesario la creación de diversas medidas que les permita su evolución con datos positivos. Por esta razón Spencer Hull indica:

"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 como 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".³

Mientras tanto, para poder entender mejor la situación actual que nuestro campo de estudio tienen en nuestro días, es conveniente recordar la apreciación de la escuela histórica, en aras de entender su pasado para proponer las alternativas que podrían mejorarlas y evitar se incurra en los mismos errores que obstaculizó su pleno desarrollo.

Como dejé precisado al inicio de este sector, me ocupare por tratar la política industrial y la formación de las primeras empresas, desde el lapso que surge a partir

³ Spencer Hull, Galen, Guía para la pequeña empresa, editorial Tesis, México, 1980, Pág. 37 y 38.

de que concluye la revolución de 1910 hasta que se concreta plenamente la apertura comercial de nuestro país. Podemos concentrar en cuatro aspectos las etapas estratégicas desarrolladas para las PYMES, como son: El proceso después de la independencia de México; el porfiriato; la industrialización (fundamentada en la sustitución de importaciones con una carga tributaria y trámites excesivos al ingreso de bienes de manufactura exterior) y la apertura comercial, apoyada en la celebración de acuerdos de libre comercio y eliminación de trámites y barreras arancelarias para la importación y exportación de productos.

Son los años que sigue a la declaratoria de independencia, el primer punto de referencia para encontrar los puntos más trascendentes en la evolución empresarial nacional. Fundamentado básicamente, en una incipiente ruptura de los yugos terratenientes heredados de la colonia, junto con un reparto de tierras entre generales y oficiales que habían destacado en la independencia; misma que contribuyó en forma importante al crecimiento del comercio exterior de México y a incorporarse a la economía mundial. "El nivel de desarrollo de la industria mexicana en el segundo tercio del siglo XIX continuaba siendo sumamente bajo. Su principal rama era la minería y en primer lugar la explotación de metales preciosos".⁴

No obstante lo anterior, la rama de la industria de la transformación era el algodón. En 1846 existían en México 59 fábricas de hilados y tejidos, así como un sin número de manufacturas y pequeños talleres de tipo artesanal. En 1856, sólo en la ciudad de México había 46 industrias de hilados y tejidos. A pesar de los avances logrados la industria mexicana se encontraba técnicamente bastante rezagada en comparación con países desarrollados de Europa y Norteamérica.⁵

El segundo aspecto por destacar, es el periodo del porfiriato, que apoya el desarrollo industrial al igual que el anterior, en la minería. Apareciendo fábricas de fundición de plata, cobre y plomo, en cambio, la industria de la transformación se encontraba centrada en sectores textiles.

Dentro de este punto, conforme a los datos que calzan la última cita textual, se afirma: "podemos sostener que estuvo determinado no solamente por el atraso del país, sino también por la penetración de capital extranjero en todas la economía nacional".

Así tenemos que para 1910, en México había 150 fábricas textiles y adquiriendo relevancia la construcción de vías férreas que para 1911, se tenían 24

⁴ Rodríguez Valencia, Joaquín, Pequeñas y medianas empresas, cuarta edición, editorial Ecafsa, México, 1997, Pág. 23.

⁵ Idem, Pág. 23.

kilómetros. Mientras que la integración de empresas se siguió dando sobre bienes intermedios de la industria metalúrgica, tales como: válvulas para el suministro de agua potable y recolección de aguas negras; cierto género de bombas para fines urbanos, domésticos, de riego y desagüe; y calderas de vapor.⁶

La demanda de este tipo de productos era generada, sobre todo, por el gobierno, quien se había convertido en el principal promotor del proceso de urbanización y desarrollo del sector agropecuario. El papel que empezó a jugar el Estado Mexicano tuvo sus bases en las propias condiciones que imponía el compromiso político adquirido al término de la revolución mexicana; ejemplo de ello es que desde el gobierno del presidente Calles, se impulsaron programas de construcción de carreteras y obras de riego, mediante la Comisión Nacional de Caminos, inaugurada el 30 de marzo de 1935, y la Comisión de irrigación, creada el 3 de Diciembre del mismo año.⁷

De esta forma, con base en los recursos naturales, humanos y productivos que se tenían, junto con las soluciones políticas reclamadas por los problemas de la revolución, determinaron el curso que seguiría el desarrollo de la industria nacional, sustentado a lo largo de los años de 1920-1940, en el sector agrícola y sus recursos naturales, sin buscar la integración de un sector industrial.

En esa época los insumos, la mano de obra calificada, las materias primas como el hierro, acero forjado no eran muy abundantes y excesivamente caros, puesto que nada más había una fábrica Siderúrgica surgida de la industria prerevolucionaria que extraía y forjaba rústicamente el hierro para sus necesidades de la producción agrícola, puesto que en esos tiempos, nuestra economía respondía más a la demanda de un sector del campo; además el sector industrial no estaba suficientemente desarrollado como para producir fundiciones y forjados que eran necesarios para una industria incipiente cada vez más compleja, conformada principalmente por los textiles, los productos alimenticios, cerveceros, tabacaleros, fábricas de cemento, y de pequeñas plantas de materiales para la construcción.⁸

En las primeras décadas posteriores a la revolución mexicana, más que sentar las bases para establecer la estructura de que permitieran la consolidación de la industria nacional, se dieron pasos importantes para la conformación de las fuerzas

⁶En 1936, surge la primera empresa fabricante de calderas, respaldada tecnológicamente por la firma de nacionalidad inglesa que estableció su oficina de ventas en la ciudad de México, 41 años atrás.

⁷Solis, Leopoldo, La economía mexicana, Análisis por sectores y distribución, El trimestre económico, Fondo de Cultura Económica, México, 1986, Pág. 45.

⁸Para mayores datos ver NAFINSA, 3er. informe sobre industrias de bienes de capital en América latina y el Caribe, efectuada del 7 al 19 de julio de 1986, CEPAL, Santiago, Chile.

políticas y el surgimiento del Partido-Estado, dándose una profunda reforma agraria sustentada en el ejido, en cambio, el proceso de generación de recursos se apoyaba sobre la acción del Estado para lograr la generación del mercado interno, con ayuda de la población rural, sobre todo enfocado al proceso de urbanización y de formación de ahorro interno para la inversión.

A la par de todo lo anteriormente relatado, el sector industrial del que era participe nuestro país, se enfocaba básicamente a la generación de materia primas, más que a su transformación, derivado de la gran abundancia que hemos tenido y que a largo plazo, provocó que nos preocupásemos menos por trasformarla y generar bienes, sino más bien por venderla a otros países que no la tenían y enfocaban más su desarrollo sobre la base de una industria que pudiese modificarla en artículos y productos, además, en esos tiempos, no se contaba con una industria productiva industrialmente desarrollada y por ello, sólo nos dedicamos inicialmente a la producción de bienes primarios y de consumo para la exportación, con el objeto de propiciar el ingreso de recursos para importar la maquinaria y el equipo que requería el campo y la incipiente industria, sustentada en una tecnología sumamente básica y rudimentaria.

"Entre 1925 y 1929 la relación de intercambio fue muy favorable para México, lo que apoyo el incremento en el cuántum de las exportaciones en su efecto favorable sobre la formación de capital. Esto es, los elevados niveles de divisas disponibles permitieron aumentar las importaciones, de tal manera que cantidades cuantiosas de bienes de capital fueron adquiridas en el exterior e invertidas en el país"⁹.

Igualmente en cuanto a datos proporcionados por Hughes nos indican: "Las estimaciones de la Comisión Económica para América Latina indican que cerca del 27% de las importaciones de México en 1925-1929 fueron bienes de Capital"¹⁰, esta cifra de importaciones no se logró incrementar sino hasta después de la posguerra.

En estos términos, difícilmente se podría pensar en la consolidación de una industria generadora de bienes de capital, debido principalmente, a la falta de desarrollo en que se encontraba el sector fabril nacional, como a su fase extensiva en que se encontraban los empresarios mexicanos y la inestabilidad política interna producto de la revolución que a penas unos años atrás había fenecido y que obviamente influyó sobre las bases productivas y la política de desarrollo sobre la que se proyectaban dichos sectores, aunque para 1929, los productos de consumo

⁹Solis, Leopoldo, Op. cit. Pág. 192 y 291.

¹⁰ Huges, Helen, El ajuste a la cambiante estructura internacional de la producción, Cuadernos(FMI)finanzas y desarrollo, U. S. A., Vol. 17, no. 2, junio de 1980, Pág. 21 a 24.

como: textiles; calzado; tabaco y bebidas, representaban un poco más de 4/5 partes de la producción del sector manufacturero, en tanto que los bienes intermedios, productos químicos; siderúrgica básica, participaban con el 15% y la industria de bienes de capital avanzaba en la elaboración de bienes intermedios para la industria metalmeccánica, como eran los productos siderúrgicos, los cuales predominaban con el 95%.¹¹

2.1.- SURGIMIENTO DEL PROCESO INDUSTRIALIZADOR:

Esté es el tercer aspecto en que se apoya el desarrollo industrial nacional que relatamos en el inicio de este punto, dado que entre los años de 1940 y 1950, la política de desarrollo estaba enfocada hacia el interior, pero provocadora del despegue de las ramas de manufactura ligera, apoyadas en la expansión del mercado interno en perjuicio del sector del campo exportador.

La vía que tomo este tipo de industrialización fue la de sustitución de importaciones de bienes ligeros, bajo la premisa de que deberíamos alcanzar etapas superiores de industrialización, esto es, sustituir bienes cada vez más intensivos en capital apoyándose en la importación de maquinaria y equipo del exterior gracias a la disponibilidad de divisas provenientes del campo, principalmente del sector exportador y abastecedor de éstas.

El gobierno apoyo fuertemente esta etapa de industrialización, sobre todo con la inversión de montos importantes en infraestructura durante el periodo de 1940-1950. Circunstancia que generó la acumulación de riqueza por el efecto multiplicador que tuvo el gasto gubernamental expresado en la generación de enlaces intersectoriales creados por la construcción de caminos, puentes, edificios, presas etc.

Durante esta época, la inversión del gobierno estuvo principalmente destinada a los sectores enunciados al término del párrafo anterior, esto es, de construcción como de comunicación, sin embargo, un defecto importante dentro de esta tendencia consistió en que la maquinaria y equipo que se utilizaba, era esencialmente de importación.

Este periodo se caracterizó por el surgimiento de pequeños talleres, empresas dedicadas a la producción de bienes de capital y de otras dedicadas a tareas de mantenimiento y reconstrucción de cierto tipo de maquinaria y equipo, así como a la elaboración de partes, refacciones y productos pequeños sin mucha complejidad.

¹¹ Villareal, Rene, Industrialización deuda y desequilibrio externo en México, Un enfoque estructuralista 1929-1988, Fondo de Cultura Económica, México, 1988, Pág. 34.

Podemos decir que la producción de bienes se concentra básicamente en los siguientes artículos:

1. Equipo de minería.
2. Básculas.
3. Paileria relacionada con estructuras, principalmente.
4. Tanques(recipientes a presión).
5. Centrifugas, recipientes y otros equipos especiales para tratamiento de telas.
6. Refacciones para molinos.
7. Reconstrucción y reparación de maquinaria para el vidrio.
8. Forja, sólo cubría necesidades cautivas de algunos usuarios.
9. Fundición.
10. Mantenimiento de reductores de velocidad, pues estos se importan.
11. Fabricación de equipo azucarero.
12. Fabricación de equipo para celulosa, papel y cartón, este establecimiento surgió cuando se creó Celulosa de Chihuahua en 1945 y era una de las pocas de capital nacional.
13. Ventiladores industriales sencillos y pequeños.
14. Herramientas.
15. Buques hasta de 50 m de eslora, establecimiento que forma parte de astilleros de Veracruz.
16. Artefactos.
17. Tubos, establecimiento que surgió con la planta de Tubobuceno S. A. en 1947, en Monterrey también de capital nacional.
18. Equipo de telecomunicaciones, que se impulso a partir de la formación de la Comisión Federal de Radio.¹²

Pese a que eran pequeños centros de trabajo, se necesitaban grandes sumas de dinero, dado que la mano de obra calificada era escasa y muchos de los insumos eran de importación, propiciando un encarecimiento de dichos productos, aunque muchas de las veces, estas empresas eran de capital extranjero u asociadas con los nacionales.

Estas empresas nacieron a la sombra de aquellas actividades productivas, que eran relativamente más desarrolladas y que tenían relación con el proceso de urbanización y a los cuales se les brindaban apoyos para impulsar con más rapidez su desarrollo; tal como fue el caso de los textiles, la industria alimentaria, la

¹² Fuente: Datos proporcionados por NAFINSA, Estudio de la capacidad instalada, potencial tecnológico y ventas comparativas de la industria de bienes de capital, 1987.

celulosa, el papel, el cartón, las telecomunicaciones, la minería, la industria eléctrica y la agricultura.

Ahora bien, contrariamente a la política adoptada por otras naciones como el Japón, la maquinaria y equipo que adquiríamos de las empresas de nuestro vecino país del norte, no se efectuó con el propósito de adecuar dicha tecnología a las necesidades de nuestro país y superarla, sino que nos convertimos en dependientes de la misma, contrariamente a como sucedió en las industrias de la electrónica y de maquinaria eléctrica, en las cuales la mayor parte de la tecnología que se importaba, fue modificada y mejorada por la nación del lejano oriente, superándola y adaptándola a sus exigencias, pero sobre todo, dejando de depender de quienes se la suministraron; así se inclina Víctor López Villafañe, cuando señala:

"Otros casos se dieron en industrias como la electrónica y de maquinaria eléctrica, en las cuales 70% de la tecnología importada fue modificada y mejorada. El uso del transistor por la compañía Sony fue uno de estos ejemplos. Esta compañía de Estados Unidos, donde se usaba para propósitos militares. Después de 1956, Sony empezó a producir radios de transistores, y en 1960 los vendía en el mercado Estadounidense. El transistor sustituyó al bulbo, pero requería un mayor proceso de trabajo para su instalación. Por consiguiente, cuando más se desarrolló la industria del radio de transistores, más trabajo fue necesario emplear. Esta fue una industria ideal para el tipo de crecimiento de un país como Japón en los decenios de los sesenta".¹³

Ahora bien, con el traspaso de tales avances científicos se logró generar más empleos lejos de desaparecerlos, puesto que dicha tecnología fue introducida solo en el proceso de producción central, sin alterar substancialmente los subprocesos (empaques, transporte de productos intermedios dentro de la fábrica, producción de algunos componentes etc.). Se trató, pues, de una combinación de procesos de tecnología avanzada, con subprocesos organizativos, administrativos y productivos que usaban métodos relativamente intensos de trabajo, además, no se alentaba la transferencia en industrias intensivas de trabajo, como la textil y similares, debido a que se pensaba que no le permitiría salir a Japón del subdesarrollo Industrial. Caso opuesto a lo sucedido en México, porque en dicho país (Japón), el objetivo fue apoyar la transferencia tecnológica en las industrias altamente intensivas de capital y tecnología, tales como acero, refinación de petróleo, petroquímica, motores para vehículos, maquinaria industrial e industria electrónica.¹⁴

¹³López Villafañe, Víctor, Japón y Estado Unidos en la Cuenca del Pacífico 1945-2000, Siglo Veintiuno editores, México, 1994, Pág. 52.

¹⁴ Vease Akio Hosono, "Industrial development and employment: The experience of Asian and Latin America development strategy", University of Tsukuba, Japan Institute of Socio Economic Planning, Reprint Series núm. 14 (revista de la cepal), segundo semestre de 1976, Pág. 122.

Se preocuparon por desarrollar la industria pesada y química. Se estimuló el desarrollo de la industria de maquinaria ligera, que producía máquinas de coser, binoculares y cámaras.

Por otro lado, las industrias de alta intensidad de capital fueron promovidas (acero, petroquímica, etc.); en ellas se hacían grandes inversiones, se introducía tecnología avanzada y se alentaba la producción de gran escala; todo lo cual provocaba la disminución de costos y el aumento de la competitividad. Circunstancia que en nuestro país no sucedió, dado el excesivo proteccionismo de que fue objeto la industria nacional, que más bien se enfocó en la sustitución de importaciones, pero bajo una dinámica que le impidió ser competitiva y superarse, generando nuevos sistemas productivos que le permitieran en la apertura comercial que más tarde nos tocaría vivir, encararla de forma ventajosa y con un balance favorable para nosotros, sin embargo, ante la falta de generación de tecnología y de un clima propicio para la competitividad, postergó el desarrollo y el establecimiento de una infraestructura industrial favorable para la nueva realidad globalizadora que estamos viviendo.

Así en estos términos, observando las estrategias de desarrollo implementadas por el sector nippon, podemos advertir los yerros que se cometieron en el pasado por nuestro país y que justifican la situación actual en que se encuentra este sector en estudio.

Por otra parte, toda vez que los bienes de capital constituyen el corazón industrial de un país, el Japón destinó apoyos importantes que permitieran construir la capacidad tendiente a generar la ingeniería industrial que permitiese producir la industria de bienes de capital, empero, nuestro país tuvo recursos económicos que como producto del auge petrolero, no supo destinar para generar este aspecto tan importante en el desarrollo industrial de un país, sino que ante la política industrial aplicada, volvió a nuestras empresas poco interesadas en establecer aspectos tan importantes como la competitividad; el control de calidad; la investigación tecnológica en el desarrollo del sector fabril a largo plazo.

Ante la falta de tecnología para propiciar el desarrollo de los sectores productivos del país, el gobierno implementó una serie de medidas tendientes a permitir la compra de maquinaria y equipo, sobre todo del exterior, con el fin de que las empresas productoras de bienes de consumo pudieran ampliar su capacidad productiva para lograr satisfacer las necesidades del mercado interno, aunque dicha política como se dijo, afectó de forma importante la industria nacional, porque contrariamente a como sucedió en Japón, nuestras empresas nunca pudieron adaptar

dicha tecnología y superarla, sino que se convirtieron en dependientes potenciales de las industrias extranjeras que la generaban, dado que nunca se preocuparon por invertir en este rubro y provocaron que hacia 1945 la formación bruta de capital en maquinaria y equipo creciera al 130%, principalmente la de origen importado, que de representar el 44.5%, en 1940, para 1945 incrementa su participación hasta alcanzar el 85%.¹⁵

a).- LA ETAPA DE 1950 - 1960:

Si bien en el párrafo anterior hemos precisado las estrategias que fueron implementadas por Japón, para impulsar el desarrollo de su industria, lejos de suceder algo parecido a las políticas instrumentas en dicha nación, en nuestro país, las empresas mexicanas pidieron licencias en el extranjero para producir partes, refacciones, maquinaria y equipo de todo tipo. Lográndose en estos términos, iniciar el desarrollo de la industria de bienes de capital. Quien entre 1950-1960, tuvo una participación en el producto manufacturero del 7%, lo cual no era muy significativo en relación con lo que producían las industrias livianas como la de alimentos, bebidas, tabaco; textiles; calzado; prendas de vestir; madera; papel y sus productos.¹⁶

Todo lo anterior viene a colación, dado que al inicio de la década de los sesenta, cobra relevancia la política de sustitución de importaciones; mismo que provoca una disminución de la importaciones, puesto que de representar mas del 10% del Producto Interno Bruto nacional en el primer año, para 1970 su participación había disminuido al 7.3%. Ello se debió básicamente a la reducción que tuvieron la importaciones de bienes destinados al consumo intermedio, en una proporción de cuatro puntos porcentuales con respecto al Producto Interno Bruto Nacional.¹⁷

En estos términos, pareciera que las estrategias implementadas otorgaba resultados exitosos, conforme a la sustitución de importaciones, por lo menos en el rubro de los bienes intermedios y de consumo final, sin embargo, no hemos sabido aprovechar nuestra ventajas, dado que si bien esta política estaba enfocada para satisfacer el consumo interno, jamás fue proyectada para el exterior una vez que hubiese sido satisfecho la demanda nacional, conforme a la conducta desplegada por Japón; donde los productos fueron elaborados para satisfacer el mercado interno; luego podrían ser exportados cuando hubiesen logrado una nivel de calidad optimo. Circunstancia que puede lograrse más fácilmente, cuando se tiene una diversidad de

¹⁵ Fuente: INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales. Disco Compacto.

¹⁶ INEGI: Estadísticas históricas de México, Tomo II.

¹⁷ INEGI: Sistema de Cuentas Nacionales. Disco Compacto.

productos que permite a una sociedad ser exigente en cuanto a la calidad del producto, como es la japonesa.¹⁸

En suma, podemos sostener que este periodo se caracteriza por la falta de tecnología en la industria nacional, cuya producción se centra por la trascendencia que tiene dentro de este sector y en la economía nacional, en bienes de capital complementarios del proceso productivo, sin lograr satisfacer las exigencias de maquinaria del sector industrial nacional.

b).- LA ETAPA DE 1970 - 1980

Este periodo tiene las siguientes características:

1. Articulación de mercados segmentados en todo el país;
2. Grandes inversiones en infraestructura pública (por ejemplo telecomunicaciones, transportes, energía) financiado con recursos públicos
3. Apoyos a la producción agrícola y política de reparto agrario
4. Promoción de la industrialización mediante una política de sustitución de importaciones y mercados cerrados que pretendían proteger a la industria nacional
5. Fuerte presencia del Estado como Agente principal de toda la vida económica, y
6. Sostenimiento de los elementos anteriores sobre una base de disciplina fiscal y monetaria.¹⁹

Por otra parte, esta etapa esta acentuada por las crisis hiperinflacionarias que vive nuestro país como producto de la baja en los precios del petróleo. Suceso que genero un incremento importante en el gasto público, para dar apoyo al sector industrial, además, se deroga la regla XIV de la tarifa arancelaria general que permitía importar con gran facilidad cualquier maquinaria o equipo pagando un arancel muy bajo del 2%, empero, no obstante el importante apoyo que recibió esta industria en aquella década, los problemas que venía acarreado desde su surgimiento se habían agudizado, configurando un panorama estructural desfavorable para su desarrollo y por tanto, empiezan a presentarse los primeros síntomas que propiciarían el abandono del sistema de sustitución de importaciones y el ingreso reiterado de planes de choque económico para apoyar a la industria mexicana, ante las constantes crisis económicas, conforme a los lineamientos impuestos por organismos internacionales como el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial; mismo que por no ser el interés central de este trabajo, me

¹⁸ López Villafañe, Víctor, Op. Cit. Página 54.

¹⁹ López Ayllón, Sergio, Las transformaciones del sistema jurídico y los significados sociales del derecho en México, UNAM, México, 1997, Pág. 92.

abstengo de profundizar sobre ellos, dado que el objeto de este apartado radica en poder tener un diagnóstico que permita justificar las razones por las que propongo la fusión de empresas para conformar bloques regionales de producción y servicios.

Ahora bien, debemos plantearnos una pregunta sumamente importante, consistente ¿Por que debemos comparar nuestro modelo con el Japonés?, a lo que podríamos contestar señalando: La comparación de nuestro sistema de desarrollo industrial con el de otro país que tanto éxito ha tenido, nos permite replantear las estrategias asumidas para lograr un desarrollo industrial en beneficio de todos. En efecto, las estrategias asumidas por Japón para alcanzar un desarrollo acelerado de sus industrias las podemos resumir en los siguientes puntos:

1. La destrucción y reorganización de los grandes complejos industriales de la preguerra, llamados *zaibatsu*, en modernas empresas con potencial exportador
2. El establecimiento de un plan industrial de desarrollo que propiciaba sectores claves de la economía, como la industria química, del acero, de construcción de barcos, de maquinaria etc., y su posterior conversión en industrias como la automotriz y la electrónica, que serían los nuevos sectores líderes de la economía
3. El fin de las inversiones en la industria militar de la preguerra y la concentración de capitales en la producción en masa de una gran variedad de artículos de consumo civil
4. La utilización de una abundante mano de obra calificada y productiva en el marco de las nuevas relaciones en las que la lucha obrero patronal era subsumida dentro del paternalismo empresarial
5. El establecimiento de un modelo de relaciones políticas entre las empresas, la burocracia administrativa y los políticos conservadores, que favorecían el desarrollo económico rápido, sistema que se ha sostenido desde 1955 y en el que se sustenta gran parte del éxito de los diferentes ajustes de la economía japonesa en los últimos veinte años. Con respecto a este último punto, las políticas tuvieron éxito, porque el trabajo no obstruía las políticas de la coalición conservadora; de la división del movimiento obrero; de la restricción del derecho de huelga en el sector público; del mantenimiento, en general, de salarios bajos, y del aseguramiento de una amplia y talentosa oferta de trabajo. Esta "estabilidad política" posibilitó que la burocracia japonesa pudiera elaborar planes a largo plazo, sin el temor de que presiones políticas pudiesen arruinar dichos planes.²⁰

Ahora bien, ante las crisis el capital japonés las enfrento reduciendo el tamaño de la fuerza laboral y los costos de producción, por medio de lo que se conoció como

²⁰ López Villafañe, Víctor, *Obra Citada*, Pág. 56.

la administración para adelgazar el peso de los costos económicos en las empresas(*genryo keiei*).²¹

Por último, resumiendo todo lo anteriormente expuesto podemos afirmar que:

1. La estrategia de sustitución de importaciones fomentó la producción nacional de bienes para el consumidor, al protegerla de la competencia externa, principalmente mediante barreras arancelarias a la importaciones.
2. Se instituyeron políticas para la importación de bienes de capital y bienes intermedios en forma selectiva.
3. En este proceso, las compañías transnacionales jugaron un papel importante para la industrialización de México, en particular en el sector manufacturero, con sus respectivos inconvenientes que esto propició.
4. Este modelo estuvo apoyado por el sector agrícola, que otorgó los recursos para la construcción de infraestructura.
5. A lo largo de este periodo, la inversión pública se realizó con recursos propios.
6. La falta de tecnología para generar productividad en los modelos de desarrollo industrial, propició bajos grados de integración del aparato productivo nacional y por tanto, un gran incremento en el sector importador.
7. Durante los años setenta, se dan las primeras crisis que motivarían el abandono de este modelo de desarrollo.

Todo lo anterior puso en evidencia otros problemas importantes respecto de la estructura del comercio exterior del país:

- La incapacidad de la gran mayoría del sector industrial para incorporarse al comercio internacional.
- La dependencia de una cuantía de empresas para exportar, la mayoría transnacionales.
- La poca exportación de productos no petroleros.
- La dificultad para sustituir los productos importados que requería la actividad económica, que nos hizo más dependientes de bienes intermedios y de capital importados.
- La concentración de nuestro comercio exterior con el vecino país del norte.
- La necesidad de establecer un ahorro externo para corregir el desequilibrio de la balanza comercial.
- El endeudamiento externo, solo una parte se destinó a proyectos productivos que garantizarían la generación de las divisas que

²¹ Idem Pág. 57.

permitieran su pago; mismo que genero los problemas de liquides de 1982 y que se agudizan con el incremento de las tasas de interés y la caída del precio del petróleo, dejando de ser el ahorro externo un elemento promotor del crecimiento y se convirtió en un obstáculo para el desarrollo del país.

Luego ante todo lo anterior, la opción tomada para alcanzar un desarrollo industrial de primer mundo y corregir los inconvenientes presentados por el modelo que hemos dejado descrito, se tomó la decisión de marchar hacia el extremo opuesto de la política anterior, esto es, una apertura comercial total que enfrente a nuestras empresas con puntos que parecían olvidados en el lenguaje manufacturero, como es la competitividad; productos de alta calidad; innovación tecnológica y una mano de obra de alta calidad que permitiese internamente sostener los productos nacionales y poderles abrir su ingreso en el exterior.

2.2.- LA APERTURA COMERCIAL:

Es en este rubro, donde podemos detectar uno de los errores de mayor peso y trascendencia dentro del sector industrial nacional, dado que cuando nosotros planteamos este tipo de estrategias para dotar de desarrollo a la empresa, otras naciones tenían décadas de haber implementado este tipo de desarrollo pero con ciertos matices que la hicieron efectiva, como fue un control selectivo de las importaciones y una aplicación moderada de las políticas liberales que tuvo Japón en la etapa de crecimiento acelerado (1945-1970), para dotarlo de un sector industrial moderno y plenamente consolidado en la exportación de productos manufactureros y la importación de bienes primarios para su transformación y posterior venta, sin tener daños importantes sobre su sector empresarial, ante el ingreso de productos extranjeros, pero sin olvidar que la competitividad; el control de calidad y la mano de obra de calidad, eran fundamentales en su sector industrial.

Mientras tanto, el objetivo de la apertura comercial en nuestro país, era, insertarnos en las corrientes internacionales, como lo apunta el Doctor Sergio López Ayllón, haciendo referencia al exsecretario de Hacienda Pedro Aspe Armella, sin embargo, lo que cabría es preguntarnos si hemos logrado generar un clima propicio a los argumentos vertidos por los autores en comento, dado que en dicha cita se sostiene:

"en México, el ajuste macroeconómico y estructural ha ocurrido en una profunda transformación de la economía mundial. Como resultado de estos cambios, nuestra concepción acerca de las industrias nacionales y de las políticas de desarrollo han tenido que ampliarse[...]. Una política nacional exitosa ya no puede basarse en la sobre protección de los mercados y

productos locales, sino en la creación de un ambiente económico que ofrezca a empresas nacionales y extranjeras la combinación adecuada de regulación, infraestructura, mano de obra calificada y estabilidad económica, para producir con eficiencia y ser competitivas en el mercado global".²²

Circunstancias que no se han dado en nuestro país, dado que la regulación que norma a las empresas nacionales, no otorga los beneficios y condiciones que tiene la de nuestros principales socios comerciales, pero que en estos momentos no puedo abundar más respecto de este tema, que espero desarrollar con mayor profundidad y esmero cuando realice mi tesis de doctorado y por ello, tan solo pretendo dejarlo señalado, aunque, nuestra infraestructura sigue igualmente la suerte de la regulación, puesto que ésta, no responde a las exigencias del mercado internacional, por la falta de tecnología e inversión dentro del sector empresarial; quien tiene altos costos de financiamiento; materia primas y la falta de condiciones económicas estables que le permitan planear su desarrollo a corto, mediano y largo plazo, atinente a las constantes crisis que se viven cada sexenio en nuestro país, además, ciertos vicios y actitudes del empresario mexicano que le impiden lograr los objetivos mencionados en la cita anterior. De ahí entonces, la necesidad de plantear nuevas estrategias y medidas que le permitan ser eficientes y competitivos en el mercado global a las agrupaciones productivas nacionales, con el objeto de no perder los empleos por el cierre de fabricas en nuestro país.

Conforme a estos fines, dentro de la política industrial que particularizo al Plan Global de Desarrollo de 1980 - 1982, estuvo apoyada en las siguientes bases:

"Equilibrar las estructuras del mercado, atacando las tendencias de concentración *oligopólica* en las industrias más dinámicas y articulando la gran empresa con la mediana y la pequeña. Pequeña y mediana industria. Se intensificarán los esfuerzos para apoyar el desarrollo de la pequeña y mediana industria y para mejorar su posición económica. Se buscará la competitividad industrial a través de la subcontratación de operaciones que permitan la especialización y el vínculo entre las grandes empresas con las pequeñas y medianas y se inducirá a la gran industria a transferir su tecnología y mejorar los patrones de calidad de la empresa más pequeña. Continuará la dotación de esta industria de apoyos financieros integrales".²³

Corolario de lo anterior, por los efectos que genera en el consumidor y las empresas, la existencia de pocos vendedores y muchos compradores de un determinado producto, se buscaba en dicho Plan como lo tiene previsto el artículo 28

²² Obra Citada, Pág. 99, ver en dicha obra la cita textual número 22.

²³ Plan Global de Desarrollo 1980 - 1982, Talleres Gráficos de la Nación, 1980, Pág. 439.

Constitucional, evitarlos y propiciar lo opuesto. Dentro de este punto en particular, nuestro máximo tribunal ha sustentado criterios prohibiendo acorde con nuestra Carta Fundamental, este tipo de prácticas, mediante los siguientes criterios:

Quinta Epoca

Instancia: Segunda Sala

Fuente: Semanario Judicial de la Federación

Tomo: XXVII

Página: 2487

MONOPOLIOS. Por monopolio se entiende el aprovechamiento exclusivo de alguna industria o comercio, bien provenga de un privilegio, bien de otra causa cualquiera; y el artículo 28 constitucional equipara al monopolio, todo acto que evite o tienda a evitar la libre concurrencia en la producción, industria o comercio y, en general, todo lo que constituya una ventaja exclusiva e indebida a favor de una o varias personas, con perjuicio del público en general o de una clase social; de manera que cuando una ley establece la exención de un impuesto, para los productores que acepten condiciones que les impongan instituciones privadas, indudablemente tiende a evitar la libre competencia, creando el monopolio en perjuicio de los demás. Por las razones anteriores, el Decreto de 30 de agosto de 1927, que establece la bonificación del impuesto del 13%, en favor de los industriales que acepten las tarifas de la Convención Industrial Obrera, constituye una violación al artículo 28 constitucional.

TOMO XXVII, 2487.- Ice Luis.- 6 de diciembre de 1929.

Quinta Epoca

Instancia: Segunda Sala

Fuente: Semanario Judicial de la Federación

Tomo: XL

Página: 3477

MONOPOLIOS. El artículo 28 constitucional, aun cuando comienza por establecer en términos concretos, la prohibición de que en la república existen monopolios, no se ocupa exclusivamente de estos en sentido estricto de la palabra, esto es, entendiendo como monopolio la concentración en una persona o corporación de determinada rama del comercio o de la industria, sino que teniendo en cuenta que la mayor parte de los economistas juzga que hay monopolios no solamente en esos casos de concentración individual, sino en muchas actividades económicas en los que si bien no falta en absoluto la concurrencia, esta sólo puede existir de una

manera ilimitada, en perjuicio del bien general, dicta prevenciones encaminadas a combatir esos estados de monopolio parcial.

Vizcarra Gabino. Pág. 3477. tomo XI. 16 de abril de 1934.

Quinta Epoca

Instancia: Sala Auxiliar

Fuente: Semanario Judicial de la Federación

Tomo: CVIII

Página: 1655

MONOPOLIOS, NATURALEZA DE LOS. Para que exista monopolio no es necesario que se trate de concentración o acaparamiento de artículos de consumo necesario, pues puede existir mediante todo acto o procedimiento que evite o tienda a evitar la libre concurrencia en la producción, industria, comercio o servicios al público, máxime que de acuerdo con este precepto del artículo 28 constitucional, existe la fracción I del artículo 253 del Código Penal, que pena los actos con las tendencias mencionadas.

Amparo civil directo 9934/50. Miguel Kuri Awad. 8 de junio de 1951. Unanimidad de cinco votos. Ponente: Rafael Matos Escobedo.

Quinta Epoca

Instancia: Segunda Sala

Fuente: Semanario Judicial de la Federación

Tomo: XLI

Página: 426

MONOPOLIOS. El artículo 28 constitucional previene que en los Estados Unidos Mexicanos no habrá monopolios de ninguna clase, y que se castigarán severamente; toda concentración o acaparamiento en una o pocas manos, de artículos de consumo necesarios, y que tenga por objeto obtener el alza de los precios; todo acto o procedimiento que afecte o tienda a evitar la libre concurrencia en la producción, industria, comercio o servicios al público; todo acuerdo o combinación, de cualquiera manera que se haga, de productores, industriales, comerciantes y empresarios de transportes, o de cualquier otro servicio, para evitar competencia entre sí, y para obligar a los consumidores a pagar precios exagerados; y en general, todo lo que constituya una ventaja exclusiva e indebida, en favor de una o varias personas determinadas y con perjuicio del público en general, o de alguna clase social, por lo que la negativa del Departamento Central, a autorizar el funcionamiento de un molino de Mixtas ordenar su clausura, impide la libre

conurrencia en el comercio, de aquella mercancía, sin que valga alegar la existencia de un reglamento, que previene a qué distancia pueden establecerse los molinos, uno de otro; porque ese reglamento, en la disposición relativa, es contrario al precepto constitucional aludido, ya que prácticamente asegura el monopolio del comercio de que se trata, en favor de quien ya tiene establecido un molino, dentro del radio de acción a que se refiere el aludido reglamento, que la Corte ha declarado, en diversas ejecutorias, contrario al artículo 28 constitucional.

TOMO XLI, Pág. 426.- Ortega y Rivera Baldomera.- 18 de mayo de 1934.

No obstante lo relatado, lo más palpable del gobierno que dió inició y a su vez concluyo en la década anterior, consistió, en la serie de medidas económicas cuyo fin estaba orientado a estabilizar nuevamente el aparato productivo nacional, pero que por su repercusiones que tuvieron y tienen dentro del sector objeto a estudio en este epígrafe, considero merece enfocar su estudio. Definiendo sus principales parámetros, centrados en las siguientes medidas:

- La nacionalización de la banca
- la devaluación de nuestra moneda, de \$ 24.48 por dólar a 89.5 pesos por dólar
- El establecimiento de un control --de cambios, instaurándose: uno controlado y uno libre.²⁴

Todas la medidas anteriores fueron productos de un excesivo gasto del gobierno federal; una emisión descontrolada de moneda; el alza de las tasas de interés mundiales; la disminución en los ingresos por concepto de exportación y la fuga de capitales por la desconfianza en la economía mexicana, causaron la escases de divisas para hacer frente a las obligaciones crediticias internacionales, obligo al banco central mexicano a declara su incapacidad para hacer frente a los pagos externos con la banca privada, y apoyar los pasivos en dólares de la banca nacional, por lo que ésta, no pudo pagar los depósitos en dólares a sus clientes, decretándose su conversión obligada a moneda nacional.²⁵

a).- EL ORIGEN DEL MODELO ACTUAL:

La situación heredada a la siguiente administración del Lic. Miguel de la Madrid, genero la necesidad impostergable de mejorar la economía, puesto que sin

²⁴ José López Portillo, "Sexto Informe de Gobierno, Excélsior, 2 de septiembre de 1982".

²⁵ García Alba, Pascual y Jaime Serra Puche, Causas y efectos de la crisis en México, El Colegio de México, México 1984, Pág. 20.

ésta, no es posible el eficiente desarrollo del sector empresarial. De ahí entonces, la premisa que nos ha hecho abundar sobre este tema de corte económico, porque como dejamos apuntado, el gran desarrollo de las industrias japonesas se debió de manera importante a las condiciones de estabilidad de que gozó dicha nación y por tanto, permitieron que los planes preestablecidos fueran seguidos y cumplidos cabalmente, en cambio, en nuestro país esta circunstancia no ha sido posible, ocasionando que los planes y mecanismos instrumentados para alcanzar los objetivos indicados cuando se hizo alusión al Doctor Pedro Aspe Armella, no se logren alcanzar y por consiguiente, todos los periodos presidenciales han centrado buena parte de su mandato para tratar de alcanzar cierta estabilidad económica; mismo que fue un punto medular del periodo presidencial que precedió a Carlos Salinas de Gortari, con el objeto de restablecer el ambiente de confianza y reactivar el crecimiento económico, procurando mantener *bajo control el alza de los precios* y el desequilibrio externo de la balanza de pagos. Para tal efecto se instrumentó el Programa Inmediato de Reordenación Económica, mejor conocido como PIRE. Programa que estuvo admiculado con la firma de un convenio con el Fondo Monetario Internacional, para que México pudiera enfrentar sus problemas de liquides más inmediatos y tener garantías suficientes para iniciar el proceso de reestructuración de su deuda con la banca privada.

Ahora bien, es facultad en materia económica que se le ha fincado al ejecutivo federal sobre el control de precios, fue impugnada ante los Tribunales de la Unión; mismos que la consideraron legal, conforme al siguiente criterio:

Séptima Epoca

Instancia: Sala Auxiliar

Fuente: Semanario Judicial de la Federación

Tomo: 23 Séptima Parte

Página: 75

ATRIBUCIONES DEL EJECUTIVO FEDERAL EN MATERIA ECONOMICA, LEY DE. REGULA MATERIA DIVERSA A LA DE LA LEY DE MONOPOLIOS. Este ordenamiento legal, en los términos de la iniciativa del Ejecutivo de la Unión, encuentra fundamentación en los artículos 4, 27, tercer párrafo, 73, fracción X, y 120 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, regulando una materia diversa a la de que se ocupa la llamada Ley de Monopolios, reglamentaria del artículo 28 de la propia Constitución, como se desprende de los siguientes párrafos de su exposición de motivos: "Por otra parte, ha sido motivo de preocupación constante del Gobierno de la República y asunto en el que ha puesto el mayor interés, el procurar mantener un razonable nivel de precios, especialmente de los artículos de consumo general, contrarrestando en todo lo posible aquellos

factores que han ejercido constante presión para elevar los costos de estos artículos. Por lo tanto, el Ejecutivo Federal estima indispensable someter a la representación nacional, con la gran urgencia que las circunstancias exigen, un proyecto de ley encaminado a regular la intervención del estado en materia económica, a fin de encauzar jurídicamente la injerencia del gobierno en las actividades industriales y comerciales de los particulares, en forma tal que, reconociéndose los legítimos derechos de éstos, quede resguardado el interés general de la nación coordinándose y subordinándose los intereses privados a los más altos de la colectividad. La ley cuya iniciativa tengo el honor de someter al H. Congreso de la Unión por el digno conducto de ustedes esencialmente tiende a impedir alteraciones fundamentales en los factores de nuestra economía, como alzas excesivas e injustificadas de precios, contrarrestar en lo posible o hacer frente a fenómenos de escasez en los abastecimientos de materias primas para las industrias, de encarecimiento de artículos destinados al consumo general y conjurar el peligro de que en la situación anormal en que nos encontramos, y que puede agudizarse, se causen graves perjuicios a la población y a ramas importantes de la economía mexicana. Las medidas que se proponen en esta iniciativa de ley y que constituyen una serie de intervenciones del Estado en las actividades industriales y comerciales, indudablemente que afectaran los intereses económicos de los particulares; pero encuentran apoyo para su validez en diversos mandamientos de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, la que al otorgar las garantías individuales, lo hace con la reserva de las limitaciones que las leyes secundarias impongan en consideración de los superiores intereses de la sociedad o del Estado. Así es, tratándose de la libertad de industria, comercio y trabajo, cuyo ejercicio puede vedarse, según lo dispone el artículo 4o constitucional, "por resolución gubernativa, dictada en los términos que marque la ley, cuando se ofendan los derechos de la sociedad". Por lo que respecta a la garantía de la propiedad de los particulares, el artículo 27 de la Constitución Federal consagra en su párrafo tercero, el derecho que tiene la nación en todo tiempo, "de imponer a la propiedad privada las modalidades que dicte el interés público". La propia Ley Fundamental del Estado atribuye en la fracción X del artículo 73 a ese honorable Congreso, la facultad de legislar en toda la República sobre diversas materias, entre otras el comercio; por lo que es clara y precisa su competencia para dictar las medidas de política económica que se incluyen en el proyecto de ley que ahora se somete a la consideración del Legislativo Federal. La iniciativa de ley que regula la intervención del estado en materia económica, principia señalando el ámbito de aplicación de las normas, en cuanto define como sujetos a sus disposiciones a las empresas industriales y comerciales que intervengan en la producción y en la distribución de las mercancías que señala el mismo artículo 1o. Dichos objetos son aquellos en cuya producción y distribución se encuentra interesada en alto grado la economía del país, bien por el

consumo o uso general de la población o por la importancia que representan por si mismos dichos objetos en la vida económica nacional".

Amparo en revisión 3569/59. Compañía Embotelladora Nacional, S. A. 18 de noviembre de 1970. 5 votos. Ponente: Luis Felipe Canudas Orezza.

El anterior programa, no fue más que otro de tantos planes de choque que hemos tenido que aplicar tan retiradamente para estabilizar nuestra económica por ordenes de los organismos internacionales y tomar ciertas medidas, como fue la contracción del gasto público para abatir la inflación; una gradual liberación del Comercio Exterior; facilidades y garantías para la inversión extranjera y una política de control salarial, empero, cada vez más nos obliga a formularnos la misma pregunta sustentada por Viviane Forrester, cuando se cuestiona: "¿Con qué ilusión nos hacen seguir administrando crisis al cabo de las cuales se supone saldríamos de la pesadilla? ¿Cuándo tomaremos conciencia que no hay una ni muchas crisis sino una mutación, no la de una sociedad sino la mutación brutal de toda una civilización?".²⁶

Dentro de este contexto, en el Plan Nacional de Desarrollo 1983 - 1988, se implementan algunos mecanismos novedosos en materia empresarial, con el fin de conseguir que las PYMES logren los fines que las hicieran modernas. Condiciones que son del tenor siguiente:

"La importancia de estas empresas se deriva de su gran capacidad para absorber la fuerza de trabajo y desarrollar vocaciones empresariales, porque su capital es nacional y tiene gran flexibilidad para responder a los cambios del mercado. Por ello es necesario, para su fomento, no actuar de manera individual, sino diseñar instrumentos de carácter colectivo para que mediante su organización, se puedan resolver los problemas más comunes[...]. En particular, son prioritarias las empresas medianas y pequeñas - sin contemplar las micro - de la rama metal mecánica, las que producen bienes básicos y *bienes exportables*. Las productoras de básicos se estimularan mediante compromisos de compra del sector público y social. Así mismo se buscará organizar grupos de pequeños y medianos empresarios industriales para atender la demanda captada del *exterior*. Las empresas así organizadas se harán acreedoras a asistencia técnica, crédito preferencial(a través de contratos como garantía), así como el resto de apoyos que se brinden dentro de los programas integrales de concertación".²⁷

²⁶ Viviane Forrester, El horror económico, décima reimpresión, Fondo de Cultura Económica, México. 1997, Pág. 10.

²⁷ Plan Nacional de Desarrollo 1983 - 1988, Talleres Gráficos de la Nación, México, 1983. Pág. 325 y ss.

Luego ante las medidas que he dejado precisadas, se toman los primeros pasos dentro de la planificación mencionada con anterioridad, para la ruptura del anterior modelo tradicional de desarrollo, consistente en la sustitución de importaciones, cuya visión estaba dirigida hacia dentro y cuya fractura se encuentra plenamente establecida dentro del Plan Nacional de Desarrollo 1983- 1988, dado su enfoque para satisfacer la demanda captada del exterior y la capacidad que advierten de este sector empresarial para exportar. En el que se propone una menor participación del Estado en la economía; así como la modernización del aparato productivo nacional y su vinculación eficiente con la economía internacional, a fin de aumentar los rendimientos de los factores de la producción, para crear empleos, mejorar la distribución del ingreso y alcanzar un desarrollo tecnológico propio, sin embargo, dada la urgencia de los cambios de coyuntura, se difirió los estructurales, poniéndose énfasis en el saneamiento de las finanzas públicas para corregir la inflación y generar un aumento de los ingresos y por tanto, su caída reflejó un escaso crecimiento y se baso en los siguientes puntos:

1. Recorte substancial del gasto de infraestructura.
2. Contracción del gasto social.
3. Eliminación de subsidios.
4. adelgazamiento de la administración pública.
5. Desincorporación de empresas paraestatales, en congruencia con una menor participación del Estado en la economía(Durante este sexenio fueron desincorporadas 305, de las 744 existentes).

Por lo que hace a los ingresos públicos, se procuraron incrementar con las siguientes medidas:

- a) .- La actualización de los precios y tarifas del servicio del sector público.
- b) .- Creación de nuevos impuestos como el IVA.
- c) .- El incremento en las tasas de algunos intereses.²⁸

El Plan Nacional de Desarrollo se complemento con el Programa Nacional de financiamiento del Desarrollo(PROFIDE). Quien intentó que el ahorro interno asumiera el papel del motor de desarrollo económico. El Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior(PRONAFICE) tuvo como problema resolver los problemas del sector industrial. En forma somera para ilustrar, dicho programa buscaba incrementar el empleo, mejorar las necesidades básicas de la población, lograr un incremento en el nivel de ingreso nacional y mejorar su distribución.

²⁸ Para mayores datos sobre este tema, ver: Medina, Luis, Hacia el nuevo Estado, México, 1920 -1944, segunda edición, Fondo de Cultura Económica, México, 1995.

En los planes sexenales, Nacional Financiera, como organismo del gobierno de apoyo financiero al sector industrial, tenía como objetivo el orientar la política, primero, hacia la protección de la planta productiva y el empleo, después, lograr la modernización del aparato productivo nacional. Además, NAFIN debía impulsar a la micro, pequeña, mediana empresa, sin embargo, lo palpable de este periodo presidencial, fue la falta de apoyo a los sectores empresariales señalados con anterioridad. Durante esta etapa, se crearon otros programas dirigidos a estos sectores fabriles, como el Fondo de Garantía a la Industria Mediana y Pequeña(FOGAIN). También se fundó el Programa Integral de la Microindustria para apoyarla con créditos formales para su desarrollo y con asistencia técnica y capacitación. El programa de financiamiento integral para la modernización industrial tuvo, entre otros objetivos, el de fortalecer las empresas medianas y pequeñas a fin de aumentar el empleo y su desarrollo en el mercado interno, aunque por los datos arrojados en dicha etapa, no se alentó la creación de empleo, según estimaciones de Wharton Econometrics, puesto que el desempleo abierto paso de representar el 9.4% de la población económicamente activa(PEA) estimada en 24,5 millones de personas en 1983 a representar el 12.3% de la PEA estimada en 29.3 millones en 1988.²⁹

Con todo lo anterior, se buscó equilibrar la económica mexicana, sin embargo, como hemos dejado asentado en este apartado, la modernización del sector industrial fue postergada en aras de atender otros problemas de corte coyuntural que permitieron tener una balanza comercial favorable durante casi todo este gobierno, mediante el manejo de la paridad peso dólar.

Este sexenio fue el periodo de transición entre el modelo de sustitución de importaciones y el neoliberal que se implementa a partir del presidente Carlos Salinas de Gortari, mediante la firma de acuerdos y convenios internacionales en materia comercial para eliminar los permisos de importación y los aranceles a las exportaciones de manufacturas y que como se vió en el capítulo anterior, constituye nuestro ingreso al mundo globalizado.³⁰ En consecuencia, como dejamos apuntado al inicio de este capítulo, si la empresa grande es la que menos empleo genera de todas la que tiene un país, nos permite concluir que ante la disminución de éste, las empresas materia de este trabajo, fueron descuidadas y en realidad no se apoyaron.

²⁹ CEESP "La viabilidad del Modelo de Desarrollo Económico en Actividad Económica, editado por Centro de Estudios Económicos del Sector Privado A. C., Pág. 7.

³⁰ En el inicio del gobierno de Miguel de la Madrid, se propusieron dos alternativas de desarrollo; una que fue la formulada sobre la menor dependencia de las exportaciones del petróleo y la apertura comercial e impulso a la venta exterior de manufacturas, por quien sería el próximo presidente de México y la otra, que continuaba centrada en la dependencia económica del petróleo y la adquisición de nuevos créditos puentes para hacer frente a la crisis que se tenía; misma que formula por el economista y funcionario público en dicha administración Sylva Herseo.

b).- LA APERTURA COMERCIAL TOTAL:

Durante el gobierno anterior, la apertura había sido parcial y por tanto, pese a que fue postergada una modernización del aparato productivo nacional, éste, no fue afectado de forma tan importante como aconteció con el periodo de Salinas de Gortari, en que la apertura comercial es total. En efecto, para confirmar todo esto debemos observar lo sostenido por este gobernante en el Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994. En cuyos objetivos figuraba la recuperación del crecimiento económico y elevar el nivel de vida de los mexicanos, proponiendo:

- I. Se eliminarán las barreras a la entrada y salida del mercado, y se promoverá la incorporación cabal de todos los agentes productivos al sector formal de la economía;
- II. Se buscará beneficiar, de manera especial, a la pequeña y medianas industrias, puesto que la reglamentación excesiva es un costo fijo que afecta principalmente a este tipo de industrias;
- III. Se terminará con las prácticas monopólicas y oligopólicas de algunos proveedores y clientes, que inhiben la competencia y generan ganancias extraordinarias, en detrimento de los pequeños y medianos industriales y de los consumidores;
- IV. La canalización de los ingresos públicos para promover la eficiencia de la planta productiva que garantizara su competitividad internacional;
- V. Fomentar en la micro, pequeña y mediana empresa, la desregulación y simplificación comercial, industrial, administrativa;
- VI. Promover una política financiera de tasas de interés accesibles que promovieran una intermediación más eficiente fortaleciendo el ahorro interno.³¹

Estos objetivos se encuadraron dentro del Programa Nacional de Financiamiento del Desarrollo, con el propósito de modernizar el aparato productivo nacional, por una parte, y en la suscripción del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, (cuyas características ya fueron enumeradas en el anterior capítulo) para propiciar el flujo de mercancías y servicios más expeditos; aunado a lo anterior se creó el Programa para la Modernización de la Industria Micro, Pequeña y Mediana, con acciones concretas para nuevamente intentar modernizarla.³²

Con base a los argumentos vertidos a lo largo de este trabajo, un desarrollo sustentados en planes concretos, no es dable, mientras no se logre dotar de

³¹ Plan Nacional de Desarrollo 1989 - 1994, Talleres Gráficos de la Nación, México 1989 - 1994.

³² Gobierno de la República "Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994", en la jornada, primero de julio de 1989, suplemento México, Pág. V.

estabilidad económica a nuestro país, como su consistencia y congruencia con lo planeado. La primera es básica en cualquier estrategia de desarrollo independientemente del país, ya que en situaciones de inestabilidad económica se afecta la inversión, aumenta la inflación, la competitividad y la generación de empleos. El titular del gobierno que estamos analizando, combatió la inflación reduciéndola de casi 200% en 1987 a menos del 10% en 1993 y mantuvo el tipo de cambio estable, buscando generar un clima estable para el desarrollo y el que posiblemente mayores esperanzas de éxito generó, tanto interna como externamente, aunque al final, el desenlace de la historia todos la conocemos perfectamente.³³

La consistencia y congruencia de la política es otro elemento fundamental para poder tomar decisiones que permitan invertir y poner los capitales a largo plazo, reglas claras y permanentes que no se modifiquen en función de problemas transitorios que proporcionen inestabilidad. Punto que estimo, es el que le ha faltado a todos los programas de desarrollo para modernizar a la industria mexicana y hacerla competitiva y eficiente.

Con estos elementos se trató de dar seguridad al inversionista, no sólo nacional sino extranjero, asegurándose flujos de capital como nunca antes se había dado; mismos que eran necesarios para propiciar la inversión, el crecimiento y empleo, aunque no todos los capitales fueron destinados a la inversión, sino que la mayor parte de estos, fue de tipo especulativo y sumamente volátil que propiciarían la crisis de 1994. A la par de todo esto, la apertura comercial resultaba indispensable en la forma que ya ha sido descrita en este trabajo, para generar la eficiencia y competitividad en la industria nacional.

En esta liberalización se buscó que al obtener inversión extranjera directa, ayudaría a obtener nuevas tecnologías y se mejoraría la competitividad de la micro, pequeña y mediana empresa, protegida durante tantos años. Adquiriendo en estos términos una nueva mentalidad sustentada en la calidad, la cultura productiva y la mejora continua de los procesos productivos para poder competir con el exterior.

Con todo esto, el proyecto de este gobierno tenía entre sus objetivos, la modernización del aparato productivo, para poder enfrentar la liberación comercial del país y a la vez, poder satisfacer la demandas internas, impidiendo la penetración de los productos importados. Otro punto importante fue la justicia social, con el fin de fortalecer al Estado para poder competir eficazmente bajo una cultura de competencia internacional.

³³ Sánchez Ugarte, Fernando/ et. al. La Política Industrial ante la apertura. Fondo de Cultura Económica, México, Pág. 50 y 51.

Para todo lo anterior era necesario un sistema financiero moderno para soportar e impulsar la competitividad y productividad de las industrias mexicanas y por ello, privatizó la banca comercial y fortaleció la banca de desarrollo como sustento para apoyar el financiamiento de empresas a mediano y largo plazo con tasas de interés preferenciales. De este modo, el control de la banca anteriormente se encontraba en manos del Estado, y el crédito se otorgaba mayormente al sector público para financiar el déficit fiscal, pero en este sexenio, la banca volvió nuevamente a la incitativa privada.

Dentro de este proceso de globalización financiera, México alteró en 1991 el Reglamento de la Ley para Promover la Inversión Mexicana y regular la inversión extranjera, de tal forma que los inversionistas extranjeros pudieran participar en la Bolsa Mexicana de Valores mediante la adquisición de cuatro tipos de acciones: De libre suscripción; del fondo neutro; del fondo México; y de recibos negociables en la Bolsa de Valores de nuestro vecino país del norte.

Entre tanto, todos estos planes adquieren mayor relevancia dentro de la Ley de Inversión Extranjera de 1994, al tener como objetivo, contribuir al desarrollo nacional conforme a lo dispuesto en su artículo primero. En el cuarto, prevé la posibilidad de que la inversión extranjera participe en cualquier proporción en el capital social de sociedades mexicanas, adquirir activos fijos, ingresar a nuevos campos de actividad económica o fabricar nuevas líneas de productos, abrir y operar establecimientos, y ampliar o relocalizar los ya existentes, salvo lo dispuesto por dicha ley. Donde en su numeral quinto establece las actividades reservadas exclusivamente para el Estado y en su sexto, las que están reservadas de manera exclusiva para mexicanos, salvo lo dispuesto en su título quinto, sin embargo, dentro del capítulo III y el precepto legal séptimo, se regula una participación de tan sólo el diez por ciento en determinados sectores económicos, pero en el octavo, establece la necesidad de obtener resolución favorable de la Comisión para que la inversión extranjera participe en un porcentaje mayor al 49% en las sociedades y actividades económicas que tal disposición tiene previstas, cuando el valor total de los activos de las sociedades de que se trate, al momento de someter la solicitud de adquisición, rebasa el monto que determine anualmente la propia Comisión.

En el título segundo, establece las condiciones y requisitos que deben satisfacerse para la adquisición de bienes inmuebles y de los fideicomisos conforme a lo normado en el artículo 27 constitucional; previendo restricciones para que instituciones de crédito adquieran como fiduciarias, derechos sobre bienes inmuebles ubicados dentro de la zona restringida, cuando el objeto del fideicomiso sea permitir la utilización y el aprovechamiento de tales bienes sin constituir derechos reales sobre ellos.

En su título tercero, establece la necesidad de obtener permiso de la Secretaría de Relaciones Exteriores para establecer sociedades e insertar en sus estatutos la cláusula de exclusión u convenio previsto en el artículo 27 Constitucional o para que cambien su denominación o razón social o modifiquen su cláusula de exclusión de extranjeros. Igualmente sucede en el título cuarto, para el caso de que personas extranjeras habitualmente realicen actos de comercio en nuestro territorio y establece el término de quince días para su otorgamiento cuando cumpla con todos y cada uno de los requisitos.

Dentro del quinto, define la inversión neutra e impone la necesidad de obtener autorización a la instituciones fiduciarias para que expidan instrumentos de inversión que únicamente otorgan en la sociedades a sus tenedores, derechos pecuniarios y en su caso, derechos corporativos limitados sin otorgar derecho de voto a estos, en las Asambleas Generales Ordinaria y por tanto, aquella inversión que tenga estas características, será de la denominada neutra, limitada por la restricción de obtener la previa opinión de la Secretaria de Hacienda y Crédito Público y de la Comisión Nacional de Valores, respecto certificados de participación ordinaria emitidos por instituciones fiduciarias autorizadas para tal efecto y las de sociedades financieras internacionales para el desarrollo.

Su apartado sexto nos habla de la estructura, facultades y operación de la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras y en el séptimo, habla del Registro Nacional de Inversiones Extrajeras; mismo que no habrá de ser público y regulado por la normatividad que para el efecto se establezca, debiendo inscribirse en éste, las sociedades en que intervenga la inversión, personas que habitualmente realicen actos de comercio extranjero y sean de procedencia extrajera, al igual que las inversiones neutras y concluye estableciendo las sanciones que se apliquen a los actos que se efectúen en contravención de dicha ley. Además en este rubro, existe el Reglamento de la Ley para promover la Inversión Extranjera, cuyo fines son los de establecer cuanto antes un crecimiento sin inflación y con equidad que promueva un sistema productivo eficiente, competitivo y capaz de crear bienes para todos sus habitantes y en consecuencia fortalecer la soberanía nacional, reiniciando el proceso de crecimiento en forma estable y sostenida debe propiciarse la inversión productiva que conlleve a la generación de más y mejores empleos, además, que para la recuperación económica se necesita impulsar el esfuerzo de inversión tanto pública como privada, nacional y extranjera, en las áreas de responsabilidad que las leyes asignen a cada uno de ellos y que debe ser parte de la modernización, dado que

hemos probado tener un sector productivo nacional que ha probado su eficiencia y que tiene la capacidad de competir con la inversión extranjera.³⁴

En estos términos, encontramos la forma en como se pretendió modernizar a la empresa nacional, empero, son grandes los problemas a que nos hemos enfrentado en el intento de lograr tal objetivo, atinente a que en otros países las micro, pequeñas y medianas empresas, están ligadas al sector exportador activo, con procesos innovadores constantes con alta capacitación y calidad, sin embargo, en México, la mayoría de ellas tienen como fin la subsistencia familiar, y que por sus elementos no tienen la posibilidad de obtener los programas para su beneficio, pese a como señalamos, dan empleo a la mayor parte de la mano de obra mexicana y tienen poca productividad, tecnología e investigación para su desarrollo.

Ante esta situación, se presentaron dos programas llamados de Importación para Producir Artículos de Exportación(PITEX) y para el Fomento y Operación de la Empresas Altamente Exportadoras(ALTEX). Los que daban apoyos de carácter fiscal al sector exportador, no surtieron los efectos esperados, porque más que estar diseñados para las empresas materia de este epígrafe, estaban destinados para las grandes empresas; quien mayormente han sido las beneficiadas por la política industrial implementada y en consecuencia, debemos fomentar una infraestructura que fomente las relaciones interempresariales en la Micro, Pequeña, Mediana empresa, según lo podremos apreciar en las siguientes palabras:

" En México, como una forma de enfrentar la apertura integradora, se está desarrollando una estrategia que busca alentar las relaciones interempresariales, las cuales han sido exiguas y en cierta forma desalentadas por una política industrial fundamentada en la megaempresa, cuyas vinculaciones han estado volcadas hacia el exterior, marginando sus relaciones con empresas nacionales de diferente tamaño".³⁵

Con estos ingredientes, vemos como la falta de programas que atiendan verdaderamente la problemática de la micro, pequeña, mediana empresa dentro de nuestro país, como su vinculación con el sector exportador, han sido en buena parte a la par de lo expuesto, las causas que han impedido el crecimiento y desarrollo de este sector industrial; quien en el actual periodo presidencial, menos que nunca, ha podido avanzar, dada la enorme crisis económica que vivimos en 1994 y por tanto, es necesario establecer un proyecto de desarrollo industrial, precedido de un conjunto de normas jurídicas, que impulse a estas organizaciones productivas,

³⁴ Ley de Inversión Extranjera y Reglamento de la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera, ABZ editores, Pág. 30 y ss.

³⁵ Dussel Peters, Enrique/et. al., Pensar globalmente y actuar regionalmente, editorial Jus, México, 1997, Pág. 293 y 294.

mediante el aprovechamiento de sus características individuales que en cada región del país se localizan, para sacarles el mayor provecho mediante el establecimiento de grupos o complejos empresariales que permitan a esta rama productiva, generar más empleos y un mejor nivel de vida.

Por último, aunque dicho sea de paso, el Plan Nacional de Desarrollo 1995 - 2000, considera a la clase empresarial como creadora de la mayor parte de empleos y servicios que la población demanda y que además arriesgan su patrimonio en la ampliación de la vida económica, empero, dentro de la política de desregulación y fomento de competencia interna y externa, sostiene que la cultura de la exportación ésta aún muy concentrada, que ni todas las regiones de nuestro país, ni todas las cadenas de producción, ni todos los sectores productivos, ni todos los tamaños de empresa logran aprovechar por igual, el nuevo entorno económico y nos indica expresamente:

"El mayor reto de la política industrial es asegurar un número creciente de regiones, sectores, cadenas productivas y empresas aprovechen todas las ventajas competitivas de nuestra economía. Por ello, el aumento de la competitividad de nuestra planta productiva constituye una prioridad nacional.[...] Se ejecutará un programa de desregulación y simplificación administrativa orientado a mejorar la eficiencia de la regulación vigente y a eliminar la discrecionalidad innecesaria de la autoridad y el exceso de trámites burocráticos que impiden a las empresas concentrar su atención y esfuerzo a la producción y las ventas".³⁶

2.3.- PRINCIPALES PROGRAMAS FEDERALES EN MATERIA EMPRESARIAL:

En este apartado, me ocupare por tratar los apoyos destinados a las PYMES para volverlas competitivas y dentro del contexto de la globalización, pueda tener acceso a los mercados internacionales, señalando sus principales objetivos. Iniciando por tratar los primeros planes y los más reciente en este sector, como fue el que se formó en 1953, denominado Fondo del Fomento de Garantía y Fomento a la Industria(FOGAIN). Así tenemos que:

"en 1826 el Congreso aprobó un decreto que permitía el establecimiento de relaciones comerciales con base en los principios de reciprocidad. Se ratifican. Posteriormente en 1827, fueron firmados algunos convenios comerciales con Inglaterra, Francia, los Países Bajos, Dinamarca y Hannover. En 1832, se ratifican de desarrollo del Comercio con Norteamérica. Importante indicador

³⁶ Plan Nacional de Desarrollo, Talleres Gráficos de la Nación, México, 1995, Pág. 158 y 159.

del crecimiento del comercio exterior era la actividad de navegación. En 1826, arribaron a puertos mexicanos 639 barcos extranjeros".³⁷

Idénticamente tenemos en tiempos más recientes, el Consejo Nacional de la Micro, Peña, Mediana empresa y el Programa único de Financiamiento a la Modernización Industrial(PROMIN), junto con fideicomisos y fondos, instituciones y programas crédito dentro de este sector.

Hablare un poco de los Proyectos de capacitación Industrial en Mano de Obra(CIMO) que se formaron en 1985, mediante un pacto con el Banco Mundial y nuestro país, para lograr dotar de trabajo calificado a nuestro sector fabril y poder alcanzar la eficiencia y competitividad, con base en la capacitación del personal de las industrias, en los términos del artículo 153 de la Ley Federal del Trabajo. Sin olvidarme de ahondar un poco sobre los organismos federales encargados de impulsar a este tipo de organizaciones productivas. Viendo además, el Programa Nacional de Solidaridad, el Programa Industrial y de Comercio Exterior etc.

La capacitación y adiestramiento es un elemento importante dentro del centro de trabajo, tanto desde un enfoque económico, como legal, dado que es una potestad del trabajador y un obligación de otorgarla para que se le permita elevar su nivel de vida al primero; circunstancia que ha sido debidamente tratada por la justicia federal en los siguientes criterios:

PRIMERA:

Octava Epoca

Instancia: Cuarta Sala

Fuente: Apéndice de 1995

Tomo: Tomo V, Parte SCJN

Tesis: 47

Página: 32

CAPACITACION O ADIESTRAMIENTO DE LOS TRABAJADORES. SU INCUMPLIMIENTO POR PARTE DEL PATRON, DA LUGAR A EJERCER LAS ACCIONES LEGALES O CONTRACTUALES, QUE DERIVEN DE TAL OBLIGACION. El derecho de los trabajadores a la capacitación o adiestramiento, elevado a rango constitucional, se inspira en principios de interés social, y por su trascendencia para elevar el nivel de vida del trabajador y la productividad de un centro de trabajo, está tutelado por la ley. La omisión del cumplimiento oportuno de obligaciones en materia de capacitación o adiestramiento por parte del patrón, o del trabajador a recibirlo da lugar a la procedencia de la imposición de las sanciones al

³⁷ Rodríguez Valencia, Joaquín, Op. cit. Pág. 22

empleador establecidas por la Ley Federal del Trabajo, así como a que el trabajador inicialmente, pueda ejercer las acciones que deriven de tal obligación, conforme a la ley o a lo convenido contractualmente, pero no se constituye indefectiblemente y de inmediato en causal de rescisión de la relación laboral, ya que esa situación no se encuentra expresamente prevista en ninguna de las fracciones de los artículos 47 y 51 de la Ley Federal del Trabajo. Sin embargo, de estar aprobados por la Secretaría de Trabajo y Previsión Social los planes y programas sobre la capacitación y a pesar de que dicha Secretaría haya tomado las medidas pertinentes conforme al artículo 153-S, la omisión del empleador para proporcionarla o la negativa del trabajador a recibirla, en forma repetitiva, puede constituirse en una causal rescisoria análoga a la de falta de probidad y honradez, cuando tal incumplimiento negligente y reiterativamente sistemático, entrañe un proceder con mengua de rectitud de ánimo, revistiendo tal gravedad, que traiga como consecuencia la imposibilidad de continuar con la relación laboral, que sería el factor determinante para considerar la procedencia de darla por concluida.

Octava Epoca:

Contradicción de tesis 51/92. Entre las sustentadas por el Tercer Tribunal Colegiado del Segundo Circuito y el Segundo Tribunal Colegiado del Segundo Circuito. 28 de febrero de 1994. Cinco votos.

NOTA:

Tesis 4a./J.9/94, Gaceta número 76, pág. 19; véase ejecutoria en el Semanario Judicial de la Federación, tomo XIII-Abril, pág. 117.

SEGUNDA:

Novena Epoca

Instancia: Tribunales Colegiados de Circuito

Fuente: Semanario Judicial de la Federación y su Gaceta

Tomo: V, Enero de 1997

Tesis: VIII. 1o. 17 L

Página: 446

CONTRATO INDIVIDUAL DE TRABAJO. LAS CONDICIONES DE CAPACITACION Y ADIESTRAMIENTO DEBEN ESTAR EN EL CONTENIDAS EXPRESAMENTE. La disposición contenida en el artículo 25, fracción VIII, de la Ley Federal del Trabajo, consistente en la indicación de que el trabajador será capacitado o adiestrado en los términos de los planes y programas que establezca la empresa conforme a la ley, es una obligación formal que debe estar contenida expresamente en el contrato individual, por ser éste el documento en el que constan las condiciones de trabajo, pues el hecho de que una de sus cláusulas

remita a las normas legales y reglamentarias respectivas, no basta para dar cumplimiento a esta obligación, ya que es obvio que el legislador quiso que constara expresamente dicha indicación en el contrato en el que se establecen las condiciones de trabajo, pues utiliza la frase "deberá indicar", la cual no es potestativa.

PRIMER TRIBUNAL COLEGIADO DEL OCTAVO CIRCUITO.

Amparo directo 567/96.- Industrial Minera México, S.A. de C. V.- 21 de noviembre de 1996.- Unanimidad de votos.- Ponente: Marco Antonio Arredondo Elías, secretario en funciones de Magistrado.- Secretario: Miguel Negrete García.

Ahora bien, dentro de la empresa, le ha sido asignado un importante papel a la banca de desarrollo. Donde en 1831 se crea el Banco de Crédito para financiar a la industria nacional. Dicha Institución subsidiaba una serie de industrias dedicadas a la fabricación de telas de algodón y lana, papel y a la fundición; compraba en el extranjero maquinaria, utillaje, ganado de raza y contrataba especialistas calificados.³⁸

Entre tanto, desde su creación Nacional Financiera, S. N. C.(NAFIN) en 1934 y hasta 1940, fungió como una institución financiera del Estado. Siendo en esta data, cuando se le otorga la función de Banca de fomento e interviene de manera importante en las grandes obras de infraestructura federal, pero no es sino hasta 1953, cuando se crea el fondo de Garantía y fomento de la Industria Pequeña y Mediana(FOGAIN), por su gran valor de estos sectores dentro del sector manufacturero. Canalizando su actividad hasta 1980 en el fomento y creación de empresas estratégicas en distintos sectores económicos para impulsar el desarrollo nacional. De ahí entonces, la importancia y trascendencia que esta institución ha jugado en el desarrollo nacional. Aserto con el que esta de acuerdo Oscar Espinosa Villarreal, cuando sostiene:

"El impulso al proceso de industrialización, desde los años cuarenta hasta principios de los ochenta, contribuyó a la generación de numerosas empresas micro, pequeñas y medianas, proveedoras de insumos, productos y servicios que demandan las empresas de mayor tamaño a la expansión misma del proceso productivo. De esta forma, Nacional Financiera coadyuvo al proceso de industrialización del país, propiciando la creación de micro, pequeña y medianas empresas y responsabilizándose de apoyos para su desarrollo y consolidación".³⁹

³⁸ Idem. Pág. 22

³⁹ Espinosa Villarreal, Oscar, "El Impulso a la Micro, Mediana, Pequeña Empresa, Fondo de Cultura Económica, México, 1993, Pág. 47.

Sin embargo, uno de los grandes problemas de este sector empresarial radica en las consecuencias que genera el poco acceso que tiene al crédito o el que se les otorga en lugar de apalancar debidamente a la empresa y permitirle desarrollarse, más bien le genera un problema que posiblemente la haga desaparecer, dada la falta de organización que tienen, según se expone en un estudio que se efectuó y donde se menciona:

"g) Cuando la empresa solicita un crédito, normalmente no cumple con los requisitos debido a que no tiene contabilidad y no sabe elaborar la documentación que le solicitan, aunado a la falta de garantías que le son exigidas. h) Las condiciones establecidas que se han observado en la banca muestran que se dan plazos mayores y tasas preferenciales a las solicitudes de altos montos, por lo que las micro y pequeñas empresas pagan intereses mayores. i) Debido a las dificultades para obtener un crédito normal de la banca, los empresarios recurren a "coyotes" que les cobran entre el 8 y 10% del valor del crédito otorgado por la banca, a agiotistas o tarjetas de crédito. j) En los casos analizados, se observó que no corresponde el crédito otorgado (u obtenido) al proyecto, por ignorancia del empresario y, aún peor, por otro tipo de criterios ligados por la corrupción, el compadrazgo y/o las garantías".⁴⁰

En los años ochenta nuestra economía paso por diversas crisis, empero, a NAFIN le fue asignado como ha sucedido desde hace mucho tiempo, el papel de banca de fomento, para lograr mediante sus actividades, apoyar y en su caso algunas veces, rescatar a empresas estratégicas que por la situación de nuestra economía así lo exigían y por lo tanto, los recursos y apoyos se enfocaron a la rehabilitación de la empresas más importantes para conservarlas en aras de propiciar todas las consecuencias implícitas en la desaparición o mantenimiento de un centro de trabajo, aunque por las condiciones que actualmente tienen los sectores materia de esta institución, debiésemos preguntarnos: ¿Han sido alcanzados los objetivos de este tipo de banca en la Micro, Pequeña y Mediana empresa?, dado que su situación actualmente es crítica y por consiguiente, más bien debiéramos replantear el camino a seguir para volver a este sector fabril, productivo, eficiente y competitivo; mismo que en gran medida se lograría, cuando generemos una normatividad que permita simplificar el ambiente en el que se encuentran y además, las dote de organización que les permita planear para poder crecer, disminuir costos, comercializar, exportar, lograr un optimo apalancamiento y convertirse en un sector más preponderante de nuestro desarrollo nacional y de la economía mexicana que otorgue más y mejores empleos.

⁴⁰ Corona Treviño, Leonel/et. al., Pequeña y mediana empresa: del diagnostico a las políticas, UNAM, México, 1997, Pág. 32.

Considero que para alcanzar los objetivos anteriormente narrados, una de las modificaciones que sufrió NAFIN, consistió en convertirse en banca de segundo piso, para lograr complementarse con la banca comercial y lograr alcanzar una mejor canalización de los recursos mediante créditos y apoyos a los distintos sectores objeto de su operación y para lo cual, dentro de sus acciones consideró ante la apertura comercial, la sustitución de la inversión pública por la inversión privada con todos los inconvenientes que esta actitud provocaría a largo plazo y ante las tan recurrentes crisis que vivimos, sin embargo, su objetivo fue para propiciar una mentalidad dentro de la empresa que optara por la productividad y competitividad. Adaptándose para tal efecto, un esquema de crédito ágil para financiar capital de trabajo, tecnología, capacitación, asistencia técnica, acceso a la información que propicie su modernidad, así como asesoría para esquemas de asociación para acceder a economías de escala.

Para la consolidación del cambio radical efectuado en esta banca en 1991, como expone el autor de nuestra penúltima cita, se adoptan las siguientes medidas:

1. Enfocar la atención hacia las entidades de menor desarrollo relativo esto es buscar una descentralización.
2. Concentración de atención a las empresas más pequeñas y facilitarles el financiamiento.
3. Enfatizar el apoyo a la industria manufacturera y agroindustrial.
4. Mantener una operación eficiente y rentable.
5. Promoción de asesoría, capacitación y asistencia técnica.
6. Creación de mecanismos alternos de financiamiento en el mercado de valores.
7. Desarrollo de actividades de ingeniería financiera y banca de inversión para atraer recursos del exterior.
8. Fomento de alianzas estratégicas de empresas nacionales con extranjeras.
9. Desarrollo de una cultura empresarial y esquemas de financiamiento en el Sector agropecuario.

En esta etapa de consolidación NAFIN, atendió la creación y fortalecimiento de intermediarios especializados para canalizar recursos a la micro, pequeña y mediana empresa, además de buscar que éstos pudieran ser agentes de evaluación a los requerimientos crediticios de estas empresas.

Con el siguiente cuadro vemos las empresas apoyadas por su tamaño, cuando estaba en auge el periodo de mayores flujos de inversión extranjera:

	1989	Estruct	1990	1991	1992	1993 (Junio)	Estruct
Micro	6 258	55%	7 470	28 346	55 566	31 319	56%
Pequeña	4 359	38%	5 695	24 775	33 487	23 149	42%
Mediana	604	5%	486	622	948	565	1%
Grande	235	2%	102	621	1 082	734	1%
Total	11 456	100%	13 753	54 364	93 083	55 767	100%

FUENTE: Espinoza Villareal, Oscar, Op. Cit. Pág. 79

El siguiente esquema esta orientado a presentar el apoyo dado a las industrias por rama de la actividad económica.

Cuadro Número. 2

EMPRESAS APOYADAS POR RAMA DE ACTIVIDAD ECONOMICA

	1989	Estruct	1990	1991	1992	(Junio)	1993 Estruct.
Industria	11 456	100%	10 386	19 652	27 988	14 330	26%
Comercio	0	0	2 102	23 394	40 780	28 221	51%
Servicios	0	0	813	11 318	24 315	13 216	24%
Total	1 456	100%	13 753	54 364	93 083	55 767	100%

FUENTE: Idem, Pág. 83.

Ahora bien, como producto de la crisis pasada e importadas de la economía chilena, aparecen la UDIS(Unidades de Inversión), para que mediante este instrumento crediticio, las entidades superhabitarias canalizan recursos a las deficitarias y otorguen los créditos al sector empresarial, empero, NAFIN ha destinado sus acciones medularmente a la capacitación y asistencia técnica superior, centros de investigación, entre otras actividades, de acuerdo con lo establecido en el Plan Nacional de Desarrollo.

Los recursos de esta institución para 1995 se canalizaron a empresas viables, que representen un alto contenido de beneficio social al generar empleos, innovar tecnologías o que permitan la conformación de cadenas productivas donde la capacidad productiva de las micro, pequeñas y medianas industrias, estén en condiciones favorables para apoyar a la gran empresa como motor de desarrollo.

Con base en el texto que calza nuestra última cita, en el segundo semestre de 1995 se dispuso a nivel regional de 24, 100 millones de nuevos pesos para canalizar en apoyo a casi 60, 000 micro, pequeñas y medianas empresas, siempre y cuando tuviesen proyectos viables, sin embargo, no se realizó ninguna actividad encaminada

a dotar de organización para elaborar programas de desarrollo en dichos sectores y por ello, probablemente sea la causa del poco éxito que dichos planes industriales han tenido, en cambio, Nacional Financiera sigue con su papel de banca de fomento del sector industrial y del desarrollo regional. Circunstancia por la cual, debería ponerse una mayor atención tanto en la problemática, como las posibles soluciones que podrían implementarse para mejorar la situación por la que actualmente se encuentra este sector empresarial.

Para atender el acceso al crédito, se tiene el Programa Unico de Financiamiento a la Modernización Industrial (PROMIN). Quien destina para la industria manufacturera del país, un 84% de la derrama crediticia total, en tanto que para el sector comercio y los servicios se aplica en promedio un 16%.

Debido a la cartera vencida producto de la última crisis económica, la situación financiera de esta institución sufre problemas serios, en parte producida por la proliferación del sexenio anterior de intermediarios financieros, sobre todo de uniones de crédito, que se consideraron la solución a los males, autorizándoseles su constitución y operación y que de acuerdo a declaraciones de funcionarios de NAFIN, aproximadamente el 60% son inviables.

De esta forma, podremos decir que uno de los grandes retos para la vida de esta institución, radica en poder sanear sus finanzas y además tomar las siguientes medidas con el fin de que pueda subsistir y lograr un avance significativo dentro del sector fabril sujeto a estudio en esta tesis:

- a) Concentrar la atención en las empresas micro, pequeñas y medianas facilitando su acceso al financiamiento con bajos costos.
- b) Apoyar fundamentalmente a la industria manufacturera, dado que es el corazón de una economía.
- c) Promover el desarrollo regional con especial atención a las entidades de menor desarrollo relativo.
- d) Mantener una operación eficiente y rentable.
- e) Inducir actividades de asesoría, capacitación y asistencia técnica en la conformación de complejos industriales regionales.
- f) Crear mecanismos alternos de financiamiento en apoyo de la planta productiva y del mercado de valores.
- g) Desarrollar actividades de Ingeniería financiera y banca de inversión que permitan el acceso de las empresas al mercado de valores, nacional e internacionalmente.

- h) Fomentar alianzas estratégicas de empresas nacionales con empresas extranjeras, en lo tocante a las grandes, dado que por las de menor tamaño, no creo que se puedan interesar las transnacionales.
- i) Establecer mecanismos de apoyo para la elaboración de proyectos de comercialización y venta de productos elaborados en las Micro, Pequeñas, Medianas empresas.
- j) Generar las condiciones propicias para un clima de estabilidad que permita el cabal cumplimiento de los planes elaborados, enfocando a los entes productivos, fundamentalmente para la exportación.
- k) Destinar mayores apoyos a los sectores artesanales del país, dado que son los sitios en donde fundamentalmente se encuentran los grupos étnicos y dotarlos de recursos y medios de subsistencia propia.
- l) El esfuerzo empresarial por lograr la eficiencia y la alta calidad a bajos precios de los productos elaborados, debe ser el parámetro que marque la conducta de la industria nacional.

a).- PROGRAMAS DESTINADO A LAS PYMES

FONDO DE GARANTIA Y FOMENTO PARA LA PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA(FOGAIN).

Se creó el 28 de diciembre de 1953, con el objeto de proporcionar apoyo financiero y garantías a los pequeños y medianos industriales, mediante el redescuento de crédito que hace la banca y las uniones de crédito.

OBJETIVO

Se establece como actividad principal, el apoyo financiero en condiciones favorables (bajas tasas de intereses, plazos medianos y largos en monto suficiente y oportuno a la empresa micro, pequeña y mediana).

FOGAIN desde su creación y hasta que se fusionó orgánicamente a Nacional Financiera en 1989, otorgó un importante respaldo financiero a las pequeñas y medianas industrias del país mediante operaciones de descuento a la banca comercial y a un grupo reducido de uniones de crédito.

Su apoyo se refleja en tasas de interés preferenciales que eran inferiores a las prevalecientes en el mercado.

Su acción estuvo centrada medularmente en un principio de selectividad. Siendo la actividad de la empresa, uno de los primeros criterios adoptados en 1954, dado que en tales circunstancias, estuvo enfocado para la empresa de la industria de la transformación.

En 1973 otro principio rector de esta política, fue la localización geográfica de las empresas, pero que se altera en 1979 con el Programa de Estímulo para la Descentralización Territorial de las actividades industriales. De 1953 a 1989 correspondió a SECOFI la encargada de determinar cuáles eran las actividades prioritarias.

FOGAIN independientemente de SECOFI, mantuvo otros programas, como fueron:

- I. El programa de apoyo a la industria farmacéutica.
- II. El programa especial de apoyo a los proveedores de la distribuidora de la compañía nacional de subsistencias populares (Conasupo y Diconsa)
- III. El programa especial de apoyo de las empresas con problemas de liquidez

Dentro del sector crediticio Fogain, tuvo los siguientes tipos de créditos:

a) **Habilitación o Avío:** Destinados a la compra de materia prima y al pago de sueldos y salarios para fortalecer el capital de trabajo de la Industria.

b) **Créditos Refaccionarios:** Se otorga para la compra de maquinaria y equipo, instalación, construcción y ampliación de los Inmuebles industriales y la adquisición de equipo de transporte, de insumo y mercancías.

c) **Créditos hipotecarios industriales:** Se otorgan para solucionar problemas de liquidez de las empresas, ya que tienen como finalidad el pago y consolidar el pasivo que tengan con la banca y los proveedores.

d) **Créditos Mixtos:** En caso de que una empresa solicite mas de un crédito se le concede un monto máximo combinando los tres tipos de financiamiento, favoreciendo un aumento general de la productividad.

e) **Crédito Puente:** Tiene el propósito de hacer llegar al industrial los recursos crediticios en Forma oportuna. para que se puedan atender las necesidades de la empresa en un plazo máximo de 90 días.

f) Líneas Automáticas de Descuentos: El fondo tiene establecidas líneas de crédito con las instituciones intermediarias para la atención de las empresas, con el propósito de satisfacer las necesidades financieras.

Durante los 37 años de existencia de FOGAIN, se canalizó fundamentalmente su acción, para el respaldo financiero a las Micro, Pequeñas y Medianas empresas del país, con operaciones de descuento a la banca comercial y en menor medida a un grupo reducido de Uniones de Crédito.

No hay que perder de vista el criterio paternalista, que privaba para las pequeñas y medianas industrias, sobre todo porque su posición estaba en desventaja ante la industria grande. Se reconocía que todas las pequeñas y medianas industrias eran importantes, pero se definían las prioridades de apoyo financiero, en función de que la definición de esto era prerrogativa exclusiva del estado.

Podemos decir que la labor de este fondo fue muy importante en el progreso industrial, pero a la vez, debe aceptarse que su alcance estuvo muy limitado; toda vez que la gran mayoría de las micro y pequeñas empresas estuvieron operando fuera del sistema de financiamiento de fomento, y por supuesto del crédito de la banca comercial. Durante todo el tiempo que opero, se ocupo tan solo de 86,247, empresas Industriales.

2.- FONDO NACIONAL DE ESTUDIOS Y PROYECTOS (FONEP)

Fue creado en el año de 1967 en Nacional Financiera como fideicomiso de fomento para promover la realización de inversiones productivas a través de una adecuada preparación y evaluación de estudios de proyectos de inversiones. Buscando medularmente:

- I. Financiar estudios y proyectos de alta prioridad.
- II. Realizar estudios analíticos por rama industrial para identificar proyectos específicos.
- III. Otorgar créditos a las consultoras nacionales.
- IV. Ofrecer la capacitación de personal técnico relacionado con la formulación, evaluación y administración de proyectos de inversión.

El FONEP instrumentó 4 programas de fomento:

- 1.- De financiamiento de estudios y proyectos.
- 2.- De apoyo a la consultoria nacional.
3. De estudios de fomento económico.
4. De capacitación y adiestramiento para proyectos de desarrollo.

En 1988 se incorpora de manera orgánica a Nacional Financiera y es únicamente para la realización de estudios y proyectos productivos.

En 1986 fue incorporado a NAFIN, pero logró otorgar 1,515 préstamos, 604 al sector público y 911 al sector privado. Los otorgaba desde el primer piso y por el número de préstamos podemos ver también su limitación, sin embargo, cumplió con impulsar una cultura empresarial de administración competitiva y de formulación y evaluación de proyectos.

3.- FIDEICOMISO PARA EL ESTUDIO Y FOMENTO DE CONJUNTOS, PARQUES, CIUDADES INDUSTRIALES Y CENTROS COMERCIALES (FIDEIN).

Se constituye en el año de 1970 como fideicomiso de Nacional Financiera para financiar vía primer piso el desarrollo de infraestructura industrial en el país. Buscando ante todo:

- I. Promover la adecuada localización de la industria.
- II. Promover la descentralización industrial.
- III. Financiar el equipamiento de parques Industriales.
- IV. Prestar asistencia técnica en materia de creación de parques Industriales.

Se prestó asistencia técnica en la formulación, ejecución y supervisión de estudios para proyectos de conjuntos, parques y ciudades, pero el FIDEIN otorgaba directamente financiamiento a largo plazo a promotores e inversionistas del Sector privado, tanto para el desarrollo de los grandes conjuntos de infraestructura física como para la construcción de naves industriales.

4.- FONDO DE EQUIPAMIENTO INDUSTRIAL (FONEI)

La Secretaría de Hacienda y Crédito Público construyó en 1971, el fideicomiso denominado FONEI, para descontar a la Banca Comercial los créditos de largo plazo, concedidos para proyectos de creación o ampliación de instalaciones que tuvieran el único propósito de exportar, sin embargo, internamente tuvo otros programas como:

- a) Programa de equipamiento, operaba con créditos hasta de 13 años y los inversionistas tenían que financiar con recursos propios, cuando menos el 20% del costo de sus proyectos.
- b) Programa de capital de trabajo, con descuento a operaciones de crédito de mediano plazo, hasta 7 años para financiar capital de trabajo y establecer líneas de crédito revolvente.

- c) Programa de control de la contaminación, financiada por los Intermediarios financieros hasta el 80% de la adquisición e instalación de maquinaria y equipo. Garantizada hasta el 90% de los riesgos por falta de pago.
- d) Programa de desarrollo tecnológico, podía descontar el 100% del monto de los créditos otorgados por los intermediarios para financiar hasta el 80% de los gastos e Inversiones.
- e) Programa de estudios de preinversión, se podría financiar hasta por 13 años, además la contratación de asesores externos para incrementar la productividad.
- f) Sistema de pagos a valor presente, la adopción de técnicas financieras que distribuyeran adecuadamente en el tiempo los pagos de los pasivos dándole el verdadero significado al valor presente de los pagos futuros.

Este mecanismo como el anterior, solo favoreció en toda su existencia 1,245 proyectos.

5.- PROGRAMA DE APOYO INTEGRAL A LA PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA (PAI)

Por medio de NAFIN fue establecido en el año de 1978. Funcionó como un sector de segundo y tercer piso, descontando a su vez, las operaciones de los fideicomisos de fomento.

El PAI se apoyó en las siguientes instituciones para respaldar sus trabajos de asistencia técnica y capacitación:

- Instituto Mexicano de investigaciones Tecnológicas (IMIT).
- Consejo Nacional de Ciencias y Tecnología (CONACYT).
- Centro Nacional de Productividad y Adiestramiento de la Mano de Obra (CENAPRO - ARMO).

Los propósitos de los objetivos del PAI fueron propiciar acciones conjuntas de financiamiento y asistencia con otras instituciones de crédito y fondos de fomento, fideicomisos, organismos auxiliares de crédito y con los sectores social y privado.

Por otro lado, el esquema estratégico del área de Promoción industrial se divide en dos vertientes de acción:

- a) Desarrollo de Proyectos de inversión: consiste en la promoción, gestión y puesta en marcha de proyectos productivos de desarrollo regional.

b) Desarrollo de Programas de Asistencia Técnica: dirigidos a propiciar el útil aprovechamiento de los recursos disponibles en la planta industrial, modernizando y haciendo competitivas a las empresas.

Sus principales funciones fueron:

- a) Promover inversiones.
- b) Promover infraestructura.
- c) Promover la desconcentración industrial.
- d) Promover instrumentos de apoyo a proyectos de inversión y asistencia técnica
- e) Promover la capacitación.
- f) Promover la reconversión industrial.
- g) Promover acciones interempresariales.
- h) Promover y asesorar la gestión empresarial.

Sus principales apoyos fueron:

1. Promoción industrial: consiste en apoyar mediante diversas acciones de asesoría y promoción el desarrollo de proyectos de inversión de desarrollo regional, desde la identificación del proyecto hasta su realización y puesta en marcha, utilizando los proyectos financieros y técnicos existentes.
2. Información científica y tecnológica: a través del INFOTEC (Fondo de la información y documentación para la industria), el PAI suministraba información científica y tecnológica.
3. FONEP: a través del Fondo Nacional de Estudios y Proyectos se otorgaban créditos destinados en la elaboración de estudios de preinversión y de investigación.
4. Instalaciones físicas: el Fideicomiso para el Estudio y Fomento de Conjuntos, Parques, Ciudades industriales y Centros Comerciales (FIDEIN), ofrece importantes facilidades para la instalación, desarrollo y consolidación de parques industriales.
5. Capital de riesgo: mediante el Fondo Nacional de Fomento Industrial (FOMIN) se realizan aportaciones temporales de capital y se otorgan créditos subordinados convertibles tendientes a propiciar la capitalización de las empresas.

El PAI buscaba el extensionismo industrial y proporcionó respaldo de asesoría técnica a un buen número de pequeñas empresas y medianas industriales; logró difundir en el sector empresarial el funcionamiento de los diversos programas de respaldo, con lo que propició además un vínculo entre los fideicomisos y los empresarios medianos y pequeños.

7.- PROGRAMA DE APOYO INTEGRAL A LA MICROINDUSTRIA INFORMAL (PROMICRO)

Nace en 1986 como el primer programa especializado de atención a micropresas. Se orienta para la canalización de recursos y respaldo técnico a las microindustrias, sobre todo para aquellas informales y sin acceso crediticio bancario. Los recursos transferidos en operaciones de descuento de segundo piso por conducto de las entidades de fomento.

Las primeras entidades de fomento fueron fideicomisos de intermediación y garantía establecidos por los Gobiernos Estatales.

Uno de los objetivos fundamentales de este programa fue que en esas entidades se fueran expandiendo hasta convertirse en instrumentos de los propios productores microindustriales.

En sus principios el PROMICRO tenía como objetivos contribuir a los siguientes propósitos de la política económica y social:

- El desarrollo eficiente de la microindustria para integrarse con capacidad de competencia en la economía formal.
- La creación de nuevas fuentes permanentes de empleo para los estratos de la población de menores ingresos y oportunidades.
- La acción de fomento se concibe como respaldo a la microindustria informal a efecto de que pueda transformarse en microindustria, o en su caso, en una empresa pequeña, formal y eficiente.

Los resultados cuantitativos del PROMICRO fueron significativamente significativos, atendiendo de 1988 a 1992 únicamente a 15.311 empresas. Puede decirse que no pudo instrumentarse en su totalidad con el alcance y el sentido originalmente propuestos.

8.- PROGRAMAS DE RESPALDO FINANCIERO A TRAVÉS DE DESCUENTO CREDITICIO

Se da cuando NAFIN decide retirarse de los créditos de primer piso y empieza a operar el descuento de segundo piso canalizando su respaldo a través, de instituciones de intermediación financiera como son:

Bancos comerciales, arrendadoras financieras, empresas de factoraje, uniones de crédito y entidades de fomento.

El respaldo financiero se da a través de seis programas de descuento crediticio:

Programa de financiamiento a la micro y pequeña empresa (PROMYP).

Programa de modernización .

Programa de mejoramiento del medio ambiente.

Programa de desarrollo tecnológico.

Programa de infraestructura y desconcentración industrial.

Programa de estudios y proyectos.

programas son las siguientes.

8.1 PROGRAMA DE FINANCIAMIENTO A LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA(PROMYP).

Su objetivo es la modernización y el incremento de la capacidad de competencia de las micro y pequeñas empresas, asegurando un funcionamiento oportuno y adecuado, conforme a un máximo de endeudamiento para las microempresas que ascendía en 1990, con recursos del programa hasta \$ 280,000.00

A partir de junio de 1993, los montos varían en función del estrato y del intermediario financiero. La empresa tenía la obligación de aportar el 10% del costo del proyecto, en el caso de las microempresas. En junio de 1993 el porcentaje del financiamiento se eleva al 100% del costo del proyecto.

Una característica importante de este programa, consiste en que con el crédito automáticamente dispone de un seguro de vida por \$100,000.00 y opera para el titular de la microempresa.

8.2 PROGRAMA DE MODERNIZACION

Su objetivo es impulsar el proceso de modernización e incremento de la competitividad de las empresas medianas, asegurando que las iniciativas de inversión dispongan de un respaldo financiero.

Los propósitos de destino de los recursos podrían ser utilizados en las instalaciones industriales o de servicio; para adquisición de activos fijos; para financiamiento de capital de trabajo; para la reestructuración de adeudos con los intermediarios financieros; para ampliar plazos de amortización.

Los inversionistas deberán aportar con recursos propios cuando menos el 20% del costo total de proyecto de inversión.

8.3 PROGRAMA DE MEJORAMIENTO DEL MEDIO AMBIENTE

Tiene como objetivo proporcionar respaldo financiero preferencial a todas las iniciativas de inversión que previenen, eliminan o reducen la contaminación que produce la actividad económica y que permiten el uso racional de los recursos como el agua y la energía y que además sirven para proteger el medio ambiente.

El capital se puede usar para:

- Adquisición de maquinaria y equipo, así como para el reacondicionamiento de éstos.
- Contratación de asesoría y consultaría de programas de mejoramiento del medio ambiente.
- Construcción de plantas de control y tratamiento de descargas de desechos y residuos.
- Aportación accionaria para financiar estas inversiones.

8.4. PROGRAMA DE DESARROLLO TECNOLÓGICO

Se enfoca principalmente a los proyectos de inversión tecnológica para que éstos cuenten con financiamiento adecuado y sus objetivos están centrados en la elaboración de diagnósticos, alternativas y estudios de gestión tecnológica.

Además de adquisición de información, materiales y equipo, así como capacitación.

Las empresas e inversionistas deberán aportar con recursos propios cuando menos el 20% del costo total del proyecto de Inversión.

8.5.- PROGRAMA DE INFRAESTRUCTURA Y DESCONCENTRACION INDUSTRIAL

Se preocupa por el desarrollo de la infraestructura Industrial para operar mas eficientemente la planta productiva, promoviendo a la vez la desconcentración territorial y su reubicación en puertos y zonas industriales del interior del País.

Son sujetos de este apoyo las empresas promotoras y constructoras de parques, conjuntos e instalaciones industriales, así como las empresas que programen fines de desconcentración.

Los inversionistas deben aportar con recursos propios, por lo menos el 20% del total de la inversión.

Cuando se trata de proyectos de reubicación, la participación mínima de las empresas debe ser del 10% de la inversión en activos fijos.

8.6.- PROGRAMA DE ESTUDIOS Y PROYECTOS

Busca apoyar a los inversionistas para fundamentar mejor sus decisiones de inversión a través de incrementar los niveles de eficiencia y competencia. El intermediario financiero en este caso puede otorgar el 100% del costo del proyecto. En junio de 1993 se incorpora este programa a los anteriores cinco ya mencionados, con lo que desaparece como un programa independiente.

9.- PROGRAMA DE CALIDAD INTEGRAL Y MODERNIZACION (CIMO)

Este es un programa que nace en 1988 de un contrato de crédito suscrito entre el Gobierno de México y el Banco Mundial, cuyo objetivo general consiste en establecer un sistema de apoyo para la pequeña y mediana empresa, en ramas y regiones estratégicamente seleccionadas que incida en las destrezas y habilidades de los trabajadores y empleados y que funcione como un programa demostrativo para la promoción y apoyo de capacitación en el trabajo relacionado con servicios de asesoría y servicios de información para las empresas.

Su radio de acción se encuentra sustentado en promover la formación de mano de obra calificada, productividad y competitividad de las pequeñas y medianas empresas, apoyando de esta manera la modernización del aparato productivo, para una mayor inserción en el mercado interno y externo. El programa desarrollará acciones a fin de generar una mayor modernización y desarrollo autosostenido en las empresas, ramas, sectores y regiones.

Para el funcionamiento del programa se designó a la Secretaría del Trabajo y Previsión Social a través de la Dirección General del empleo, la cual a través de la creación de las UPC (Unidades Promotoras de la Capacitación), a las que se integran promotores contratados especialmente para ese efecto; también toman parte activa los organismos empresariales que voluntariamente desean hacerlo; es decir, participan en los UPC, los empresarios, las empresas consultoras y la Secretaría del Trabajo y Previsión Social.

Las micro, pequeñas y medianas empresas son el objeto central de CIMO. A partir de una concepción integral de las mismas el impacto buscando abarcar desde facilitar el desarrollo y adopción de metodologías para mejorar la productividad y calidad, hasta el fomento y acceso a vías de incorporación de tecnología para mejorar los niveles de competitividad. La instrumentación del programa CIMO, ha

permitido detectar que la capacitación es uno de los medios para lograr mejoras en la calidad - productividad. En este sentido se ha hecho patente que para alcanzar las mejoras deseadas, en las empresas es necesario la utilización de otros apoyos distintos a la capacitación como son: información, tecnología, organización interempresarial, cosas que en ocasiones eran inaccesibles a los microempresarios, debido a los costos que esto representaba.

Las principales características del programa son: Descentralizado; selectivo; integrador y participativo; flexible; demostrativo; copatrocinador.

9.1.- DESCENTRALIZADO:

Toda vez que busca la participación comprometida de los empresarios en cada localidad y se generan respuestas adecuadas a la problemática concreta y real de los grupos de empresas, buscando de esta manera contribuir al desarrollo regional del país.

9.2.- SELECTIVO:

Esta característica implica una acción directa en un cierto grupo de empresas por regiones y ramas, concentrando los esfuerzos en estas mismas.

Para seleccionar las regiones se deberá analizar la distribución geográfica de las microempresas y las ramas en las que se concentran éstas mismas.

9.3.- INTEGRADOR Y PARTICIPATIVO:

Se trata de que su acción no se dé en forma aislada; sino que parta de la formación e integración de grupos de empresarios interesados en participar conjuntamente con otros para así poder intercambiar experiencias y analizar los problemas comunes, buscándoles mejores soluciones y la identificación de perspectivas y posibilidades de acción para participar en los mercados.

9.4.- FLEXIBLE:

Se diseñan programas integrales de capacitación y otros servicios de fomento a la productividad a partir del diagnóstico de necesidades.

9.5 DEMOSTRATIVO:

Como es selectivo, sólo pueden llevarse a cabo acciones directas en una pequeña parte de la población. Es necesario realizar acciones de calidad para que a través de la difusión de casos exitosos se produzca un efecto multiplicador en la calidad mucho mayor de las empresas.

9.6 COPATROCINADOR:

Se comparte el costo de sus acciones entre el Gobierno Federal, los organismos empresariales y las propias empresas beneficiadas para así alcanzar mayores niveles de coresponsabilidad.

En su origen el programa se enfocó a la mano de obra; por lo tanto, los apoyos aprobados estaban dirigidos a cursos y programas de capacitación, cuyo destinatario serán los niveles operativos y de supervisión.

Conforme el programa evolucionó, este criterio se amplió para brindar en un primer momento apoyo a la capacitación al total de la estructura ocupacional de la microempresa para confluir en los niveles empresariales las mismas funciones operativas y de supervisión, junto con las de coordinación y dirección.

Se puede entender a CIMO como un proceso tanto a nivel nacional como regional, ya que al reconocer igualdades regionales y ramas de actividad económica, se adopta y flexibiliza para dar respuesta a las condiciones particulares de cada empresa.

9.7.- APOYOS QUE BRINDA EL CIMO:

1. CONSULTORIA: Se apoya a la micro y pequeña empresa con el 70% del costo de la consultoría, el cual es pagado a la empresa consultora por la Secretaría del Trabajo. En este caso, el empresario paga únicamente el 30% del costo total.
2. CAPACITACION. En este rubro, se apoya a las empresas hasta con el 65% del costo y el empresario paga únicamente un 35% del mismo.

Cabe mencionar que ambos casos el máximo de horas curso que acepta la Secretaria del Trabajo en el Programa CIMO, es de 100 horas y el promedio de pago por hora curso dependerá de lo que se persigue en cada caso en particular. Estos apoyos son de gran importancia para las empresas de menor tamaño, ya que buscan detectar problemas, solucionarlos y además adiestrar a la mano de obra en sus respectivas industrias.

10.-PROGRAMA PARA LA MODERNIZACION Y DESARROLLO DE LA INDUSTRIA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA 1991 - 1994

Se crea por Decreto del Ejecutivo Federal el 10 de abril de 1991. Su objetivo general es el fomento de la micro, pequeña y mediana industria. Sus metas son:

- a) Fortalecer su crecimiento e incrementar su presencia en los mercados de exportación.
- b) Elevar el nivel tecnológico y de calidad.
- c) Profundizar las medidas de desregulación, descentralización y simplificación administrativa.
- d) Creación de empleos
- e) Propiciar la inversión en el sector social para fomentar las actividades manufactureras

Dentro de su campo de acción tenemos:

ORGANIZACION INTEREMPRESARIAL

- a) Fomentar formas asociativas de crédito, compras y comercialización.
- b) Estimular la creación de agrupaciones de microindustriales como sociedades de responsabilidad limitada de interés público.
- c) Coordinado con la Comisión Nacional Bancaria, fomentar la constitución de unidades de crédito industriales y mixtas entre empresas para diversas actividades
- d) Impulsar la formación de empresas integradoras.
- e) Promover la articulación de empresas de menor escala con las de mayor tamaño para evitar duplicidad de inversiones ocasionadas por la integración.
- f) Promover el fortalecimiento de bolsas de subcontratación en la rama metal - mecánica y en otras que sea viable su formación.
- g) Con la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, Nacional Financiera y el Banco Mexicano de Comercio Exterior, establecer un centro coordinador de la red de bolsas de subcontratación.
- h) Buscar que las micro, pequeñas y medianas empresas participen en las licitaciones que convoca el sector público.
- i) Crear el Servicio Nacional de Consulta Tecnológica Industrial
- j) Buscar las facilidades para que se vuelvan proveedores de las tiendas del sector público.
- k) En coordinación con la Secretaría de Educación Pública y los Gobiernos estatales realizar encuestas para determinar el perfil de la demanda de servicios tecnológicos.

Por Decreto del Ejecutivo Federal se crea la Comisión Mixta para la Modernización de la Industria Micro, Pequeña y Mediana, cuyo objeto es promover y concretar acciones entre los sectores público, social y privado. Su marco está determinado por el Programa de Modernización.

11.- PROGRAMA NACIONAL DE SOLIDARIDAD

Es creado a finales de 1991 por el Programa Nacional para Empresas de Solidaridad y tiene como objetivo consolidar las iniciativas empresariales de los más pobres. Pretende este programa, beneficiar a los mexicanos más pobres para integrar grupos sociales para la producción.

Concentra la atención en talleres y microempresas familiares, así como empresas de propiedad social que no habían podido ser atendidas por otras Instituciones.

Entre sus objetivos busca el combate a la pobreza a través de la generación de empleos. Su forma de acción es trabajar con grupos organizados o microempresas familiares a través de la aportación de capital de riesgo temporal y minoritario o con servicios de crédito.

Con este programa se puede obtener hasta el 35% del capital social de la empresa a crearse o en proceso de expansión. Este recurso se puede obtener sólo una vez. Un requisito es que si la empresa apoyada obtiene utilidades, las comparte con las Empresas de Solidaridad en la proporción que recibió la aportación, teniendo la opción de que cuando el Comité de Administración así lo decida, pueda comprar su participación. Se establecieron fondos para su funcionamiento, constituidos en coresponsabilidad con las organizaciones y/o los gobiernos de los estados y tienen dos modalidades:

- a) Entidades de fomento acreditadas por NAFIN. La organización y/o los gobiernos de estados forman un patrimonio con la aportación solidaria de empresas de solidaridad y firman un convenio de fideicomiso y se constituyen en entidad de fomento y NAFIN les abre una línea de crédito hasta por 19 veces ese patrimonio.
- b) Fondos de garantía en el Banco Nacional de Crédito Rural. Los Gobiernos de los Estados, las organizaciones o ambos, con una aportación solidaria de empresas de solidaridad, establecen un fideicomiso en una determinada sucursal de Banrural y en fideicomiso.

El órgano de decisión es el Comité Técnico en el cual siempre participan las organizaciones más representativas de la comunidad, sean o no fideicomitentes.

La función de estos fondos es que el crédito sea accesible, toda vez que de otra manera sería difícil que la obtuvieran, recurriendo así al crédito informal que en ocasiones es elevado.

b).- PLAN NACIONAL DE DESARROLLO 1995 -2000:

El Plan Nacional de Desarrollo 1995 - 2000 establece dentro de sus objetivos fundamentales, promover un crecimiento económico vigoroso, sostenido y sustentable en beneficio de los mexicanos.

"Una tasa de crecimiento económico elevada es condición esencial para impulsar el desarrollo del país en todos sus aspectos. El crecimiento económico es indispensable para que la población tenga empleo bien remunerado, niveles de bienestar crecientes y, por ende, se promueva el apego a la legalidad del comportamiento social y se sienten bases de justicia distributiva que favorezcan un desarrollo político armónico y democrático".⁴¹

Según cifras del Plan, existen aproximadamente 35 millones de personas como población económicamente activa y año con año buscarán incorporarse al mercado de trabajo un poco menos de un millón de personas. Debiendo entonces, utilizar la inversión para lograr el crecimiento sostenido de la economía, infraestructura, instalaciones y maquinaria para la producción en todos los sectores.

Una de las estrategias establecidas para lograr el crecimiento y una mayor capacidad productiva, radica en hacer uso de los factores de la producción mediante la inversión que permita el incremento de la producción. Pero propone además, el aumento de la eficiencia y la generación de tecnología de vanguardia.

La desregulación en favor de las pequeñas empresas para usar su capacidad de aprovechar su amplia capacidad de captar mano de obra, dado que con una estructura de incentivos apropiados, se facilitará que la fuerza de trabajo acceda al mercado formal de empleos.

El Plan busca afianzar la apertura comercial a través de nuevos acuerdos, con lo que de esta manera podrá apoyar a las empresas que siendo competitivas y con capacidad de exportar puedan entrar al mercado Internacional. Los avances en

⁴¹ Plan Nacional de Desarrollo 1995 - 2000, Op. Cit. Pág. 129

eficiencia que han fortalecido el sector de bienes y servicios comerciales permitirán a las empresas asentarse más y mejor en el mercado externo.

En materia fiscal se establece como criterio prioritario que el impuesto sobre la renta de las empresas debe promover de una manera mejor, la reinversión de utilidades. Para esto se buscará ampliar las deducciones de las organizaciones que signifiquen mayor inversión productiva, para disminuir la carga fiscal.

En el sector financiero se alentarán oportunidades que sean atractivas para Inducir un mayor ahorro de las familias como de las empresas.

Para alcanzar sus objetivos, el Plan se apoya vigorosamente en el esquema de la capacitación ya que elevar el potencial productivo de la fuerza laboral y propiciar su desarrollo constituye un objetivo para alcanzar el crecimiento sostenido de la producción, la productividad y los salarios. En las cifras que maneja este documento, estima que sólo una de cada cinco personas han recibido un curso de capacitación y esto se da sobre todo entre la población desocupada.

Busca además, lograr la actualización tecnológica, ya que incide en el uso eficiente de los recursos y en la competitividad internacional. Para esto se alentará la participación coordinada entre Institutos de investigación, universidades e Institutos tecnológicos y las empresas, aumentando los fondos de apoyar los esfuerzos de colaboración y además propiciando la rotación de investigadores entre los centros investigación y las empresas productivas.

Propiciará la ampliación de la seguridad jurídica de las empresas a través de acciones de desregulación en el ámbito federal, así como promover modificaciones y facilidades para la apertura y operación de negocios comerciales e industriales, por medio de una desregulación administrativa.

Se propone que las empresas que exportan tengan oportunidades más amplias en el mercado Internacional, apoyando los esquemas de exportación, sobre todo los de tipo fiscal, ya que son poco oportunos y complejos, sobre todo para las empresas medianas y pequeñas. Se buscará que las acciones en materia de comercio exterior puedan adecuar los instrumentos de promoción de las exportaciones para incorporar a sus beneficios a las empresas pequeñas y medianas como exportadores indirectos, así como facilitar y simplificar los mecanismos de apoyo a las exportaciones, y a través de la banca de desarrollo, promover el acceso de los exportadores al financiamiento competitivo en especial de las pequeñas y medianas empresas.

c).- CONSEJO NACIONAL DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA:

Se constituye en mayo de 1995 y tiene como objetivo estudiar, diseñar e instrumentar medidas de apoyo para conformar un programa integral que promueva la competitividad. Su acción esta centrada principalmente:

- a) Estudiar, diseñar y coordinar la Instrumentación de las medidas de apoyo, para promover la competitividad de las micro, pequeñas, medianas empresas.
- b) Promover mecanismos para que las micro, pequeñas y medianas empresas, reciban asesoría integral y especializada en las áreas de comercialización y mercadotecnia y procesos de producción, diseño de producto y financiamiento, así como en materia de normalización y certificación.
- c) Promover la asociación entre las micro, pequeñas, medianas empresas y su vinculación con la gran empresa, para elevar la integración y eficiencia de las cadenas productivas.
- d) Desarrollar estrategias de promoción a la exportación directa e indirecta, de las micro, pequeñas y medianas empresas.

Sus actividades son la de asignar responsabilidades específicas y plazos de resolución a los grupos de trabajo que se conformen en el seno del Consejo Nacional; coordinar y concertar con los gobiernos de los estados, la aplicación de las medidas y líneas de acción que decida el Consejo Nacional, así como su seguimiento y evaluación; informando periódicamente al titular del Ejecutivo Federal los resultados obtenidos del desarrollo de sus actividades.

2.4.- PROGRAMA UNICO DE FINANCIAMIENTO A LA MODERNIZACION INDUSTRIAL(PROMIN)

Quien ha instrumentado este programa es Nacional Financiera, buscando consolidar su papel como banca de fomento del sector industrial, enfocándolo para el desarrollo regional en las entidades federativas de menor desarrollo.

Los fines de PROMIN, son los de apoyar los proyectos de inversión de las empresas micro, pequeñas y medianas del sector manufacturero y de las actividades del sector servicios directamente proveedoras de la industria, que tengan como objetivo modernizar y eficientar la planta productiva sin descuidar el impacto que las mismas tengan en el medio ambiente.

Nace a mediados de 1995, autorizado por el Consejo Directivo de Nacional Financiera, buscando facilitar y hacer accesibles los trámites para el otorgamiento de los financiamientos, además de que permitirá contar con un sólo documento que

contenga toda la normatividad e información relativa a la oferta de crédito institucional.

El PROMIN, permitirá a la institución avanzar en su propósito prioritario de atender al sector Industrial y respaldar con financiamiento a las inversiones que se realicen para desarrollar proveedores.

Otro de los propósitos fundamentales de este programa es, propiciar la integración de cadenas productivas en las que participen con las grandes empresas, los estratos de micro, pequeña y mediana empresa. Este programa contempla apoyos a proyectos de inversión de las empresas tales como: Capital de trabajo; innovación; actualización o adaptación de sus tecnologías; prevención o eliminación de contaminantes del medio ambiente; reciclado de sustancias; racionalización en el consumo de agua y energía; ampliación o modernización de grandes empresas industriales que favorezcan el desarrollo de proveedores; reestructuración de pasivos que fortalezcan las estructuras financieras de las empresas.

Son sujetos de apoyo la micro, pequeñas y medianas empresas, cuyos proyectos se identifiquen con los objetivos del programa. así como las empresas industriales grandes que coadyuven a la articulación de cadenas productivas en las que participen micro, pequeñas y medianas empresas.

Los recursos se encuentran dirigidos para la modernización y desarrollo tecnológico; financiamiento para adquisición de activos fijos; inventarios; gastos preoperativos; reubicación de las instalaciones; pago a consultores para la realización de estudios de viabilidad; para proyectos y escalamiento de tecnologías; creación y desarrollo de Infraestructura industrial y tecnológica. Los recursos pueden ser utilizados para la realización de estudios y asesorías en proyectos de infraestructura; desarrollo de zonas industriales; instalación de sistemas de control de calidad; creación de centros de investigación privados y desarrollo de empresas. Las empresas sujetas de apoyo pueden obtener financiamiento del PROMIN, mediante las instituciones que NAFIN tenga habilitadas como intermediarias financieras para la operación de sus programas.

El financiamiento podrá otorgarse en moneda nacional o extranjera, en el segundo caso cuando la empresa sea generadora de divisas o cotice a precios internacionales o cuente con instrumentos de cobertura cambiaria.

Las tasas de interés, serán las que establece el esquema general de tasas de la Institución y podrá ser en plazos de hasta 20 años, incluyendo el periodo de gracia. Para el sector de la micro empresa la tasa aplicable será igual a tasa NAFIN menos;

mismo que será tanto en moneda nacional como extranjera y determinada por los plazos. El monto máximo de los créditos a descontar para la microempresa será de 1.2 millones de pesos. A través de las entidades de fomento, el monto mayor de financiamiento para las micro empresas es de 850 mil pesos.

Las ramas a que se encuentra dirigido el PROMIN son: Industria de la carne; elaboración de producto lácteos; elaboración de conservas alimenticias, menos carne y leche; beneficio y molienda de cereales y otros productos agrícolas; elaboración de producto de panaderías; industria azucarera; fabricación de cocoa, chocolate y artículos de confitería; industria de las bebidas; industria textil de fibras duras y cordelería de todo tipo; hilaje, tejido y acabado de fibras blandas, excluyendo de punto; confección con materiales textiles, incluyendo fabricación de tapetes y alfombras de fibras blandas.; fabricación de tejidos de punto; Confección de prendas de vestir; industria del cuero, piles y sus productos; industria del calzado, menos hules y plástico; fabricación y reparación de muebles; elaboración de sustancias químicas básicas, excluye la petroquímica básica; industria de fibras artificiales o sintéticas; industria del coque, contemplando otros derivados del carbón y el petróleo; fabricación de juguetes de plástico; industria básica del hierro y el acero; industria básica de metales ferrosos; fabricación y reparación de muebles metálicos; fabricación o ensamble de maquinaria, equipo y accesorios electrónicos; fabricación o ensamble de aparatos y accesorios de uso domestico, eléctricos y no eléctricos; industria automotriz y autopartes; fabricación o ensamble de bicicletas; fabricación de juguetes, aparatos y artículos deportivos.

Los recursos del PROMIN serán, canalizados de la siguiente manera:

A través de los intermediarios bancarios 26,641 millones de pesos y mediante los intermediarios no bancarios 4,281 millones de pesos será, destinados en los siguientes montos para las empresas:

A la microempresa	4.114 mdp.
A la pequeña empresa	9,927 mdp.
A la mediana empresa	4,511 mdp.
A la grande empresa	12,370 mdp.

En relación a las entidades federativas se distribuirán así:

Entidades federativas de menor desarrollo (22,032 empresas)	5,500 mdp.
Entidades federativas de desarrollo intermedio (17,847 empresas)	7,771 mdp.
Entidades federativas de mayor desarrollo (16,766 empresas)	17,650 mdp.

Este programa, como la mayoría de los que ha implementado NAFIN, si no llega cualitativa y cuantitativamente al sector objetivo, de muy poco servirá, ya que hasta ahora, los resultados han sido muy pobres y la viabilidad de los proyectos, según los empresarios, deb n ser el marco que apoye a la obtención de los créditos.

2.5.- PROGRAMA DE POLITICA INDUSTRIAL Y COMERCIO EXTERIOR:

El entorno en que deberá desenvolverse la política Industrial está conformado por la globalización creciente de la economía mundial, las oportunidades y retos de los Tratados de Libre Comercio suscritos por nuestro país y los efectos de la apertura del comercio exterior iniciada a mediados de los años 80.

El dinamismo del comercio mundial no se limita a intercambio de mercancías. El comercio internacional de servicios tales como transporte, telecomunicaciones, servicios financieros, construcción, servicios profesionales y de informática entre otros, también ha aumentado constantemente.

Las exportaciones desempeñarán un papel fundamental como motor de crecimiento económico mismas que deberán aumentar a tasas anuales del 20% en promedio, para ello, habrán de crear condiciones para que un número de mayor empresas puedan exportar, creando condiciones de rentabilidad elevada y permanente en exportación directa e indirecta, para que ésta se convierta con foco central de la estrategia de negocios de la Industria nacional.

El esfuerzo exportador sostenido no puede provenir sólo de un núcleo reducido de empresas altamente competitivas. Debe ser complementado con la sustitución eficiente de importaciones y la consolidación del mercado interno. Para ello habrá que Integrar agrupamientos industriales de alta competitividad, con proveedores mexicanos capaces de aumentar el contenido nacional de las exportaciones y de competir exitosamente en un mercado interno abierto.

El objetivo central de la política industrial de la presente administración pretende conformar a través de la acción coordinada con los sectores productivos, una planta industrial competitiva a nivel internacional, orientada a producir bienes de alta calidad y mayor contenido tecnológico. Se pretende convertirse en un potencia exportadores a partir de la base de sustentación de un sólido mercado interno. Circunstancia que como deje precisada con anterioridad cuando tomábamos como referencia a la industria japonesa, tenía años de haberse instrumentado en el

país anteriormente citado y por lo tanto, parece que son casi cincuenta años que nos llevan de ventaja sobre la planeación gubernamental en comento.⁴²

Para que este objetivo se logre conforme al Plan Nacional de Desarrollo, se requiere que la economía nacional crezca a una tasa promedio anual de por lo menos 5% y para ello las exportaciones deberán aumentar a una tasa promedio anual del 20%, sin embargo, dicha programación no se ha dado y contrariamente, nuestro superávit comercial con el exterior ha ido disminuyendo.

La política industrial será desarrollada a lo largo de las siguientes estrategias:

- I. Habrán de crearse condiciones de rentabilidad elevada y permanente en la exportación directa e indirecta y ampliar y fortalecer el acceso de los productos nacionales a los mercados de exportación.
- II. Se crearán mecanismos que aceleren el desarrollo de agrupamientos industriales, lo mismo regionales que sectoriales de alta competitividad internacional, y fomentar la creciente integración a los mismos de empresas micro, pequeñas y medianas.
- III. Se deberá fomentar el desarrollo de un mercado interno y la sustitución eficiente de importaciones, como sustento de la inserción de la industria nacional en la economía internacional.

Conforme a tres líneas estratégicas se implantarán a través de ocho políticas que son del siguiente tenor:

1. ESTABILIDAD MACROECONOMICA Y DESARROLLO FINANCIERO. El aumento de la disponibilidad de financiamiento para que las empresa con costos y condiciones internacionales, una mayor generación de ahorro interno y la predictibilidad del tipo de cambio real son condiciones indispensables para estimular la inversión de largo plazo y la modernización de la industria.
2. CREACION Y MEJORAMIENTO DE LA INFRAESTRUCTURA FISICA Y DE LA BASE HUMANA E INSTITUCIONAL. La complejidad de la actividad industrial moderna hace que su adecuado desarrollo requiera el soporte de una infraestructura física eficiente: de comunicaciones, transportes y aprovisionamiento de energía; de una base humana sólida generada a través de la educación básica y especializada, así como de un sistema legal eficaz y expedito.

⁴² Ver López Villafañe, Víctor, Op. cit. 53 y ss.

3. FOMENTO A LA INTEGRACION DE CADENAS PRODUCTIVAS.

Para asegurar la competitividad de las empresas es indispensable mantener la disponibilidad de insumos y componentes importados. Sin embargo, el nuevo entorno ofrece amplias posibilidades para sustituir importaciones de manera eficiente y, por esa vía, integrar nuevas cadenas productivas. En particular, las posibilidades de exportación directa no han sido aprovechadas cabalmente. Por ello, integrar las micro, pequeñas y medianas empresas a las nuevas cadenas productivas y promover el desarrollo regional a través de la conformación de agrupamientos Industriales en las diversas zonas del país, constituyen metas de particular urgencia.

La integración de cadenas productivas se desarrollará en tres vertientes:

- I. Apoyo a programas estatales o regionales orientados a fortalecer las capacidades locales para atraer agrupamientos industriales de elevada competitividad.
- I. Apoyo a la Integración de cadenas sectoriales a través de programas de desarrollo de proveedores para industrias manufactureras, empresas integradoras para industrias de manufactura ligera; cadenas agroindustriales; proveedores del sector público; cadenas en la industria petroquímica y derivados; la industria automotriz y la minería.
- III. Ampliación de la infraestructura de información industrial mediante la promoción de encuentros empresariales de proveedores, y la creación y fortalecimiento de redes nacionales de Información de proveedores.

4. MEJORAMIENTO DE LA INFRAESTRUCTURA TECNOLÓGICA PARA EL DESARROLLO INDUSTRIAL.

Esta política se compone de dos partes: modernización tecnológica y prohibición de la calidad. La primera es el instrumento más importante de la política industrial en los países industrializados, por su capacidad para aumentar la competitividad industrial. Esta política se reforzará con los programas de integración de agrupamientos industriales regionales y sectoriales y se desarrollará a través de cinco vertientes:

- I. Fortalecimiento de las capacidades tecnológicas básicas en las empresas pequeñas y medianas.
- II. Difusión entre la industria de guías tecnológicas básicas.
- III. Promoción de la transferencia tecnológica del exterior, así como de las empresas líderes del sector industrial.
- IV. Fortalecimiento y difusión de los mecanismos para proteger la propiedad intelectual de patentes, marcas, diseños, etc.
- V. Fomento de la cultura de innovación tecnológica en la industria.

La promoción de la calidad fomentará la capacidad de la industria nacional para aplicar sistemas de calidad, producir cada vez mejor y cumplir con estándares

internacionales de calidad y seguridad. El Programa Nacional de Calidad promoverá la adopción de esquemas para mejorar la calidad de los productos, fortalecer la Infraestructura técnica, fomentar el reconocimiento de la calidad de productos y empresas nacionales, alentar el desarrollo de la cultura nacional de calidad, y crear un sistema nacional de información sobre calidad.

5. **DESREGULACION ECONOMICA.** La desregulación constituye una alta prioridad de la política Industrial, por su amplio potencial para Incrementar la eficiencia de las empresas, especialmente las de menor tamaño. Además, la desregulación aspira a constituir la expresión práctica más notable de una nueva cultura de colaboración entre las autoridades gubernamentales y el sector productivo. Esta nueva cultura deberá asegurar, a través de la consulta y el intercambio e información constantes, que las acciones de la autoridad tomen en consideración las necesidades de los productores del país. Así promoverá el reconocimiento práctico del papel crucial de la industria y el comercio exterior para el logro de los objetivos nacionales.

La revisión del marco regulatorio perseguirá tres objetivos: minimizar los costos y la carga de trámites para el establecimiento y operación de empresas; garantizar que las nuevas disposiciones tengan el menor efecto posible sobre la competitividad de la planta productiva, y reducir, en las transacciones económicas, la incertidumbre que se deriva de la obsolescencia de la legislación mercantil vigente. Esta revisión se llevará a cabo en estrecha colaboración con el Sector productivo.

6. **PROMOCION DE EXPORTACIONES.** En los países desarrollados, la promoción de nuevos exportadores y nuevos mercados, así como la consolidación de los sectores exportadores, se caracteriza por una amplia gama de actividades, una elevada disponibilidad de recursos de promoción y financiamiento altamente competitivo. México muestra un importante rezago en esta área. Para impulsar las exportaciones mexicanas y con el fin de conformar un sistema de promoción a la altura de los de nuestros competidores, se instrumentan y se coordinarán medidas en materia de apoyos financieros; servicios de Información, asesoría y capacitación en materia de comercio exterior; promoción al desarrollo de mercados; coordinación y facilitación de la exportación; y fomento de la cultura exportadora.

7. **NEGOCIACIONES COMERCIALES INTERNACIONALES.** La política de negociaciones amplia y mejora el acceso de los productos mexicanos a los mercados externos. En la presente Administración se continuará con una política de negociaciones que abra mercados, obtenga reciprocidad y establezca un marco transparente y predecible para los productores y exportadores mexicanos. Con el

propósito de lograr que los productores nacionales reciben beneficios concretos de las negociaciones, las actividades de consulta, coordinación interna y difusión serán fundamentales.

8. PROMOCION DE LA COMPETENCIA. Esta política tiene una vertiente de fomento a la competencia interna y otra relativa a la apertura a la competencia externa. En cuanto a la primera, se hace necesario salvaguardar y promover la competencia y libre concurrencia en los mercados nacionales, a fin de elevar la eficiencia de la economía, a través del combate a las prácticas monopólicas de empresas tanto privadas como públicas.

La apertura a la competencia externa incluye tres políticas. Por lo que se refiere a las importaciones, la política arancelaria constituye un determinante fundamental del grado de competencia de la economía, y de la rentabilidad relativa de la producción para el mercado nacional respecto a la destinada a mercados de exportación. En el manejo de esta política se equilibrarán tres objetivos: fortalecer la competitividad de largo plazo de la industria nacional; promover la inversión y mejorar el acceso de los productos nacionales a los mercados del exterior.

En segundo lugar, en materia del combate a las prácticas desleales de comercio internacional, México cuenta actualmente con uno de los sistemas antidumping más activos del mundo. El Plan Nacional de Desarrollo establece que en materia de comercio exterior se deberá "sancionar con todo rigor y eficacia las practicas desleales de comercio que afectan a nuestros productores" nacionales. Para ello, el sistema antidumping logrará mayor transparencia, agilidad, difusión y accesibilidad.

En tercer lugar, en materia de regulaciones técnicas al comercio exterior, se fortalecerán los instrumentos administrativos a través de los cuales se aplica la normatividad vigente en materia de comercio exterior. Asimismo, se realizarán las acciones necesarias, a fin de que las regulaciones técnicas se apliquen con mayor eficacia y no constituyan en barreras injustificadas al comercio exterior.

Deberán considerarse algunos aspectos sobresalientes de este Programa, en los que efectivamente el marco macroeconómico es fundamental, se requiere de su estabilidad para el despegue de las acciones, pero de manera conjunta con los otros siete aspectos que plantea.

Se entiende que el empleo se dará como consecuencia de los resultados. Habrá que cuidar el punto en el que se diversifique el aspecto de las exportaciones, ya que

de acuerdo a cifras de SECOFI, actualmente el 80% del total de las exportaciones de nuestro país las realizan 500 grandes empresas.⁴³

En suma, se puede advertir con toda precisión que las estrategias implementadas para lograr convertir a la Micro, Pequeña y Mediana empresas, dentro de los planes gubernamentales para el sector fabril, tienen como punto de referencia la conducta desplegada por el país del lejano oriente que desde los años cincuenta, empezó implementarlas para lograr dotar de un acelerado crecimiento a su economía; misma que tuvo como apoyos a un sector obrero estático y sumiso a los planes previamente establecidos y de una economía estable que le permitió implementarlos en la forma y términos establecidos. Luego entonces, con el propósito de coadyuvar las estrategias implementadas por el actual gobierno, me aventuro en dotar de un contenido jurídico a un instrumento que bajo mi perspectiva, sería sumamente útil su difusión y apoyo para su aplicación dentro del sector industrial que ocupa esta tesis y logrando dar un paso más que nos lleve a desarrollar nuestra industria fabril conforme a los nuevos paradigmas de la globalización.⁴⁴

En otro orden de ideas, pero en obsequio de la trascendencia que tiene dentro de este capítulo, corresponde preguntarnos: ¿Está legalmente sustentado que el Ejecutivo Federal realice planes de desarrollo en los distintos sectores de la economía nacional?. Ello en observancia a que indudablemente existan sectores y entes que al verse afectados por alguna de las estrategias previstas en estos, consideren que no son validos.

En efecto, es el artículo veintiséis constitucional, quien otorga esta facultad al Presidente de la República, para elaborar los Planes Nacionales de Desarrollo y por tanto, su obligatoriedad y vigencia dentro del territorio nacional, sin embargo, mediante interpretación efectuada por nuestro máximo tribunal, ha dejado sentado un precedente mediante el cual, considero legal que el Ejecutivo Federal, delegara funciones de las que es titular, en las diversas secretarías de estados encargadas de elaborar dicho planes, conforme al siguiente criterio jurisprudencial:

Octava Epoca

Instancia: Tercera Sala

Fuente: Semanario Judicial de la Federación

Tomo: III Primera Parte

Tesis: XVII/89

⁴³ González, Lourdes, Periódico el Financiero, Viernes 13 de diciembre de 1996, Pág. 23

⁴⁴ Para consultar con mayor detalle, todos y cada uno de los datos vertidos en los programas relatados en este apartado, sírvanse consultar la obra citada de Espinosa Villareal, Oscar y las siguientes direcciones en internet: [http://www.presidencia.gob.mx.](http://www.presidencia.gob.mx;); [www/secofi.gob.mx.](http://www/secofi.gob.mx); [www/nafinsa.gob.mx.](http://www/nafinsa.gob.mx); [www/bancomex.gob.mx.](http://www/bancomex.gob.mx) Así como los planes nacionales de desarrollo enunciados y descritos en sus correspondientes citas.

Página: 334

INDUSTRIA FARMACEUTICA, ES CONSTITUCIONAL LA FACULTAD QUE EN EL ARTICULO 9o. DEL DECRETO PARA EL FOMENTO Y LA REGULACION DE LA (DIARIO OFICIAL DEL 23 DE FEBRERO DE 1984), SE OTORGA AL SECRETARIO DE COMERCIO Y FOMENTO INDUSTRIAL PARA DICTAR PROGRAMAS DE RAMA. El artículo 34 de la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal establece, en sus fracciones I y XXIII, las facultades del Secretario de Comercio y Fomento Industrial para formular y conducir las políticas generales de la industria nacional, así como las de promoverla, orientarla, fomentarla y estimularla, respectivamente. Por su parte, el artículo 9° de la Ley de Planeación establece que las dependencias de la Administración Pública Centralizada deberán planear y conducir sus actividades con sujeción a los objetivos y prioridades de la planeación nacional del desarrollo que proveerán lo conducente en el ejercicio de las atribuciones que como coordinadores de sector les confiere la ley. Ahora bien, el artículo 9° del Decreto para el Fomento y la Regulación de la Industria Farmacéutica, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 23 de febrero de 1984, establece que "la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial dictará los programas de rama que sean necesarios para fomentar o racionalizar subsectores específicos de la industria farmacéutica, a los que se deberán ajustar las personas físicas o morales dedicadas a alguna de estas actividades" y que "dichos programas se elaborarán en base a los objetivos, metas y líneas de acción del Programa Integral de Desarrollo de la Industria Farmacéutica". La interpretación relacionada de los anteriores preceptos permite concluir que la facultad otorgada al Secretario de Comercio y Fomento Industrial para dictar los programas de rama citados es constitucional porque el hecho de que la ley de Planeación no aluda expresamente a dichos programas de rama, no significa que el Presidente de la República se haya excedido en sus atribuciones al otorgar esta facultad al Secretario de Comercio y Fomento Industrial, ya que la misma es concordante con las facultades que le otorga la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal de formular y conducir las políticas de la industria nacional mediante el establecimiento de programas para orientarla y fomentarla, así como con lo dispuesto en la Ley de Planeación, porque mediante dichos programas se provee lo conducente, en el ejercicio de las atribuciones que la ley le confiere al citado Secretario de Comercio y Fomento Industrial, para el logro de los objetivos y metas del Programa Integral de Desarrollo de la Industria Farmacéutica 1984-1988, que constituye uno de los programas especiales del Plan Nacional de Desarrollo 1983-1988; es decir, ello implica el ejercicio por parte del Presidente de la República de su facultad reglamentaria al proveer en la esfera administrativa a la exacta observancia y aplicación de la Ley de Planeación, dentro de los límites que las leyes establecen.

Amparo en revisión 6331/85. Beecham Farmacéutica, S. A. de C. V. 1o. de febrero de 1989. Unanimidad de cuatro votos. Ponente: Mariano Azuela Gutiérrez. Secretaria: Lourdes Ferrer Mac Gregor Poisot.

Octava Epoca

Instancia: Tercera Sala

Fuente: Semanario Judicial de la Federación

Tomo: III Primera Parte

Tesis: XVI/89

Página: 333

INDUSTRIA FARMACEUTICA. EL ARTICULO 1o. DEL DECRETO PARA SU FOMENTO Y REGULACION (DIARIO OFICIAL DE 23 DE FEBRERO DE 1984) NO INVADIR LA FACULTAD LEGISLATIVA DEL CONGRESO DE LA UNION. El objetivo que de conformidad con el artículo 1o. del Decreto para el Fomento y la Regulación de la Industria Farmacéutica, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 23 de febrero de 1984, persigue de "establecer las bases para el fomento y la regulación de la industria farmacéutica para consolidar los avances logrados, adecuar su producción a las necesidades del país y alcanzar los objetivos y metas fijadas en el Programa Integral de Desarrollo de la Industria Farmacéutica 1984-1988", es constitucional porque con ello el Presidente de la República no invade la facultad legislativa del Congreso de la Unión en materia de comercio y salubridad general, sino tan sólo hace uso de la facultad reglamentaria que le concede el artículo 89, fracción I, constitucional para dictar normas jurídicas abstractas, generales e impersonales que pormenorizen o detallen las leyes expedidas por el Congreso de la Unión para conseguir su mejor y más adecuada aplicación en el ámbito administrativo en lo que al fomento y regulación de la industria farmacéutica se refiere. En efecto, a través del citado Decreto el Presidente de la República está proveyendo en la esfera administrativa a la exacta observancia de las leyes que en el mismo se citan en el ramo de la industria farmacéutica, a saber, de la Ley de Planeación, al dictar, en el ejercicio de las atribuciones que le confieren las demás leyes, las normas jurídicas a que deberán sujetarse las autoridades y los particulares para la consecución de los objetivos fijados en el Programa Integral de Desarrollo de la Industria Farmacéutica 1984-1988, que constituye uno de los programas especiales prioritarios para el país de acuerdo con el Plan Nacional de Desarrollo 1983- 1988; de la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal, de la Ley Orgánica del Artículo 28 Constitucional en Materia de Monopolios, de la Ley sobre Atribuciones del Ejecutivo Federal en Materia Económica, de la Ley General de Normas y de Pesas y Medidas, de la Ley sobre Adquisiciones, Arrendamientos y Almacenes de la Administración Pública Federal, del Código Sanitario de los

Estados Unidos Mexicanos, vigente en la fecha de expedición del Decreto y de la Ley de Sanidad Fitopecuaria de los Estados Unidos Mexicanos, al hacer uso de las atribuciones que en ellas se le conceden y regular en detalle las diversas normas que estas establecen para el campo de la industria farmacéutica.

Amparo en revisión 6331/85. Beecham Farmacéutica, S. A. de C. V. 1o. de febrero de 1989. Unanimidad de cuatro votos. Ponente: Mariano Azuela Güitrón. Secretaria: Lourdes Ferrer Mac Gregor Poisot.

Con todo lo analizado en este sector, podemos concluir que la tendencia integradora de la empresa nacional es algo inevitable, conforme a fines integracionistas que la serie de programas federales ha implementado para lograr el desarrollo de las PYMES y por ello, surge la propuesta que mediante este trabajo efectuamos para dotar de un instrumento jurídico que permita alcanzar dicho propósito, sin embargo, pese a no ser el objetivo central de este estudio, deben implementarse otras medias para que podamos hacer de las empresas nacionales, conforme a la nueva realidad que vivimos y dada la situación actual en que se encuentran, unidades de producción competitivas, eficientes y totalmente exportadoras.

CAPITULO III LA EMPRESA:

El inicio de está, se encuentra íntimamente ligado a la evolución organizativa de los pueblos y como producto de sus necesidades que en sus diversas etapas ha tenido la humanidad, en su curso hacia formas más estructuradas de progreso, dado que al percatarse de sus limitaciones para sobrevivir como individuo aislado se une a otros, multiplicando sus fuerzas y organizándose para mejor utilizarlas. En estos términos, el Doctor Salvador del Mercado nos dice que el hombre: "Al percatarse de sus limitaciones para sobrevivir como individuo aislado se une con otros, multiplicando sus fuerzas para la defensa contra los animales salvajes, por los que continuamente era atacado. Al mismo tiempo aprovechaba la fuerza que le daba el grupo para la caza, operándose un inconsciente elemental proceso administrativo de organización".¹

Con este enfoque, vemos como la empresa en un primer momento se encuentra íntimamente ligada a la organización que tiene el grupo para poder sobrevivir; mismo que nos da la base para sostener que en la prehistoria se encuentran incipientes rastros de administración formados en el proceso de cambio del ser humano de nómada a sedentario, se agrupa y logra con ello la más elemental supervivencia, mediante la realización en muchas de las veces de grandes empresas para la caza de animales y más tarde, en la construcción de obras en lugares en donde se han encontrado los primeros vestigios del ser humano, como fue en la especie la muralla china, cuya longitud es de aproximadamente 2400 kilómetros y terminada en el año 250 a. c. Con estos argumentos, encontramos la existencia de otras obras importantes, como es la pirámide de Egipto; del Sol y de la luna en Tehotihuacan etc.

Siendo los lugares más importantes que por sus aportaciones contribuyeron a la evolución de la empresa en la antigüedad: China; México; Egipto; Mesopotamia; Fenicia; Persia; Grecia y Roma. Cada una realizando actividades específicas que nos permitan iniciar la búsqueda de los elementos con los que surge y se desarrollo hasta llegar a nuestros días, sin embargo, dada la importancia que para los efectos de nuestro trabajo tiene, debemos hacer mención de Mesopotamia, donde Hammurabi creo el imperio y el primer Código de Leyes escritas, que se aplicaba a tres clases sociales: "Los nobles; el vulgo; los esclavos".² Quienes legaron además para la humanidad, la escritura cuneiforme, el sistema de pesas y medidas y la medición del tiempo, aunque son los fenicios el primer pueblo marino de la Antigüedad y quienes hacen del comercio su principal actividad. En Persia, encontramos un admirable gobierno centralizado en manos del rey, pero estructurado en Sátrapias, con un gobernador llamado Sátrapa con

¹ Del Mercado, Salvador, Administración aplicada, séptima reimpression, editorial Limusa, México, 1997, Pág. 3.

² Idem, Pág. 5.

poderes ilimitados. A los persas dentro del comercio, se les atribuye haber acuñado las primeras monedas de oro de la antigüedad.

A Grecia se le atribuye el cultivo por la belleza arquitectónica de sus construcciones; la física, pero sobre todo la generación de un gobierno demócrata, precedido del Monárquico y el Tiránico, empero, la que revistió mayor importancia para la administración de este pueblo, fueron la aristocracia y la democracia. En la primera le tocaba al Areópago legislar y ejecutar. El Areópago consistía en un Tribunal superior que elaboraba las reglas de observancia general, pudiendo cambiarlas o modificarlas de acuerdo con el criterio de la mayoría de sus integrantes, llamados Areópagos. Otra estructura organizada que encontramos, es el Senado, sin embargo, es dentro de Roma donde surgen buena parte de las disposiciones jurídicas que son utilizadas actualmente en todo el mundo como prototipo de normas, además, encontramos a los artesanos; quienes pasaban muchos años y duras pruebas de trabajo y habilidad para llegar a ser maestros. Maestros que estaban organizados en gremios para cada oficio, merced al intenso comercio que empezaba a desarrollarse y con el fin de protegerse, evitando la competencia de productos y el acceso de oficiales a maestros. Cada agrupación realizaba su propia normatividad de acuerdo con el oficio.

Dentro de la edad media, se dan los llamados feudos en que se reunían un grupo de personas que servían a un terrateniente a cambio de protección y comida. Aquí tenemos que la producción de bienes de consumo de esa época era muy pobre y la artesanía se desarrollaba en los hogares, siendo una producción familiar a la que acudían los comerciantes para comprar sus productos que más tarde vendían, aunque lo más importante de esta época, radica en propiciar el germen que dará como resultado la conformación de las primeras organizaciones manufactureras que armarían las actuales empresas y el sistema capitalista de organización de la actividad productiva.

Con estos datos podemos concluir, como el origen de las grandes empresas surge dentro de los pequeños centros artesanales de la edad media, cuyos titulares (burguesía) evolucionarían para conformar más tarde, los grandes centros manufactureros encargados de producir mercancías y bienes en masa. Sector que podemos esquematizar en dicha época, bajo dos modalidades:

"decentralizadas, que concentran el trabajo de un gran número de obreros que viven en el campo y entregan a una unidad fabril sus productos para ser sometidos a último proceso de acabado y teñido de la misma; las centralizadas, que reúnen bajo un mismo techo a grupos de obreros que son sometidos a una vida de cuartel, con una estrecha supervisión del trabajo y una "austeridad" monástica que incluía horarios para labores, la comida, el rezo y el sueño. El

trabajo en las unidades centralizadas era considerado indigno, pues era realizar trabajo público, que en el caso de las mujeres se equiparaba a la prostitución".³

Coherente con estos acontecimientos, surgieron formas de producción que agrupaban el mayor número de trabajadores y que representan la institución clásica de la época previa a la revolución industrial, el gremio. Estos "fueron organizaciones en que se agrupaban los fabricantes de un tipo determinado de productos para efectos de proteger sus intereses. Su fuerza llegó a ser sumamente considerable, ya que establecían niveles y normas de producción, días y lugares de venta, precios, etc., además de tener estricto control de los fabricantes".⁴ Sin embargo, uno de los primeros actos de la revolución francesa, fue la abolición del sistema gremial por considerarlo atentatorio a la libertad de trabajo.⁵

Todos los elementos anteriormente expuesto, fueron evolucionando junto con el auxilio de la ciencia, para encontrar la forma de como producir mayor número de mercancías, hasta propiciar un suceso de suma importancia para el surgimiento de la empresa moderna, como fue la revolución industrial y mecánica. Quienes contribuyeron al desarrollo de la dinámica empresarial, dado que tales sucesos transformaron medularmente el ritmo de vida de todo el mundo, según se aprecia de los argumentos que el siguiente autor nos otorga:

"Alrededor del año 1760, en Inglaterra acaeció la llamada revolución industrial, que transformó el ritmo de vida primero de sus habitantes y después del mundo entero. Consistió en el desplazamiento de los artesanos, maestros, oficiales y aprendices de sus talleres caseros a centros de trabajo llamados fábricas, donde eran reunidos bajo la dirección y dependencia de un patrón o empresario dueño de los materiales y útiles de trabajo que le eran proporcionados por los artesanos para el desempeño de su labor".⁶

En esta etapa previa a lo anteriormente analizado, el crédito no existe y el cobro de intereses se considera inmoral y es condenado.

"La lucha contra la <usuraria pravitatis> llena toda la historia de la iglesia hugonota y holandesa del siglo XVI. Los <lombardos>, es decir, los banqueros, fueron excluidos de la comunión, a menudo por su simple calidad de tales.

³ Kuczynski, J, Evolución de la clase obrera, McGraw Hill, México, 1967, Pág. 29.

⁴ Montenegro, Walter, Introducción a las Doctrinas Político-económicas, Fondo de Cultura Económica, México, 1956, Pág. 34.

⁵ Ver para mayores detalles la Ley de Chapelier de 1790.

⁶ Mercado, Salvador, Op. Cit. Pág. 12.

Asimismo, el Sínodo Sudholandés de 1574 estableció que los <prestamistas>, aun cuando ejercen legalmente su negocio, no deben ser admitidos en comunión".⁷

En estos términos, como un ente capaz de incrementar la producción en gran escala para servir a un mercado amplio de consumo en lugar del parroquiano aislado, podemos apreciar la forma como se integra la moderna empresa, desde un enfoque no propiamente jurídico, sin embargo, desde esta perspectiva, donde lo que fundamentalmente constituya una empresa, sea el concepto de persona jurídica individual o colectiva organizada, como posible sujeto de derechos y obligaciones, conforme al criterio de Joaquín Rodríguez Valencia, se desarrolla a partir del nacimiento del sistema municipal de gobierno, al final de la República romana, dado que la propiedad del municipio o comunidad ciudadana fue considerada bajo las leyes del derecho privado, y por tanto, reconociéndole a éste, el carácter de persona jurídica capaz de ser titular de derechos y obligaciones. Así dentro de este cuerpo normativo surgido en el país en comento; donde el sujeto representa una especie de persona privada subjetiva, un individuo capaz de poseer diversas propiedades y totalmente distinto de otra persona previamente existente, incluyendo a los propios miembros que la componen.

Circunstancia que corrobora el criterio de Sabino Ventura Silva, aunque resulta mucho más preciso, pero sobre todo completo, dado que indica la fecha aproximada en que surge el concepto de persona jurídica relacionada con las comunidades que forman el imperio. Viendo entonces sus palabras:

"El concepto de persona jurídica aparece, por primera vez, en relación con las comunidades que forman parte del Imperio, en una época anterior al 212 de C. Ahora bien, las comunidades incorporadas *-municipia-* dejaron de ser *civitates* al perder la soberanía y se convierten en *oppida*. Desde entonces los *municipia* se rigen, en su esfera patrimonial, por el Derecho privado; y es a partir de ahí cuando ya se pueden llamar, con toda corrección, personas jurídicas colectivas. Posteriormente se reconoció la capacidad patrimonial, en derecho privado, a los demás cuerpos colectivos: *collegia, sodalitates y universitates*".⁸

Mientras que Guillermo Margadant, sólo habla de la sociedad en Roma, como un contrato consensual *in iure personae*, cuyo origen lo centra en la teoría de que esta institución es el último reflejo de la herencia indivisa, la cual formaba entre los romanos una *societas ercto non cito* (una sociedad con cuotas hereditarias "no puestas en movimiento", del antiguo verbo *ciere*, empujar.), pero que salvo raras excepciones, no

⁷ Ashtom, T. S. La revolución industrial, Breviarios, Fondo de Cultura Económica, México, 1959, Pág. 56.

⁸ Ventura Silva, Sabino, Derecho Romano, novena edición, Porrúa, México, 1988, Pág. 132.

tenía personalidad jurídica como la antigua, pese a la obligación que tenían los socios de dividir las ganancias, según la clave convenida para repartir los resultados, sin embargo, los terceros que celebraban un negocio con alguno de los socios, solo tenían que ver con el tercero que realizaban y los beneficios y perjuicios que resultaban, primero repercutían en el patrimonio del socio y por tanto, de esta circunstancia surge el derecho de repartir las ganancias y compartir proporcionalmente las pérdidas. Pero como describe Margadant, la sociedad antigua no tenía personalidad jurídica, las aportaciones de bienes hechas por los socios no eran transmisiones a la sociedad, sino solían convertirse en copropiedad de los socios, o eran objeto de un comodato o de un mutuo, según fuese pactado. Se podía pactar que algunos socios no participaran en las pérdidas, pero cuando se diese respecto de las ganancias, le quitaba a la sociedad su carácter para convertirla en una donación.

Todos los miembros les asistía el derecho de participar en la administración de la sociedad, pero, en la práctica se nombraba, unos administradores, o bien se establecían diversos sectores de administración, encargado de cada sector a uno o más socios. El socio podía ceder su parte social a un tercero, pero para los demás socios tal cesión era una *res inter alios acta*, que no estaban obligados a reconocer, al igual que el pacto que realizara un miembro con un tercero para establecer una subsociedad.⁹

Contrariamente a como lo sostiene el autor relatado con anterioridad, por las serie de elementos y conductas que se sirve manifestar, tenía la sociedad comentada, nos otorga elementos para concluir lo contrario, puesto que si era titular de derechos y obligaciones, tales como la de repartir las ganancias y dividir las pérdidas, es un reflejo claro de que debía tener personalidad jurídica, por ser esta una condición necesaria e indispensable para conceptualizar la personalidad jurídica dentro del derecho.

Desde luego, una vez establecida esta circunstancia, como lo puntualizó Ventura Silva, se pudo alcanzar un alto grado de progreso, al originar el concepto de persona colectiva, poder distinguir jurídicamente el todo colectivo, de las partes que lo integraban individualmente, pero sobre todo, por asegurarle a esa persona colectiva un lugar en la ley privada como sujeto independiente, capaz de poseer, obligarse y actuar como cualquier otra persona de carácter privado.

Todo esto, esta ubicado en una remota jurisprudencia que encuentra el origen legal de la empresa moderna, cuya característica es su condición de persona moral o jurídica creada por medio de adecuadas organizaciones, regida por las leyes mercantiles y por las prácticas industriales, comerciales y de servicios agropecuarios y a lo que yo

⁹ Margadant S. Guilleromo F., Derecho Romano, decimasexta edición, Porrúa, México, 1989, Pág. 421 y 422.

agregaría, marítimos; portuarios; de servicios; de ecología y medio ambiente. Siendo dentro de la república romana, donde surge tantas sociedades y corporaciones, tan carentes de restricciones, que fueron disueltas por una ley pasada, 64 años de nuestra era. Más tarde surgen nuevamente, regulándolas Julio Cesar, al exigirles que los objetos de la asociación fueran claramente definidos en el contrato de incorporación; que debía ser sometido previamente para su aprobación, a los poderes públicos.

En México, Cervantes ahumada haciendo alusión a Bernal Díaz del Castillo y a Sahagún, nos habla de la forma como se efectuaba el comercio:

"En los antiguos imperios mexicanos el comercio tenía especial consideración y los comerciantes un lugar honroso en la organización social[...]. Los tianguis son una institución del comercio indígena que llega hasta nuestros días. El famoso tianguis de Tlatelolco, aproximadamente cincuenta mil personas celebraban transacciones comerciales, y los jueces, en rapidísimos procesos, dirimían las cuestiones que allí se suscitaban[...] Lo comerciantes llamados *potec'hecas*, tenían singular importancia no sólo económica, sino política, en la organización de los Aztecas[...]. Tenían una especie de corporación, con un jefe que era un funcionario muy respetado, y tenían sus tribunales especiales, que dirimían los conflictos entre comerciantes".¹⁰

Las practicas y usos que motivaron el nacimiento del derecho mercantil, también se manifestaron en dicho sentido en nuestro país, como lo narra Luis Muñoz:

" Se advierte entre la masa de derecho consuetudinario de cada una de estas seis familias(nahoa, maya, mixteca, mexicana, michiuaca y tarasca)numerosas diferencias fundamentales debidas, ora al mayor o menor grado de civilizaciones alcanzada por cada una de ellas, bien a las circunstancias geográficas o políticas que imperaban. Sin embargo, en todas ellas, hay un elemento religioso bastante acentuado. La religión intervenía en la inmensa mayoría de los actos y relaciones jurídicas, no para regular a éstos o determinado contenido sustancial, sino para establecer el hado; es decir, para precisar si serán falsos o nefastos, de acuerdo con los augurios religiosos. Es digno a este respecto hacer notar que las clases sacerdotales no se atribuyeron la facultad legislativas, como sucedía en los primero tiempos en Roma. Tal vez por esto, no se haya recopilado durante la época precortesiana ninguna regla de derecho, a modo de legislación escrita. Los sacerdotes dedicaban su atención mejor al estudio de los astros era más importante para ellos que fijar normas de derecho, siquiera fuesen estas

¹⁰Cervantes Ahumada, Raúl, Derecho Mercantil, cuarta edición, editorial Herrero, México, 1990, Pág. 10.

procesales. Estas normas quedaron, pues, a cargo de los reyes, príncipes y caciques; pero dentro del espíritu normativos de los usos y costumbres de cada país".¹¹

Cuando somos conquistados, los conquistadores trajeron un nuevo orden jurídico, integrado por numerosas leyes y reglas, tanto de España como las formadas de acuerdo a los usos y costumbres del comercio en nuestro país y el autor de la anterior cita, nos otorga los siguientes datos:

"Los españoles trajeron consigo su derecho e hicieron lo posible para imponerlo a los indios. Sin embargo, comprendieron desde los primeros momentos la conveniencia de atemperar el derecho de Castilla con las costumbres indígenas, a cuyo efecto proveyeron los reyes de España a instancia de los misioneros que extendían la religión católica por todos los países de la América hispana[...]. Mediante cédulas, provisiones, ordenanzas y otras instituciones para los territorios de América, se fue creando una gran masa de derecho. Llegaron a ser copiosas esas disposiciones, que desde 1552 se trató de recogerlas y ordenar la manera como se había hecho en España[...]. En 1570, Felipe II mando hacer una recopilación[...]. Esta recopilación consta de nueve libros, divididos en títulos. Los títulos contienen en primer término las leyes y después los autos acordados".¹²

En nuestro país, antes de la independencia sucede algo igual a lo acontecido en las ciudades europeas del medievo, como lo deja apuntado el Doctor Raúl Cervantes Ahumada:

"Con la conquista se implantó en la Nueva España, naturalmente, el orden jurídico español, y como desarrollo del comercio adquiriese importancia singular, los mercaderes de la ciudad de México establecieron su Universidad, por los años de 1581, y dicha corporación fue autorizada por Felipe II por Cédulas Reales de 1592 y 1594[...]. La Universidad de Mercaderes se titulaba también Consulado de México, por su calidad de Tribunal de Comercio[...] rigieron inicialmente las Ordenanzas de Burgos, Sevilla; pero la corporación mexicana promulgo las suyas propias, que con el título de :Ordenanzas del Consulado de México, Universidad de Mercaderes de Nueva España: fueron aprobadas por Felipe II en 1604".¹³

Pese a la formulación de las anteriores ordenanzas, en México tenía preferencia su aplicación la ordenanzas conocidas como Ordenanzas de Burgos, de Sevilla y de

¹¹ Muñoz, Luis, Derecho mercantil, Cárdenas editores y distribuidores, México, 1974, Pág. 11.

¹² Idem, Pág. 10.

¹³ Cervantes Ahumada, Raúl, Op. Cit. Pág. 11.

Bilbao, al ser estas las que continuaron rigiendo en nuestro país, después de la independencia y respecto de los cuales Felipe de J. Tena, nos dice:

"Mandado estaba por la ley de recopilación de Indias, que el Consulado aplicase las Ordenanzas de Burgos y Sevilla a título de leyes subsidiarias, en lo previsto y resulto por aquella recopilación; mas habiéndose publicado después la Ordenanzas de Bilbao, su marcada superioridad sobre las de Burgos y Sevilla, hizóles merecer toda preferencia y granjearse, de hecho, una general observancia por nadie discutida, como hubiera pasado con el Código español en 1829, si en esta fecha nuestra patria no se hubiese emancipado aún de su antigua metrópoli".¹⁴

Cuando finalmente se independiza nuestro país en 1821, mientras se reorganizaban las instituciones de la nueva república, se siguió aplicando la legislación española y por tanto, dichos ordenamientos siguieron vigentes por largo tiempo hasta el año de 1882, cuando se designó una comisión para la elaboración de un Código de Comercio, pero no es, sino hasta el año de 1854, cuando era presidente Antonio López de Santa Ana, que se promulgó el primer Código de Comercio (16 de mayo e iniciar su vigencia el 27 del mismo mes y año); conocido como Código Lares por haberlo integrado el ministro Teodosio Lares, empero, su vigencia fue muy breve, dado el triunfo de la Revolución de Ayutla, seis meses después, aunque al promulgarse la Constitución de 1857, se permitió a los Estado legislar sobre esta materia hasta el 14 de diciembre de 1883, cuando se reforma la Constitución de 1857 y en su artículo 72, fracción X, considera al Congreso de la Unión como el único órgano encargado de legislar en materia de comercio en todo el país y por tanto, ser dicho sector de naturaleza federal y el día 15 de diciembre de 1889, para iniciar su vigencia el primero de enero de 1890, surge el Código de Comercio bajo estas características y con la influencia de los ordenamientos franceses, españoles e italianos. Permitiendo a partir de dicho momento su evolución, pasando por contemplar títulos de crédito, actos de comercio y finalmente la empresa.

Por otra parte, en otro sector del mundo, surgen con un floreciente poder, ciertas instituciones del comercio, para formar grandes empresas, cuyo comienzo surge en Inglaterra con la "East Indian Co.". "Hudson Bay Co.". Entre otras.

En el vecino país del norte, igualmente se organizaron corporaciones de este tipo, formando empresas pesqueras en Nueva York (1675), empresas comerciales en Pensilvania (1682), Connecticut (1732), New Haven (1760), de seguros en Filadelfia (1768), empresas navieras en Boston (1772), etc.

¹⁴ J. Tena, Felipe, Derecho Mercantil, décimo sexta edición, editorial Herrero, México, 1978, Pág. 44.

Por un lado, es el National Bank la primera empresa que obtuvo autorización especial del gobierno para constituirse como sociedad, propuesto por R. Morris, con el fin de ayudar al crédito de los Estados Unidos en 1795, pese a que hasta 1871, el Estado de Carolina del Norte, fue el primero desde la caída del imperio Romano, en decretar una ley, permitiendo las sociedades o corporaciones con objeto de efectuar negocios en términos de igualdad para todos aquellos que desearan usarla. Siendo desde ese momento, cuando las leyes llamadas mercantiles o comerciales, en que se sustenta la fundación, operación e incluso conclusión de todo tipo de sociedades, en el mundo, y el concepto de empresa se ha hecho tan internacional que sobre él, se apoya, todo tipo de estructura de empresas, ya sea de industria, comercio y servicios.¹⁵

Siendo el último sector mencionado, uno de los factores que mayor importancia ha adquirido en este proceso globalizador en las últimas décadas dentro del Producto Interno Bruto(PIB), dado el alto ingreso que representa de éste, como la serie de efectos cascada que propicia en una economía y sus miembros, como son las empresas, consumidores, trabajadores etc. Argumento que se apoya con el criterio que cita en una obra sumamente contemporánea, pero de gran contenido y creadora de espacios literarios en el sector de servicios, por la falta de obras en este espacio del derecho, la doctora Laura Hernández Ramírez, con sus aportaciones que a continuación invoco:

" En cuanto a su alto porcentaje en el producto nacional bruto, Dorothy I. Riddle señala: "Los servicios son el centro de la actividad económica en cualquier sociedad. En 1980 el comercio del sector servicios fue valuado en 350 millones de dólares o alrededor del 20% del comercio mundial; y la contribución del sector servicios al producto interno bruto fue en promedio del 50%[...] Aún el sector servicios es una de las porciones menos entendidas de nuestra economía global. el sector servicios recibe sólo mínima atención en los países[...]".¹⁶

Mientras que en dicho punto, nos aporta elementos provenientes de nuestro vecino país del norte y México, conforme a los siguientes parámetros:

"El conjunto de esta actividades ha impactado las economías industrializadas, alcanzando a generar en Estados Unidos 69% del PIB, 86% de los empleos y cerca de 87 % del total de ingresos de exportaciones. Para Estados Unidos, la Oficina de la Representación Comercial ha estimado que menos de 25% de la demanda para exportar - los bienes manufacturados - viene de la industria de servicios(estudio nacional de los Estados Unidos, 1984). En México, de 1970 a la

¹⁵ Ashtom, T. S. L. Op. Cit, Pág. 19.

¹⁶ Herández Ramires, Laura, Comercialización Internacional de los Servicios en México. Marco jurídico, Editorial McGrawhill, México, 1998, Pág. 16.

fecha existe una participación constante de los servicios que rebasan 60% del PIB y proporcionan 60% del empleo total".¹⁷

Hecho que por si solo, demuestra que en gran medida las PYMES son las que están inmiscuidas en este sector, pero cuyo estudio, reservo para un mejor momento.

Así las cosas, cuando el hombre evoluciona del simple intercambio de objetos y cosas a producirlas, propicia un cambio importante que da como producto, el surgimiento del comercio y que en lo conducente ilustremente cito a la obra de Raúl Cervantes Ahumada:

"En la sociedad primitiva el cambio era directo y se agotaba en el trueque, El hombre que producía flechas las cambiaba por pieles, por semillas o por objetos de barro que él necesitaba para su consumo propio. Era el trueque directo. Cuando el hombre adquirió bienes, no para consumirlos sino para cambiarlos por otros, realizó el comercio en sentido moderno, porqué se colocó en situación de intermediario entre quien tenía bienes que deseaba cambiar por otros y los que necesitaban adquirir los bienes que se ofrecían en cambio. La actividad comercial es una actividad de intermediación en la producción y cambio de bienes y servicios destinados al mercado en general".¹⁸

Después de todo esto, debe reconocerse hoy en día, el papel tan importante que en una economía tienen los prestadores y elaboradores de bienes y servicios, resumidos en el concepto de empresa, pese a que no se ha logrado adaptar a las formas tradicionales del derecho, conforme lo expone Jorge Barrera Graf: " 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".¹⁹

Históricamente las distintas disciplinas del derecho actual, como en la especie sucedió con el derecho mercantil que medularmente se ocupa de normar la empresa, surge dentro del campo genérico del derecho civil, pero que al adquirir importancia, logra separarse y conformarse como una rama de características propias. Sobre todo dentro del sector marítimo, como fue la Lex Rodia de Jactu. Que conforme al maestro Margadant significaba:

¹⁷ Idem, Pág. 16.

¹⁸ Citado por Cervantes Ahumada, Raúl, Op. Cit. Pág. 2.

¹⁹ Barrera Graf Jorge, Temas de derecho mercantil, Instituto de Investigaciones Jurídicas, UNAM, México, 1989, Pág. 35 y 36.

"la pérdida que sufrían los propietarios de mercancías, arrojadas de un barco para salvar éste, debían repartirse entre todos los interesados, en proporción a su interés[...] También procedía este principio si, para salvar la mercancía, se había transbordado a diversas embarcaciones, de las cuales una parte se hubiera hundido; pero no se debía aplicar el principio de la Lex Rodhia , por analogía, fuera del comercio marítimo o fluvial".²⁰

El surgimiento del derecho mercantil, como regulación de aplicación exclusiva a las actividades comerciales, surge en los siglos V al XIV, como lo refiere el autor Mantilla Molina:

"El comercio resurgió a consecuencia de las cruzadas, que no solo abrieron vías de comunicación con el Cercano Oriente, sino que provocaron un intercambio de los productos de los distintos países europeos [...]. Este florecimiento del comercio ocurrió en condiciones políticas y jurídicas muy distintas de las que habían prevalecido en Roma: subsistía en principio el derecho romano, pero ya no era derecho vigente, capaz de adaptarse a las cambiantes necesidades de la sociedad, sino una legislación petrificada, inerte a los textos del *corpus iuris civilis*, el significado de los cuales, en muchas ocasiones, no era bien entendido. También el derecho germánico, sobre todo en el aspecto procesal, integraba el sistema jurídico vigente. Derecho formalista y primitivo, el germánico, era incapaz de satisfacer las nuevas necesidades creadas con el desarrollo del comercio[...]. Los gremios de comerciantes establecieron tribunales encargados de dirimir las controversias de sus agremiados sin las formalidades del procedimiento, sine estrepitu et figura iudicii, y sin aplicar las normas del derecho común, sino los usos y costumbres de los mercaderes. Así fue creándose un derecho de origen consuetudinario e inspirado en la satisfacción de las peculiaridades necesidades del comercio".²¹

La independencia del derecho mercantil respecto del civil, surge en los terminos que el autor Garriges expone se dio:

"En Roma no se sintió la necesidad de un derecho mercantil para el comercio sencillamente porque el sistema romano de derecho ofrecía bastante flexible para satisfacer las especiales necesidades del comercio[...]. El derecho mercantil, como derecho desgajado de la rama común del derecho civil, nace en la Edad Media como consecuencia de especiales necesidades que exigieron un derecho especial

²⁰ Margadant S. Guilleromo F., Op. Cit. Pág. 447.

²¹ Mantilla Molina, Roberto, Derecho Mercantil, editorial Porrúa, México, 1982, Pág. 2.

destinado originalmente al comercio. Las razones que impulsaron al nacimiento de este derecho especial se agrupan en torno a la insuficiencia del derecho civil u a su inadaptación a exigencias técnicas que inicialmente fueron del comercio. El derecho romano había perdido aquella elasticidad que le caracterizaba después de la desaparición de su órgano específico de creación: el pretor[...]. Los comerciantes se separaron poco a poco del derecho común con sus propias costumbres, que iban siendo compiladas, convirtiéndose así en germen de derecho especial. Las normas de derecho civil contenían la deseada enérgica protección de la buena fe en el tráfico, la cual exige muchas veces la equiparación entre apariencia y realidad. El derecho mercantil desenvuelve ampliamente el principio de legitimación en los títulos-valores y protege con más eficacia las adquisiciones de un no titular en materia de derechos reales".²²

Los antecedentes legislativos de la empresa, se encuentran en los estatutos de las ciudades Italianas y al lenguaje de los glosadores, pero su aparición moderna es dentro del derecho Francés, como un acto, cuya competencia correspondía a tribunales especiales, según lo expone en sus palabras Sergio Le Pera:

" su aparición moderna se produce en el Código de Comercio francés, y de una manera si se quiere inesperada. Al establecer los actos cuyo juzgamiento se atribuye a los tribunales integrados por comerciantes y aunque no sean comerciantes sus participantes(actos "objetivos" de comercio), ese Código incluye: "toda empresa manufacturera, comisión, transporte, gestión de negocios, establecimiento de venta en subasta y de espectáculos públicos"(art. 632)".²³

La influencia del excelente Código de Comercio francés, se esparció por muchos lugares, como fue la regulación de la empresa en los términos expuestos con anterioridad. En efecto, entre ellos puede citarse el artículo 203 del Código portugués, que incluía entre los actos de Comercio a las "empresas de comisiones"; el artículo 4 del Código Holandés, que contempla entre los actos de comercio "las empresas de comisión" y "las operaciones de los empresarios de administración de fondos públicos"; el derogado Código alemán, en su artículo 271, establece las empresas de suministro, las de seguros a prima y las de transporte; el diverso 272, agrega las empresas de fabricación(cfr. M Satanowsky, Tratado de Derecho Mercantil, Tea, Buenos Aires, 1957, t. I, Pág. 354); el derogado Código Italiano de 1882, en su artículo 3 mencionaba, entre los actos que eran considerados de comercio, las empresas de suministro, de fábrica o de construcción, de manufactura, de espectáculos públicos,

²² Garrigues, Joaquín, Curso de derecho mercantil, editorial Porrúa, México, 1981. Pág. 29.

²³ Le Pera, Sergio, Cuestiones de derecho comercial moderno, editorial Astrea de Alfredo y Ricardo de Palma, Buenos Aires, 1979, Pág. 63.

editoras, topográficas o de librería, de transporte de personas o cosas por tierra o por agua, de comisión, de agencia y de oficinas de negocios(artículos 6, 7, 8, 9, 10, 13 y 21); y también el Código Argentino, que en su actual redacción expresa: "la ley declara actos de comercio en general...las empresas de fabricas, comisiones, mandatos comerciales, depósitos o transportes de mercancías o personas por agua o por tierra...(artículo 8, inciso 5).²⁴

En estos términos vemos como al cabo de la evolución de persona comerciante queda sustituida por la de persona empresario y las condiciones por las que una persona es empresario, no difieren mucho de las exigidas para ser comerciante . En ambos casos se requiere el ejercicio de una actividad económica, que en la moderna codificación se caracteriza con fórmulas no muy apartadas de la antigua regulación derivada del Código Francés, como sucede en nuestra legislación, aunque otras legislaciones adicionalmente exigen otros requisitos, como que sea ejercida profesionalmente; organizada, sin embargo, lo interesante de las aportaciones a este nuevo enfoque del empresario, las podemos detectar en la legislación Suiza e Italiana; quienes incorporan el régimen de sociedades y de títulos negociables al derecho común, sin embargo, otra forma como también se vinculó la calidad de empresario, fueron las llamadas casas de Comercio o establecimientos mercantiles..

Luego que ya hemos visto como surge la empresa y el principal orden jurídico que lo regula, veamos como se ve en la empresa: "la condición necesaria para la perfecta adquisición de la calidad de comerciante"²⁵. De ahí entonces, la importancia de analizar la evolución de la regulación que se encomendó a los comerciantes, dado que como se dijo, es mediante la empresa la forma idónea de adquirir el grado de comerciante, sin olvidar que las disposiciones aplicable al comercio, no sólo son para la empresa, sino para los actos de comercio en general y quienes tengan ese carácter, conforme a lo dispuesto en los artículos 1, 3, 4, 75 del Código de Comercio.

No debe olvidarse la referencia subjetiva a los comerciantes integrada por un todo, conforme lo expone Joaquín Garigues:

"El derecho regula los actos de comercio pertenecientes a la explotación de industrias mercantiles organizadas(actos de comercio propios) y los realizados ocasionalmente por los comerciantes y no comerciantes(actos de comercio improprios), que el legislador considera mercantiles, así como el estatuto del

²⁴ Idem, Pág. 64.

²⁵ Mossa, Lorenzo, Derecho Mercantil, Traducción de Felipe de J. Tena, Buenos Aires, 1940, Tomo I. Pág. 20.

comerciante o empresario mercantil individual y social y los estatutos de anomalía en el cumplimiento de sus obligaciones".²⁶

En este sentido igualmente se expresa el Doctor Raúl Cervantes Ahumada, expresando:

"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 a 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; y habrá cosas que seguirán siendo mercantiles aunque se utilicen fuera de la empresa".²⁷

Corolario de todo esto, veamos como los principios sentados por los propulsores del comercio internacional y que dejamos precisados en el capítulo primero de este trabajo, viene a transformar radicalmente la proyección de la empresa, con el objeto de generar bienes para exportarlos y puedan competir con las importaciones. Cuyo concepto nos permite entender la justa dimensión de este fenómeno tan propio de la globalización, con base en el criterio sustentado por el doctor Jorge Witker en torno primeramente a la importación, conceptuándola en los siguientes términos:

"Es la operación mediante la cual se somete una mercancía extranjera a la regulación y fiscalización tributaria, para poderla después libremente destinar a una función económica de uso, producción o consumo. Esta operación puede recaer en distintos tipos de objetos transportables y se materializa al momento de pasar la línea aduanera(territorio aduanero) e introducirla a consumo en el interior del país. Según su destino o función, se distinguen las importaciones definitivas y las temporales, conocida también como de "perfeccionamiento industrial" o de régimen arancelario suspensivo".²⁸

En cambio la exportación es:

"La exportación es el envío de mercaderías nacionales o nacionalizadas para su uso o consumo con el exterior. Jurídicamente, ello significa una venta más allá de las fronteras políticas del país. En teoría, la exportación esta vinculada a tres criterios:

²⁶ Op. Cit., Pág. 12.

²⁷ Op. Cit. Pág. 506.

²⁸ Witker, Jorge y Jaramillo, Gerardo, Comercio Exterior de México, Marco Jurídico y Operativo, editorial McGraw Hill, México, 1996, Pág. 19.

- a) Al transporte, como simple acto material;
- b) Al envío, como generador de relaciones jurídicas y fiscales de una operación comercial;
- c) A la venta, esto es, motivación del envío, limitándola a que toda exportación se haga por un precio o contraprestación de divisas. La exportación general recae sobre bienes y servicios, incluyendo la electricidad. La exportación de servicios, como tecnologías, planos y diseños, y en general, la propiedad intelectual, es un rubro que adquiere tanta o más importancia que las mercancías u objetos físicos transportables".²⁹

Circunstancia que provoca la problemática que mediante este trabajo se pretende resolver, atinente al sector tan amplio en que se puede desarrollar el concepto mencionado en líneas que anteceden y por tanto, se deba buscar un mecanismo mediante el cual, formemos bloques regionales de PYMES, para que les permita competir con los grandes establecimientos mercantiles que tanto nacionales como extranjero, pueden adquirir o producir a menor precio las mercancías que tanto dentro del interior como del exterior, ingresan o se producen y por tanto, venderlas o producirlas en un menor precio de quienes compiten con ellos, con el fin de poder distribuir de una mejor forma, la riqueza que se provoca por la actividad económica de nuestro país, logrando alcanzar más eficientemente los objetivos fijados en los distintos programas gubernamentales de apoyo para el desarrollo de las PYMES, con una dirección inminentemente exportadora.

Asimismo, todo esto, requiere del empresario mexicano una actualización jurídica basado en la normatividad que resulta aplicable a esta actividad exportadora, como es la Ley Aduanera y su reglamento, la Tarifa del Impuesto General de Exportaciones(TIGE), la Ley de Comercio Exterior y disposiciones administrativas diversas que apoyan y fomentan la actividad exportadora. Exactamente en estos términos, el Doctor Jorge Witker lo contempla: "El auge exportador mexicano, especialmente en los últimos años, ha exigido una actualización jurídica[...]. Esta normatividad comprende la Ley Aduanera y su reglamento, la Tarifa del Impuesto General Exportación(TIGE), la Ley de Comercio Exterior y disposiciones administrativas diversas que apoyan y fomentan la actividad exportadora".³⁰

3.2.- CONCEPTO DE EMPRESA:

Para abordar este punto tan complejo dentro del campo del derecho, dadas la implicaciones económicas que dentro de este concepto están implícitas y sin las cuales

²⁹ Idem, Pág. 48.

³⁰ Idem, Pág. 48.

no se realizaría un correcto examen de dicha institución; además, existiendo quienes estiman, que tratar de definir empresa, es una tarea condenada de antemano, espero aportar elementos suficientes para poder conforme fue enunciado al inicio del primer capítulo de este trabajo, hacerlo en términos esclarecedores y útiles.

En efecto, una primera definición que podemos tener de empresa, puede ser la que otorga la legislación, cuyo enfoque es acorde con la mayor parte de la doctrina nacional. Donde en primer termino, tenemos lo regulado por el Código de Comercio, que en su artículo 75, enumera las operaciones que se reputan de comercio. Las que más de la mitad tienen que ver con la empresa, ya sea en forma expresa, o implícitamente, al aludir a la negociación a través de términos equivalentes, o de figuras jurídicas que siempre operan con tales empresas, como es el caso de los bancos, del comercio marítimo y de la navegación interior y exterior, de los almacenes generales de deposito, de la venta de productos agrícolas en almacén o tienda plantada o establecida por los labradores. Otros actos de comercio citados por este artículo en comento, se refieren actividades de empresas, y sólo excepcionalmente a negocios y operaciones individuales, como son los actos aislados de comercio, dado que existen operaciones especulativas que son propias de empresas e igual afirmación pueden hacerse de las operaciones de comisión mercantil.

Mientras que el Doctor Miguel Acosta Romero, hace alusión algunos cuerpos legales que nos hablan de un modo u otro, del concepto de empresa, empero, donde encuentra el mayor numero de actividades vinculadas con este sector, es en el artículo 75 del Código de Comercio, según se puede apreciar a continuación:

"La Constitución Federal habla de la empresa, en el artículo 123, Apartado "A", fracciones IX y XXXI. El Código de Comercio, en su artículo 75, menciona empresas de muy diversa naturaleza, como son de abastecimiento y suministros, e construcciones y trabajos públicos y privados, de fábricas y manufacturas, empresas de transportes de personas y cosas, por tierra y por agua(no menciona las aéreas porque en la fecha de expedición de dicho Código -1889- no existían); de turismo, de librerías, editoriales, tipografías, bancarias, etcétera".³¹

Igualmente, respecto de este mismo cuerpo normativo nos indica Felipe de J, Tena, lo siguiente:

"Toda una tercera parte de las veinticuatro fracciones de que consta el artículo 75, las llenan los actos ejecutados por empresas: empresas de abastecimientos,

³¹ Acosta Romero, Miguel, Derecho Bancario, cuarta edición, Porrúa, México, 1991, Pág. 129.

suministros; de construcciones y trabajos públicos y privados; de fábricas y manufacturas; de transporte de personas o cosas por tierra o por agua, y de turismo; editoriales y tipográficas; de comisiones, de agencias, de oficinas de negocios comerciales y establecimiento de ventas en pública almoneda; de espectáculos públicos, de seguros, a todas las cuales se refieren, respectivamente, las fracciones V, VI, VII, IX, X y XVI del citado artículo 75".³²

En sentido opuesto a los tratadistas anteriormente enunciados, Rafael de Pina Vara, se ocupa por abordar este concepto bajo una apreciación menos centrada en el referido artículo 75 del Código de Comercio y mucho más, en la Ley Federal de la Propiedad Industrial. Hablando a cerca de la propiedad comercial, como el conjunto de derechos reconocidos al empresario sobre el local arrendado en el cual se ubica una empresa; del nombre comercial, como el que tiene una empresa o establecimiento industrial, comercial o de servicios y que tales derechos se encuentran protegidos por el artículo 105 de el ordenamiento legal en comento, además, refiere al aviso comercial, como los emblemas, lemas y demás objetos o palabras que se emplean para diferenciar una empresa de otra y atraer sobre ella, o sus productos, la atención del público; las marcas, las marcas colectivas; franquicias etc.³³

Por principio, veamos algunas disposiciones legales que se ocupan de tratar la empresa de una forma directa o indirecta, como es la parte económica de nuestra Constitución en sus numerales 25, 26, 27, 28 y el 123 que indica:

IX. Los trabajadores tendrán derecho a una participación en las utilidades de las empresas, reguladas conforme en las siguientes normas;[...]

XII . Toda empresa agrícola, industrial, minera o de cualquier otra clase de trabajo, estará obligada, según lo determinen las leyes reglamentarias, a proporcionar a los trabajadores habitaciones cómodas e higiénicas. Esta obligación se cumplirá mediante las aportaciones que las empresas hagan a un fondo nacional de la vivienda a fin de construir depósitos en favor de sus trabajadores y establecer un sistema de financiamiento que permita otorgar a éstos, crédito barato para que adquieran en propiedad tales habitaciones[...]

XIII Las empresas, cualquiera que sea su actividad, estará obligada a proporcionar a su trabajadores, capacitación o adiestramiento para el trabajo[...]

b) Empresas

I. Aquellas que sean administradas en forma directa o descentralizada por el Gobierno Federal; 2. Aquellas que actúen en virtud de un contrato o concesión federal y las instituciones que les sean conexas, y 3. Aquellas que ejecuten trabajos en zonas

³² Tena. Felipe J. Op. Cit. Pág. 77.

³³ cfr. Pina de Vara, Rafael, Derecho Mercantil, vigésima tercera edición, Porrúa, México, 1992, Pág. 28 y ss.

federales o que se encuentren bajo jurisdicción federal en las aguas territoriales o en las comprendidas en la zona económica exclusiva de la nación.

En artículo 75 del Código de Comercio:

La ley reputa actos de Comercio:

V. Las empresas de abastecimiento y suministros

VI. Las empresas de construcciones y trabajos públicos y privados

VII Las empresas de fabricas y manufacturas

VIII Las empresas de transporte de personas o cosas, por tierra o por agua, y las empresas de turismo

IX. Las librerías y empresas editoriales y tipográficas

X. Las empresas de comisiones, de agencias, de oficina de negocios comerciales y establecimiento de venta s en pública almoneda

XVI Los contratos de seguro de toda especie, siempre que sean hechos por empresas.

Numeral 16 Ley Federal del Trabajo:

Para efectos de las normas de trabajo, se entiende por empresa la unidad económica de producción o distribución de bienes o servicios y por establecimiento la unidad técnica que como sucursal, agencia o otra forma semejante, sea parte integrante y contribuya a la realización de los fines de la empresa.

El precepto numero 16 del Código Fiscal de la Federación:

Se entenderá por actividades empresariales las siguientes:[...]

Se considera empresa a la persona física o moral que realice las actividades a que se refiere este artículo y por establecimiento se entenderá cualquier lugar de negocios en el que se desarrollen, parcial o totalmente, las citadas actividades empresariales.

Disposición 127 de la Ley de Navegación:

Se entiende por empresa marítima el conjunto de trabajo, de elementos materiales y de valores incorpóreos coordinados, para la explotación de uno o mas buques en el tráfico marítimo.

Se entenderá por naviero, el titular de una empresa marítima.³⁴

Por otra parte, se nos menciona que la empresa, esta contemplada en un gran número de preceptos legales, en las más diversas materias y cuando es señalada en dichas leyes, es solo para el efecto de las mismas y no como un concepto genérico de empresa, valido en todos los sectores del derecho. Luego entonces, veamos como nos enumera el Doctor Acosta, todas esas disposiciones materia del anterior razonamiento:

³⁴ Ver cada disposición en la ley correspondiente, pudiéndose acudir a Cuadernos de Derecho, A. B. Z. editores, Morelia, Michoacán.

"La Ley sobre el contrato de seguro y la Ley General de Instituciones de Seguros. se refieren a empresas aseguradoras.

La Ley General de Instituciones de Crédito y Organizaciones Auxiliares regulaba las empresas bancarias.

La Ley Orgánica del Departamento del Distrito Federal, se refiere a empresas de servicios públicos

La Ley para el Control, por parte del Gobierno Federal, de Organismos Descentralizados y Empresas de participación Estatal(abrogada), hablaba de empresas de participación estatal

La Ley de Quiebras y Suspensión de Pagos, habla de la quiebra de la empresa(se entiende que mercantil), en los artículos 6º, 46, fracción I; 48, fracción III; 57, fracciones III y IV; 268, 364, 365, 366 y 450

La Ley de Navegación y Comercio Marítimo, hace relación a las empresas navieras y marítimas, en sus artículos 1º, 127, 128 y 129

La Ley Federal de la Reforma Agraria, se refiere a empresas productoras de semillas mejoradas(artículo 151) y empresas y compañías particulares que proporcionan crédito a los ejidatarios

La Ley de Vías Generales de Comunicación, habla de empresas de vías generales de comunicación y de medios de transporte, de empresas concesionarias y empresas de transporte (artículos 7º, 13, 19, 20, 27, 43, 45, 51, 56, 57, 64, 68, 72, 73, 75, 76, 78, 143, 153, 342, 346 y 349)

La Ley del Impuesto Sobre la Renta también habla de empresa, al igual que la Ley del Impuesto al Valor Agregado

La Ley General de Salud también se refiere a este concepto

La Ley del Seguro Social, menciona las empresas en sus artículos 72, 79, 80, 97, fracción III y 270".³⁵

Por otro lado, algunas actividades lucrativas quedan fuera del contexto de los actos de comercio, puesto que no se genera o se forma el concepto de empresa en ellas, como sucede con la prestación de servicios profesionales y las actividades de artesanos y pequeños comerciantes.

Conforme lo expone Mantilla Molina y Cervantes Ahumada, las actividades de los médicos, abogados, ingenieros, contadores, si bien lo efectúan lucrativamente con la ayuda de personal, lo que proporcionan al público son sus servicios profesionales, que forman en cada caso una actividad personal, pero en cuanto a los pequeños comerciantes y artesanos, no se les considera como una empresa porque realizan su actividad sin un

³⁵ Acosta Romero, Miguel, Op. Cit, Pág. 129.

establecimiento y de manera informal y ser los segundos, trabajadores independientes. Esta distinción es retomada en las palabras de Mantilla Molina, cuando señala:

"la negociación mercantil subsiste mientras subsista la combinación de cosas y derechos que la forman, y con independencia de la persona que la construyó. Complementariamente, cabe notar que aún cuando el profesionista o el artesano se valgan de un personal auxiliar, no es el trabajo de éste el que se ofrece al público, sino el del propio artesano o profesionista; mientras que los servicios que suministran mediante una negociación mercantil tienen siempre un carácter impersonal, abstracto[...] cabría decir que son fungibles las personas que los prestan".³⁶

En cuanto a la Sociedad Anónima, considera el doctor Acosta Romero, que en la mayoría de los casos la empresa mercantil, adopta la forma de este tipo de sociedad, tanto en la empresa privada como la pública. No sólo en México, sino en España también, conforme a lo siguiente: "en nuestro país, la empresa mercantil, en la mayor parte de los casos, adopta la forma de sociedad anónima, y no sólo para la empresa privada, sino también para la empresa pública organizada por el gobierno. A esta conclusión llega también, en España, Rubio, en las palabras siguientes: "Los problemas que hoy se plantean al rededor de la empresa, no sólo desde el punto de vista jurídico mercantil, sino laboral y administrativo, e incluso social, en el sentido estricto, giran casi exclusivamente alrededor de la empresa en forma de sociedad anónima".³⁷

En otro orden de ideas y realizando un estudio de derecho comparado, veamos las formas en como en la legislación Francesa, se tiene prevista la noción jurídica de fondo de comercio, cuyo significado es atribuible a la pequeña empresa; donde al igual que nosotros no le reconoce personalidad. En España, se repite varias veces la palabra empresa y es usada como sinónimo; de bienes que organiza su titular. En tanto, pues, la gran mayoría de legislaciones latinas, siguen a la regulación Italiana respecto al concepto de empresa. La que en sus artículos 2082 y 2083 del Código Civil Italiano, la contempla como: "la empresa sería una actividad económica organizada para la producción o el incremento de bienes o servicios, con preponderante empleo del trabajo ajeno".

Mientras que en algunas naciones como la relatada España, se han celebrado consultas del pueblo, con el objeto de determinar el horario y apertura de las grandes empresas, con el fin de permitir que las PYMES puedan subsistir, dado que las grandes, con los precios más bajos que otorgan sobre los bienes, impiden que los otros sectores

³⁶ Op. Cit. Pág. 98.

³⁷ Acosta Romero, Miguel, Op. Cit. Pág. 134 y 135.

empresariales puedan tener ventas mientras están abiertas y por ello, se les ha restringido los horarios en que puede operar, para proteger a las enunciada PYMES, en México en cambio, ambas coexisten pero bajo matices distintos, dado que ante las crisis tan frecuentes en que se ve inmersa y su desorganización, no alcanza un desarrollo importante al lado de la grande, sino, que es más una cuestión automática, basada en la experiencia que el titular de la empresa ha adquirido y conforme a la que proyecta el desarrollo de su industria, con todos los inconvenientes que implica dicho proceder, puesto que tiene que competir con los grandes centros empresariales tanto internos como externos, dotados de un cúmulo de herramientas que les permite implementar estrategias de mercado para cubrir el territorio nacional, desplazando a los pequeños sectores productivos.

Como es fácil de advertir, lo que se dice de la empresa es que constituye una actividad. Esta remisión a la categoría de las actividades (con lo cual, al parecer, se quiere decir algo más que aludir a una simple sucesión de actos jurídicos) no resulta ni satisfactoria ni aclaratoria, porque en nuestra dogmática esa categoría no se encuentra desarrollada. Así, pues, la figura de la empresa (como actividad) tiene paradójicamente muy poca importancia a los fines de la técnica legislativa, que se apoya, bien en el empresario, entendido como persona física o colectiva jurídica que realiza la empresa, bien en la hacienda, entendida como el patrimonio especial vinculado con el ejercicio de la actividad empresarial. Así lo ve y expresa con claridad Francisco Ferrara cuando dice: "el concepto de la empresa no tiene, en realidad, relevancia jurídica, y que las figuras en torno a las que se polarizan los efectos jurídicos son, respectivamente, el empresario y la hacienda".³⁸

3.2.1.- CONCEPCION DOCTRINAL DE LA EMPRESA

Con el fin de tratar este tema, primeramente me ocupare por examinar la idea que respecto de empresa, ofrecen los autores mexicanos, apoyados en una visión mercantilista y bajo ciertos elementos que no han cambiado, para con posterioridad, enfocarla hacia otros ingredientes que han cambiado y evolucionan constantemente, tanto como el conocimiento mismo. Como parte de lo anteriormente expuesto, veamos primeramente que nos dice el Diccionario Jurídico Omeba respecto de este término: "casa o sociedad mercantil o industrial fundada para emprender o llevar a cabo construcciones, negocios o proyectos de importancia" y la que determina que es la "obra o diseño llevado a efecto, en especial cuando en el intervienen varias personas". Pero otra forma como la describe consiste: "una asociación de varios individuos para la realización de obras materiales, negocios o proyectos de importancia, concurriendo

³⁸ Le Pera, Sergio, Op. Cit. Pág. 78.

comúnmente a los pagos que ofrezcan y participando de todas las ventajas que reportaren".³⁹

Para Jorge Barrera Graf, la empresa o negociación mercantil es:

"una figura de índole económica, cuya naturaleza intrínseca escapa al derecho[...] es una figura esencial del nuevo derecho mercantil, que consiste en el conjunto de personas y cosas organizadas por el titular, con el fin de realizar una actividad onerosa, generalmente lucrativa de producción o de intercambio de bienes o de servicios destinados al comercio[...] Se trata, en primer lugar, del titular de la negociación y de la organización que impone a ella el empresario; en segundo lugar; de un conjunto organizado de personas y bienes y derechos, e inclusive obligaciones que aquél asume; en tercer lugar, de una actividad de carácter económico (producción y distribución de bienes, prestación de servicios); y en cuarto, que va dirigida o está destinada al mercado, o sea, al público en general".⁴⁰

Conforme al criterio de Mantilla Molina, debemos contemplar la empresa, en razón del ánimo de lucro, como se verá:

"La negociación mercantil es el conjunto de cosas y derechos combinados para obtener u ofrecer al público bienes o servicios, sistemáticamente y con propósitos de lucro[...] subsiste mientras subsista la combinación de cosas y derechos que la forman, y con independencia de la persona que la construye".⁴¹

Sin embargo, cabe decir que existen empresas que sin tener el ánimo de lucro, son empresas, como es el caso de las de carácter público.

Lo anterior viene a colación, dado que lo distintivo de la empresa del simple agregado de cosas y derechos, es la aplicación del comerciante y sus auxiliares, como bien lo expone el tratadista Garrigues:

"Lo que distingue a una empresa de la simples agregaciones de cosas y derechos es la aplicación del esfuerzo personal del comerciante y de sus auxiliares para la obtención de una ganancia. La empresa es, ante todo, un círculo de actividades dirigidas por una idea; la idea organizadora. La organización es, al mismo tiempo, presupuesto racional del trabajo de la empresa y resultado de ese mismo trabajo[...] El círculo de actividades, como elemento espiritual de la empresa, opera sobre un núcleo de elementos patrimoniales de índole muy variada. Y

³⁹ Enciclopedia Jurídica OMEBA, editorial Lavallo, Buenos Aires, Argentina, 1969, tomo X, Pág. 53 y 54.

⁴⁰ Barrera Graf, Jorge, Op. Cit. Pág. 81 y ss.

⁴¹ Mantilla Molina, Op. Cit. Pág. 97.

aunque puede ofrecerse el caso de empresas sin cosas ni derechos subjetivos específicos(v. gr.: agencia de mediación), no es esto lo normal Cosas y derechos por un lado(activo), y obligaciones mercantiles por el otro(pasivo), integran el llamado patrimonio mercantil, el cual no esta separado por una línea tajante del resto del patrimonio del titular. No constituye, pues, un verdadero patrimonio separado".⁴²

Ascarelli contempla la organización sistemática de recursos y elementos en torno a las actividades mercantiles, en los siguientes términos:

"El establecimiento es el conjunto de los instrumentos destinados al ejercicio de un determinado(bienes materiales, bienes inmateriales, personas) y por eso me parece que no puede excluirse la pertenencia de varios establecimientos al mismo comerciante(o a la misma sociedad comercial) en relación a los diversos ramos del de su comercio[...]El elemento de convicción de los bienes que constituyen el establecimiento está precisamente constituido por la finalidad común a la que están destinados: el ejercicio de un comercio o, mejor, de un determinado comercio".⁴³

Rafael de Pina y Vara, retoma la ideas de Barrera Graf y nos indica:

"La empresa es, pues, la organización de un actividad económica que se dirige a la producción o al intercambio de bienes o servicios para el mercado".⁴⁴ Pero desde la óptica de Felipe de J. Tena, la interpreta desde un punto de vista económico coincidiendo con la aportación que el mismo describe de Vivante, según nos lo indica: "En opinión de los más, el concepto de empresa, según el artículo 75, coincide substancialmente con el concepto económico de la misma. Pues bien, los economistas entienden por empresa el organismo que realiza la coordinación de los factores económicos de la producción. Dondequiera que una persona, individual o social, coordine los factores de la producción, utilizando a los trabajadores en la faena para que son aptos, aprovechando la fuerzas de la naturaleza y aportando el capital necesario(maquinas, materias primas, etc.); si esa coordinación tiene por objeto satisfacer las necesidades del consumo a fin de obtener en cambio la correspondiente remuneración, surge allí el organismo que se llama empresa. El derecho mercantil, dice Vivante, ha hecho suya esta concepción económica y ha declarado comercial la empresa, porque ha visto en la función del empresario un papel de mediación, que lo coloca entre una masa de

⁴² Garrigues, Joaquin, Op. Cit. Pág. 178.

⁴³ Ascarelli, Tulio, Iniciación al estudio del derecho mercantil, traducción Sentis Melendo, Ediar Editores, Buenos Aires, 1947, Pág. 120 y 121.

⁴⁴ De Pina Vara, Rafael, Op. Cit. Pág. 28.

energías productoras(máquinas, operarios, capital) y la masa de consumidores, función que hace de el mismo, aunque no siempre, un comerciante".⁴⁵

Hemos venido manejando la empresa desde un enfoque mercantilista, sin embargo conforme a las ideas que expone el maestro Acosta Romero, apoyándose en los argumentos del ilustre profesor Joaquín Garrigues, desconoce la tesis de que el derecho mercantil sea el derecho de las empresas, dado que está, no tiene identidad jurídica propia, ni personalidad jurídica que sea diferente de sus organizaciones que genera una imprecisión en la noción de la empresa. Apoyando sus asertos, con el criterio deducido por el excelente funcionario del Poder Judicial Federal, David Góngora Pimentel, dentro del Juicio de Amparo núm. 754/74, promovido por la Asociación Nacional de Actores, en cuyo considerando tercero textualmente indica:

"Porque la empresa no es una persona jurídica. Nuestro Derecho Positivo no reconoce este ángulo de la empresa, pues en el artículo 25 del Código Civil para el Distrito Federal no aparece la empresa como persona jurídica a las sociedades, asociaciones o demás personas morales o colectivas reconocida en el derecho positivo. Luego entonces, mientras nos se cumpla el aspecto formal de reconocimiento legal, no se puede pensar que la empresa sea una persona jurídica colectiva".⁴⁶

Luego entonces, si bien es cierto lo sostenido por el anterior autor comentado, debo mencionar que otro tanto resulta, que dicha imprecisión es producto de la legislación, sin embargo, podemos sostener que la gran mayoría de la empresas nacen a la vida, producto de la constitución de una sociedad y que debería ser la forma en que mayormente las encontrásemos, dado que ello, le otorga estructura y organización al comerciante, que en tales condiciones se conforma y por tanto, cuando esto acontece, puede planear para poder lograr un completo desarrollo de su empresa, obteniendo los apoyos que ofrecen los organismos públicos, como un correcto apalancamiento, producción y mecanismos de mercadotecnia que le permitan tener éxito y convertirse en competitiva y eficiente, conforme a los nuevos principios de la globalización.

3.2.2.- LA EMPRESA COMO SUJETO DE DERECHO

Este debe ser visto desde dos perspectivas, como sujeto del estatuto profesional y como patrimonio special sometido a específicas normas. La primera que viene a sustituir la figura del comerciante, como sujeto del antiguo estatuto profesional. Luego entonces, empresario, son aquellos sujetos que realizan una actividad empresaria, lo

⁴⁵ J. Tena, Felipe, Op. Cit. Pág. 77.

⁴⁶ Acosta Romero, Miguel, Op. Cit. Pág. 132.

cual constituye una situación absolutamente análoga a la que existe respecto del comerciante, pero su mayor problema en la empresa, lo vemos en su hacienda, con el fin de determinar si es sujeto de derecho o persona jurídica, sin embargo, esto es muy relativo de una legislación a otra y con las opciones que se tienen en las sociedades para desvincular el patrimonio de la sociedad, del que tiene el empresario, con base en sociedades de un solo socio, con los inconvenientes que esto representa o en su defecto, introducir la empresa individual de responsabilidad limitada.⁴⁷

3.2.3.- LA EMPRESA COMO OBJETO DE DERECHO

Se refiere aquel sector sobre el que pueden establecerse los derechos reales de la dogmática jurídica, aunque apoyados en Le Pera Sergio, describimos este nuevo enfoque de la empresa, viéndola como dijimos con anterioridad, pero sobre todo, por las cesiones o transmisiones que pueden realizarse respecto de la hacienda mercantil y por ello, nos preguntemos: ¿Puede ser objeto de derecho la hacienda mercantil de la empresa?. Diremos, todo radica en colocarla dentro de que tipo o categoría de bienes debe ser ubicada, pero la problemática consiste en saber si es un patrimonio especial o un conjunto de bienes junto a unos derechos inmateriales. El primero se refiere a la universalidad de derechos y el segundo, a la universalidad de cosas, sin embargo, todo el meollo lo podríamos encontrar en lo que la hacienda es, pese a la diversidad de características que presenta y la normatividad que le es aplicable, además, las clases o conceptos genéricos contenidos en ella, no están claramente determinadas en la doctrina

La empresa como objeto de derecho sería susceptible de negociación jurídica; si sus titulares son varias personas de existencia visible, habrá sociedad, que podrá regular o no, civil o comercial. La empresa no puede ser una masa de bienes que se asemeje a la noción de derecho. No es tampoco una universalidad de derecho semejante al patrimonio de cada persona y por tanto, debido a que dentro de la normatividad el concepto de hacienda no tiene cabida, resolver su naturaleza sería estéril.⁴⁸

Ahora paso a ocuparme del concepto de empresa, bajo la perspectiva de aquellos elementos que están evolucionando día a día, tanto, como el mismo saber. Donde dicha etapa la podemos caracterizar en tres etapas bajo el proceso de industrialización que ha provocado un ruptura constante de las estructuras en que está cimentada la empresa: "la primera revolución industrial ocurrió con la aparición de la máquina en el Siglo XVIII; la segunda revolución industrial se produjo con la Ford en su planta River Rouge y la tercera con la automatización."⁴⁹

⁴⁷ Le Pera, Sergio, Op. Cit. Pág. 82.

⁴⁸ Idem, Pág. 82 y ss.

⁴⁹ A. Odonnel, Gaston, Elementos de Derecho Empresarial, editorial Macchi, Buenos Aires, Argentina, Pág. 116.

Por consiguiente, primero fue la mecanización que provocó la fábrica. En el siglo XX apareció la producción en masa, que se vale de la línea constante de montaje, para lo cual se requiere grandes plantas industriales y enormes capitales. La automatización otorgó durante la guerra mundial los elementos de control y precisión automáticos transformando las fábricas, hasta entonces poco más que un conjunto desordenado de máquinas, en una ciudad única integrada, que necesita una gran producción de dimensiones inimaginables y por tanto, la automatización se basa en dos axiomas: a).- La comunicación; b).- El control. Es más que una técnica, es todo un concepto de la manufactura. Exige que todo el proceso productivo de materia prima al producto final, sea analizado de modo que cada operación contribuya de manera más eficiente al logro de los fines de la empresa.

El proceso evolutivo continuo y, en los países que son de vanguardia en el mundo, se ha producido lo que Alvin Toffler denominó *La Tercera Ola*. Es decir, se ha pasado de la automatización y producción en masa basada en la línea de montaje y constituyendo la llamada "sociedad de chimeneas", a la segmentación y producción de bienes y servicios con creciente grado de conocimiento incorporados a ellos. Por ello, los sistemas de informática y robótica son esenciales para la producción actual, en donde la sociedad de las chimeneas tiende a desaparecer, no solo porque la fundición mediante el uso del oxígeno la ha rebasado, sino además, por la ola cada vez más imaginable de hasta donde habrá de llegar el hombre con su conocimiento, porque hoy en día, quien más riqueza tiene, es quien más conocimiento logra, tal es el caso del titular de Microsoft en U. S. A.⁵⁰

Para ilustrar mejor todo lo relatado con anterioridad, veamos lo que nos dice Alvin Toffler: Esa riqueza elemental, que se poseía o no se poseía y era sólida, material y resultaba fácil comprender que la riqueza daba poder y el poder, riqueza. Era sencillo porque tanto el uno como la otra se basaban en la tierra. La tierra era el capital más importante de todos. La tierra era finita. Y aún mejor, eminentemente tangible. Se podía medir, cavar, revolver, pisar, sentir entre los dedos de los pies y dejar correr entre los de las manos. Generación tras generación de nuestro antepasados la poseyó o tuvo hambre de ella o por ella. Pero la riqueza se transformó cuando las chimeneas de las fábricas empezaron a poblar los cielos. Las máquinas y los materiales para la producción industrial, más que la tierra, pasaron a ser la forma más necesaria del capital: hornos para la fabricación de acero, telares para los tejidos, cadenas de montaje, soldadoras por puntos y máquinas de coser, bauxita, cobre, níquel. Este capital industrial era finito, a pesar de todo. Si se usaba un horno una acería para hacer bloques

⁵⁰ Para mayores detalles ver, López Villafañe, Victor, *Japón y Estado Unidos en la Cuenca del Pacífico 1945-2000*, Siglo Veintiuno editores, México, 1994, Pág. 51 y 52.

de motor de fundición, nadie podría usar ese horno al mismo tiempo. Pero el capital también era material, todavía, cuando J. P. Morgan u otros banqueros invertían en una compañía, buscaban <activos tangibles> en sus balances. Cuando los banqueros negociaban un préstamo, querían garantía <fundamentales> materiales, tangibles. Cosas sólidas. Sin embargo, al contrario de todos los terratenientes que conocían su riqueza íntimamente, que conocía cada colina, cada campo, cada manantial y cada huerto, pocos inversores de la era industrial llegaron a ver, y mucho menos a tocar, las maquinas y minerales en que su riqueza se basaba. En vez de eso, el inversor recibía un papel, un mero símbolo, unas obligaciones o una acciones que representaban fracción del valor de la Sociedad que utilizaba el capital. Marx comentaba lo apartado de su producto que se sentía el trabajador. Pero también se podría hablar de lo apartado que esta el inversor de la fuente de su riqueza. En nuestros días, y a un ritmo que hubiera cegado a Marx y/o Morgan, el capital se está trasformando de nuevo.⁵¹

En efecto, otro enfoque consistente con las ideas expuestas con antelación podemos encontrarlo en la tecnología y licencia industrial conocida como KNOW HOW(saber como) y las "Tying clauses" y "Tye-in contracts. Puntos que con apoyo de la visión del distinguido tratadista argentino Sergio Le Pera, habré de tratar.

Opina que el Know How, surge porque muchas adquisiciones tecnológicas no susceptibles de patentamiento constituyen, empero, los mecanismos necesarios para la obtención de un producto de interés industrial o para la organización de la empresa, distribución, comercialización, venta de los bienes y servicios que produce o vende el sector fabril, pueden constituir objeto de negociaciones y contrataciones separadas, cuya problemática que planta cada uno de ellos, sea singular. En conjunto configuran ellos, el saber como obtener un resultado industrial o realizar eficientemente una gestión, que distingue a ciertas empresas respecto de otras, y pudiendo ser transferidos de las primeras a las segundas constituyen una mercancía que puede ser objeto de contratación, aunque las medianas empresas las ubicaríamos en este sector, mediante las licencias mismas que implican, una relación por la cual el titular de un derecho de exclusividad, mediante la percepción de un precio, libera a otro de la general obligación de abstinencia que constituye la contrapartida de su derecho de exclusividad o monopolio.

3.2.4.- FRANQUICIA COMERCIAL

Continuamos comentando el criterio sostenido por el autor mencionado en el punto anterior; quien sostiene que esta organización busca básicamente la creación de

⁵¹ O'donnel A, Gaston, Op. Cit. Pág. 116 y 117.

redes o cadenas. Implicando dicha figura, que existe una persona que es dueña de un determinado modelo de organización, esquemas de instalación y modalidades de prestación de servicios, y de ciertos elementos distintivos frente al público (marca, nombre, insignia, emblema), que aplica a una "línea" o "cadena de establecimientos" sobre un amplio territorio, pero los distintos establecimientos no pertenecen al titular de la organización, sino que cada uno de ellos es instalado por un individuo o grupo de personas a los que el titular otorga por un precio *la franquicia* del uso de sus signos distintivos, bajo condición de que en tales establecimientos se sigan las pautas que él haya establecido como características de cada uno de los establecimientos, y que son justamente las que proporcionan a la cadena individualidad frente al público y esto, permite la creación de una red o cadena a gran escala sin el esfuerzo de inversión.

Los Tying Clauses y Tie-in contracts.- Se sostiene que son las cláusulas que se le pueden dar a un contrato que verse sobre el know how (saber como). La inicialmente apuntada consiste, en la obligación que esta a cargo del licenciado para que obtenga partes, piezas, elementos, repuestos, suministros provistos por el licenciante a quién él indique.

También puede ocurrir que, sin contener cláusula que de manera directa y abierta establezcan esta obligación, el contrato resulte tying-in a través de las especificaciones o modalidades de construcción, procesamiento o producción, que sólo son satisfechas por una determinada industria o por la industria de un determinado país, lo cual adquiere importancia principalmente cuando se trata de la construcción o instalación de una planta, sin embargo, existen las cláusulas de escape, para el caso de que el licenciado, no resulte ser lo que se esperaba en el momento de celebrar el convenio. Aquí mismo dentro de la empresa, podemos situar los contratos llave, mediante los cuales una determinada empresa, construye una planta con los elementos otorgados por la propietaria final como si se tratara de una casa completamente terminada y con todos los servicios y en operación, de tal forma, que solo se necesita la llave que abra la puerta y de el ingreso a ésta.⁵²

3.2.5.- LA EMPRESA INTEGRAL

Es una alternativa de organización interempresarial. En efecto, Ante la tendencia mundial de las economías hacia la internacionalización y la eliminación de barreras al comercio internacional, resulta de vital importancia para las micros y pequeñas industrias mexicanas, prepararse para enfrentar con éxito la competencia de productos y servicios del exterior, lo cual sólo será posible mediante la organización

⁵² Le Pera, Sergio, Op. Cit, Pág. 283 y ss.

interempresarial y la búsqueda de figuras asociativas de formato como la empresa integradora.

La empresa integradora, es una empresa de servicios especializados que asocia personas físicas y morales de unidades productivas preferentemente de escala micro, pequeña y mediana. Cuyos objetivos van encaminados:

- a).- Elevar la competitividad de las empresas micro, pequeñas y medianas asociadas.
- b).- 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.
- c).- Consolidar la presencia de la micro, pequeña y mediana empresa en el mercado interno e incrementar su participación en el de exportación.

Entre tanto, las ventajas y apoyos que tienen son:

- a).- Gozan del régimen simplificado de tributación por un periodo de 10 años, sin la imposición de un tope en los ingresos, lo que permitirá la capitalización de la empresa integradora.

El régimen fiscal aplicable a dichas empresas, se explica en la resolución que otorga facilidades administrativas a los sectores de contribuyentes que en la misma se señalan en el Diario Oficial de la Federación del 30 de marzo de 1996.

2.- Financieros :

NAFIN, S.N.C., promueve la organización de empresas integradoras, otorgando crédito y/o capital de riesgo a las empresas integradoras y a las asociadas. Desarrollando esquemas de garantías. Impartiendo programas de capacitación a las integradoras y a sus socios.

BANCOMEXT, S.N.C., otorgará crédito y/o capital de riesgo a las integradoras y a sus socios, para la preexportación, directa e indirecta y desarrollar esquemas de garantías.

Se desarrollan políticas concretas para hacerlas exportadoras. Las empresas integradoras podrán acreditar cualquiera de los programas de fomento a la exportación administrados por la SECOFI. En la primera instancia, podrán suscribir su registro como empresa de comercio exterior (ECEX), toda vez que esta figura es la única que permite a las empresas que no son productoras de mercancías, obtener el registros como empresa 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 registros como empresas maquiladoras de exportación.

Cuáles son los requisitos para constituir una empresa maquiladora de exportación?

- Tener personalidad jurídica propia
- Contar con un capital social mínimo de \$50,000.00 M.N.
- La participación de cada socio no debe exceder del 30% del capital social.
- Presentar un proyecto de factibilidad económica financiera que sustente la integración
- Plan de negocios o programa de trabajo
- Proyecto de acta constitutiva
- Organigrama funcional
- Solicitar su inscripción en el Registro Nacional de Empresas Integradoras.

Las empresas integradoras se encuentran reguladas por el siguiente marco legal:

- Decreto que promueve la organización de empresas integradoras, publicado en el Diario Oficial de la Federación el día 7 de mayo de 1993.
- 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.

Ahora bien, por todo lo anteriormente expuesto, en razón de los apoyos y beneficios que este tipo de organización obtiene, nos permite concluir, la necesidad de que cada vez este tipo asociación empresarial, sea más común, dentro del sector empresarial, como resultado de una necesidad creciente de la economía de mercado, por crear entidades enfocadas medularmente para la exportación, dentro de este fenómeno globalizador.

Tipos de empresas y factores que han permitido tener éxito a las PYMES.

Empresa

Factores de éxito

	•	Claridad	de	•	Bajo
	•	objetivos y metas		•	nivel de calidad
Integradora	•	Nivel de calidad		•	Mala
	•	Buena		•	organización entre socios
	•	organización		•	
	•	menores costos		•	Incumplimiento de
	•			•	objetivos
Subcontratista	•	Elevado nivel	de	•	Bajo
	•	calidad		•	nivel de calidad
	•	Volumen	de	•	Baja
	•	producción adecuados		•	capacidad de producción
	•	Organización		•	Carencia
		eficiente		•	de asesoría profesional
				•	
				•	Problemas financieros
				•	No
				•	acceso a otros mercados
Acceso directo	•	Producto de calidad		•	
al mercado	•	Conocimiento del		•	Producción para
	•	mercado		•	sobrevivencia
	•	Buena		•	Falta de
		organización		•	organización
				•	Escaso
				•	conocimiento del mercado
				•	Falta de
					recursos

Fuente: Dussel Peters, Enrique / et. al., Op. Cit, Pág. 299.

Por otra parte, entre las cuestiones que son importantes resaltar en cuanto al éxito de este tipo de empresas, encontramos el caracter emprendedor, organizado y planeado de los propios empresarios, como se aprecia a continuación: "El caracter inicial de la integración es un factor que incide en el desempeño de la empresa. En la mayoría de las firmas, la integración surgió de manera concertada y planeada por los propios empresarios sin la intervención de las otras personas. En el caso de la empresa que se formó inducida por planes gubernamentales, los resultados la clasifican como experiencia no exitosa. Lo anterior señala que a mayor naturalidad de la iniciativa, mayor posibilidad de éxito, y viceversa, como es el caso de Xoxtla, Puebla".⁵³

3.2.6.- CONCEPTO ECONOMICO DE EMPRESA:

Principiemos por constatar el punto de vista, respecto de este otro enfoque en que podemos conceptualizar a la empresa, conforme lo enuncia Keith Davis; quien sostiene

⁵³ Idem, Pág. 300 y 301.

"En líneas generales, el término de empresa se refiere típicamente a la creación y elaboración de valores económicos en la sociedad. Normalmente usamos este término para aplicarlo al sector privado(no estatal) de la economía, cuyo propósito principal es suministrar bienes y servicios a sus clientes por un precio determinado[...]".⁵⁴

Así vemos como esta definición guarda cierta similitud con las otorgadas por los autores más renombrados en nuestro medio jurídico, pero con un ingrediente preponderantemente situado en la economía, sin embargo, Blair Roger nos dice: "Podemos concebir a la empresa como una organización que convierte factores y servicios que pueden vender".⁵⁵El aspecto central de toda empresa es que sus factores los compra para generar los productos y venderlos. Circunstancia que no fue olvidada en las definiciones vertidas por los autores inicialmente tratados al abordar este punto, centrado en la organización de los factores de la producción por parte del empresario para generar un producto que satisfaga una determinada necesidad.

En estos términos, se releva como un elemento constante de esta definición la producción, cuya fin es el siguiente: "La producción está organizada en empresas porque la eficiencia generalmente obliga a producir en gran escala, a reunir un elevado volumen de recursos externos y a gestionar y supervisar cuidadosamente las actividades diarias".⁵⁶

La existencia de las empresas, en buena medida se debe a la organización que requiere la producción en conjunto, dado que si el producto de un grupo bien definido, es superior al total del producto que se podría generar individualmente, es mayor el beneficio para cada productor hacerlo en masa y no aisladamente.

Desde un punto de vista económico, podemos sintetizar los objetivos de la empresa en los siguientes ingredientes:

1. Maximizar utilidades.
2. Crear productos de buena calidad.
3. innovar en otros productos y mercados.
4. Mejorar sus productos existentes.
5. Crecer como empresa.
6. Elevar el nivel de vida de la sociedad.
7. Obtener prestigio social.

⁵⁴ Keith, Davis / et. al., Responsabilidades de la nueva empresa, editorial Maymar, Argentina, 1976, Pág. 20.

⁵⁵ Blair, Roger, Microeconomía con aplicaciones en la empresa, editorial Mc Graw-Hill, México, 1984, Pág. 3.

⁵⁶ Samuelson, Paul / et. al., Economía, Mc Graw-Hill, España, 1993, Pág. 128.

de sus socios y serán mercantiles conforme al precepto legal número cuatro, del cuerpo normativo en comento, todas aquellas que se constituyan en alguna de las formas mencionadas al inicio de este párrafo.

Pero para efecto de nuestro trabajo ¿Que debemos entender por sociedad?. Para resolver esta pregunta, veamos lo que nos dice el maestro Oscar Vázquez del Mercado:

"Es un acto constitutivo de naturaleza contractual. En efecto, la sociedad surge de un contrato, pero tiene la particularidad de dar nacimiento a una persona distinta de aquellas que intervienen en el acto y las cuales se comprometen a efectuar aportaciones, desprendiéndose de parte de su patrimonio, aportaciones que en su conjunto forman el capital social, núcleo del patrimonio inicial de la persona que nace, distinto totalmente del de los aportantes y que va a ser utilizado par la consecución del objetivo que de propone la sociedad".⁶¹

Viendo entonces, como la sociedad tiene una personalidad distinta de la que tienen los que efectúan las aportaciones para su constitución, expliquemos algunas de las modalidades como esta figura jurídica aparece en la dogmática nacional..

SOCIEDADES CIVILES Y MERCANTILES:

Son aquellas que están regidas por el Código Civil, de cada entidad federativa; se trata de una materia reservada a cada uno de los Estados con base en el artículo 124 Constitucional, en cambio las mercantiles, son aquellas que están reguladas por la normatividad federal, como es la señalada Ley General de Sociedades Mercantiles(a la que aludiremos cuando pongamos las siglas LGSM) substancialmente, sin embargo, lo que medularmente las distingue es su ánimo de lucro que tiene la mercantil y su ausencia en la civil, salvo sus excepciones contempladas en el artículo 78 de la Ley de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros.

SOCIEDADES MEXICANAS Y EXTRANJERAS:

Las primeras son las constituidas conforme a nuestra leyes, cualquiera que sea su organización o ubicación. Las segundas, son las formadas fuera de México, pero que dentro de territorio nacional ejerzan actos de comercio.

SOCIEDADES COMO PERSONAS MORALES:

⁶¹ Vázquez del Mercado, Oscar, Asambleas, fusión y liquidación de sociedades mercantiles, cuarta edición, Porrúa, México, 1992, Pág. 15.

Dicho carácter es obtenido como dijimos, una vez que se inscribe cualquier tipo de sociedad, en el registro público de comercio o cuando se ostenten con ese carácter públicamente, celebrando actos de comercio.

SOCIEDADES IRREGULARES:

Son las que no se inscriben en el registro público de comercio o que haciendo del comercio su ocupación habitual, no tengan capacidad legal para hacerlo o no hacen de esta actividad, su ocupación habitual, pudiendo ser sobre actos ilícitos.

Ahora bien, conforme lo sostuvo el Doctor Miguel Acosta Romero, la mayoría de sociedades han caído en desuso, siendo las tendencias, contemplar como la sociedad más genérica por los argumentos que cuando hicimos cita a dicho autor expusimos, como fue el abandono que se ha hecho de las otras sociedades y factores económicos de importancia práctica, han provocado el olvido de sociedades de personas y aún de responsabilidad limitada, usándose, actualmente, para toda clase de transacciones y para constituir empresas, a la sociedad anónima, por la facilidad que tiene para constituirla, por la eficiencia en su operación y el capital necesario para su constitución, las han vuelto accesibles a cualquier persona que desee organizar una sociedad, nos ocuparemos en tratar en este apartado, a este tipo de sociedad, que ha provocado la unificación del derecho de sociedades, puesto que aún más, le podemos dar la modalidad de Capital Variable, aunque para una mayor comprensión de este tema, hablaremos de la sociedad en comandita por acciones; de responsabilidad limitada; en nombre colectivo y en comandita simple.

SOCIEDAD ANONIMA:

Conforme al artículo 87 de la LGSM, sociedad anónima es la que existe bajo una denominación y se compone exclusivamente de socios cuya obligación se limita al pago de sus acciones. Formándose su denominación libremente, pero será distinta de la de cualquier otra sociedad, y al emplearla irá siempre seguida de la palabras "Sociedad Anónima" o de su abreviatura S. A.

Para proceder a la constitución de un tipo de esta sociedad se requiere conforme al artículo 89 del último ordenamiento legal citado:

- I.- Que haya dos socios como mínimo, y que cada uno de ellos suscriba una acción por lo menos;
- II.- Que el capital social no sea menor de cincuenta mil pesos y que este íntegramente suscrito.
- III.- Que se exhiba dinero en efectivo, cuando menos, el veinte por ciento del valor de cada acción pagadera en numerario; y

IV.- Que se exhiba íntegramente el valor de cada acción que haya de pagarse, en todo o en parte, con bienes distintos del numerario. Además, su suscripción puede ser ante notario o por medio de ofertación pública para integrar los posibles socios.

Las acciones de esta sociedad, según habla los artículos 111 y 112 de la LGSM, estarán representadas por títulos nominativos que servirán para acreditar y transmitir la calidad y los derechos de socios, y se regirán por la disposiciones relativas a valores literales, en lo que sea compatible con su naturaleza y no sea modificado por la presente Ley. Las acciones serán en igual valor y conferirán iguales derechos. Esto igualmente, determinara la forma en como serán repartidas las utilidades.

La administración de la sociedad anónima estará a cargo de uno o varios mandatarios temporales y revocables, quienes pueden ser socios o personas extrañas a la sociedad y la vigilancia de la sociedad estará a cargo de uno o varios comisarios, temporales y revocables quienes pueden ser socios o personas extrañas a la sociedad. Debiendo los administradores presentar a la sociedad, un informe anual que incluya todos los incisos enumerados en el artículo 172 de la LGSM.

La asamblea general de accionistas es el órgano supremo de la sociedad; para acordar y ratificar todos los actos y operaciones de ésta y sus resoluciones serán cumplidas por la persona que ella misma designe, o a falta de designación, por el administrador o consejo de administración. Pudiendo ser sus asambleas, ordinarias o extraordinarias, según el tema a tratar.

CAPITAL VARIABLE:

Es una modalidad que se puede adoptar en la Sociedad Anónima, con el objeto de que el capital social pueda ser aumentado por aportaciones posteriores de los socios o de nuevos miembros, y por su disminución cuando se retiren cantidades parciales permitidas por la ley, sin más formalidades que las establecidas por la LGSM. Este modalidad siempre deberá contar con las letras C. V. Contemplado además, las estipulaciones que correspondan a la naturaleza de las S. A., como las condiciones que se estipulen para el incremento o decremento del capital social, en cambio, el capital social en una S. A. de C. V., parte de la existencia de un mínimo y un máximo ilimitado. Circunstancia que no se da en la S. A. Además, la necesidad de protocolizar la asamblea en donde se decretase, pero que en la S. A. de C. V. no es necesario, ni permiso para lograr dicho incremento, salvo que se trate del capital fijo, sin embargo, en la medida que el objeto social sea extenso, un mayor numero de actividades podrán realizarse.

Aquí encontramos un importante criterio de nuestro máximo tribunal, estimando que la adquisición de una sociedad anónima la modalidad de Capital Variable, no

implica que surja una sociedad nueva o distinta de la primitiva S. A., conforme a la siguiente tesis:

Novena Epoca

Instancia: Pleno

Fuente: Semanario Judicial de la Federación y su Gaceta

Tomo: V, Mayo de 1997

Tesis: P. LX/97

Página: 176

SOCIEDADES MERCANTILES. LA ADOPCIÓN DE LA MODALIDAD DE CAPITAL VARIABLE QUE REALICE UNA SOCIEDAD ANÓNIMA, NO ORIGINA UNA PERSONA MORAL DISTINTA, POR LO QUE SUBSISTEN LOS MANDATOS OTORGADOS CON ANTERIORIDAD. De lo dispuesto en los artículos 1o., 213, 214, 215, 217 y 227 de la Ley General de Sociedades Mercantiles, se concluye que una sociedad puede acordar que su capital social pueda aumentarse o disminuirse, sin que esto dé origen a un ente de derecho distinto al inicialmente constituido, dado que persisten los mismos fines sociales y únicamente se produce la posibilidad de que el capital social sea susceptible de aumento por aportaciones posteriores de los socios o por admisión de nuevos socios, o bien, que disminuya por retiro parcial de las aportaciones; además, las sociedades de capital variable se rigen por las disposiciones que corresponden a la especie de sociedad de que se trate y el acto constitutivo debe contener las estipulaciones propias de la sociedad de la cual deriven, así como las condiciones que se fijen para el aumento o disminución del capital social; de tal manera que cuando una sociedad acuerda que su capital pueda aumentarse o disminuirse, adoptando la modalidad de capital variable, no se da origen a una persona moral distinta, lo que implica que existe continuidad en sus operaciones mercantiles y actos jurídicos celebrados. En consecuencia, al no extinguirse la personalidad de la sociedad, subsisten los mandatos otorgados con anterioridad, mientras no se demuestre que han sido revocados.

Amparo en revisión 1355/95. Inmobiliaria Rama, S.A. de C.V. 6 de enero de 1997. Once votos. Ponente: Genaro David Góngora Pimentel. Secretario: Neófito López Ramos.

El Tribunal Pleno, en su sesión privada celebrada el veintidós de abril en curso, aprobó, con el número LX/1997, la tesis aislada que antecede; y determinó que la votación es idónea para integrar tesis jurisprudencial. México, Distrito Federal, a veintidós de abril de mil novecientos noventa y siete.

SOCIEDAD EN COMANDITA POR ACCIONES:

Según lo dispone el artículo 207 de la LGSM, es la que 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 comanditados que únicamente están obligados al pago de sus acciones y se registra por las reglas relativas a la Sociedad Anónima, salvo lo dispuesto en los numerales 209, 210, 211 de la LGSM.

SOCIEDAD EN NOMBRE COLECTIVO:

La disposición 25 de la LGSM, nos indica que es aquella, que existe bajo una razón social y en las que todos los socios responden, de modo subsidiario, ilimitada y solidariamente de las obligaciones sociales y las estipulaciones que supriman los elementos indicados con anterioridad, no producirán efecto alguno con relación a terceros, pero los socios pueden pactar que la responsabilidad de alguno de los integrantes, sea a una suma o porción determinada. Su razón social se formará con el nombre de uno o mas socios, y cuando no figuren la de todos, se le añadirá "y compañía" u otras equivalentes. En tanto, que cualquier socio que su nombre figure en la razón social de la sociedad, aunque no fuera miembro, responderá en los mismos terminos que los integrantes, pero cuando se transmitiese una sociedad a otra, se le anexara y sucesores, no pudiendo cederse los derechos los socios, sin el consentimiento de todos los demás.

SOCIEDAD EN COMANDITA SIMPLE:

Con fundamento en el numeral 51 de LGSM, definimos este tipo de sociedad, como aquella que existe bajo razón social y se compone de uno o varios socios comanditados que responden, de manera solidaria, subsidiaria e ilimitada de las obligaciones sociales, y de uno o varios comanditados que únicamente estarán obligados al pago de sus aportaciones y la razón social se formará con uno o más comanditados, seguidos de las palabras "y compañía" u otras equivalentes, cuando en ella no figuren la de todos. A la razón social se agregara siempre las palabras "sociedad comandita" o su abreviatura S. en C. e igualmente pasara que en la anterior sociedad, cuando figure el nombre de cualquiera que no fuese parte de ella o cuando se omita Sociedad en Comandita o su abreviatura, respecto de los socios, pero en esta, los socios no podrán ejercer ningún acto de administración.

SOCIEDAD DE RESPONSABILIDAD LIMITADA

El artículo 58 de la LGSM, nos dice, 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. Su denominación se formara, con el nombre de uno o más socios, pero ira seguida de las letras S. R. L. y su omisión somete a los socios a lo dispuesto del numeral 25 del ultimo cuerpo legal señalado, pero ninguna sociedad podrá tener más de cincuenta socios y el que permita que su nombre figure en la denominación de la sociedad sin ser miembro, responderá por las operaciones sociales hasta por el monto mayor de las aportaciones y con la anuencia de la mayoría de los socios, podrán ingresar nuevos o cederse los derechos de los existentes.⁶²

LA SOCIEDAD UNIPERSONAL Y ANSTALT:

El término anstalt es una entidad individual de responsabilidad limitada que alcanzó una interesante formulación legislativa durante el principado de Liechtenstein. En la medida en que el problema consistía en presentar un ente que no fuera sociedad, pero que introduciendo nuevos entes como si fueran sociedades, se les llamara con otro nombre y que no contravinieran ni la teoría del patrimonio, ni la contractualista. Mientras tanto en el otro extremo, la sociedad unipersonal, conformada por un sólo socio, en oposición a la visión tradicionalista de requerir por lo menos dos personas para integrar una sociedad y evitar todas las consecuencias que son atribuibles a la sociedad unipersonal, integra la idea que distingue a dicho tipo societario; mismos que no tiene contemplados nuestra legislación, dado que para integrar alguna de las sociedades existentes en nuestro país, se requiere por lo menos de dos socios. Pero más que impedir las, se requiere que los sistemas jurídicos instrumenten medidas de disregard (despreocupación) para que puedan operar este tipo de sociedades, empero, en Inglaterra y el vecino país del norte, es donde se acepta la fundación de una sociedad por un solo socio y quien puede tener el total de acciones durante la vida de la sociedad, permitiéndose las empresas de una sola persona (one man companies).⁶³

SOCIEDADES MULTINACIONALES:

Su origen surge a partir del deseo que tiene una determinada sociedad, de realizar una cierta actividad industrial o comercial, en un segundo país distinto de donde se encuentra establecida. Llamándose a la primera la "home country" y a la segunda "Western Hemisphere Corporations", creadas en el vecino país del norte, con el objeto

⁶² Ver, Leyes y Código de México, Código de Comercio y Leyes Complementarias, 64a. edición, editorial Porrúa, México, 1996.

⁶³ Le Pera, Sergio, Op. Cit. Pág. 99 y ss.

de que se lograra una mayor penetración de las empresas de tal nación, en Latinoamérica e Islas del Caribe en dos áreas o sectores económicos: el de los servicios públicos y el de las industrias extractivas. Otorgándose a este tipo de organizaciones, importante estímulos fiscales, especialmente una disminución de la tasa aplicable para el calculo de los impuestos a los réditos, empero, nada impide en la ley que las empresas domesticas(domestic corporations)así beneficiadas son a su vez subsidiarias de otra sociedad estadounidense.

Asimismo, tenemos igualmente los tax haven countries; mismos que no constituyen una subsidiaria en el país de origen de la sociedad matriz, ni tampoco en el de actuación final, sino en un tercer país, que no se elige en función de su conexión con el negocio sustancial de que se trata, sino a causa de la facilidad de actuación que otorga. Esta subsidiaria se denomina entonces "internacional base subsidiary(Base internacional de la sucursal), y será ella quien constituirá una sucursal, o de algún otro modo intervendrá en la operación extranjera. Este tipo de sociedades generalmente se establecen en los llamados paraísos fiscales, como islas caimán, Bahamas, Bermudas o en lugares navieros con grandes facilidades y donde las mercancías pueden ser fácilmente desplazables, como Panamá o en los tan de moda quebrantos nacionales bancarios Off Shore Funds(fondos comunes de inversión situados en el extranjero). Aquí podemos encontrar otra modalidad, como es export trade corporation(empresa registrada de exportación), subsidiaria usada por la empresas de manufactura de países de alta presión tributaria para la distribución y ventas de productos manufacturados, sin embargo, la causa principal que generan este tipo de agrupaciones, radica en la obtención de facilidades que el país de origen de la sucursal, no se tienen, además, de instalaciones sumamente modernas que permiten una optima operación

DISTINCION ENTRE SOCIEDAD Y EMPRESA:

La sociedad como persona moral, crea y organiza la empresa y al hacerlo se convierte en titular de ella, un empresario, que es uno de los elementos esenciales de la negociación. Los demás elementos, personal, hacienda, aviamiento, suelen ser también de la sociedad fundadora; de aquí su frecuente confusión. En cambio, la empresa es efecto y resultado de la actividad del empresario; es la obra y creación de éste. Asimismo, ni toda sociedad organiza y explota una empresa, ni toda empresa es creación de una sociedad, puesto que su titular también puede ser una persona física, o un ente público no societario e igualmente, las sociedades mercantiles tienen personalidad jurídica propia y la empresa carece de ella, sin embargo, apoyados en el derecho alemán, vemos que dentro de tal legislación, cada vez más se tiende a otorgar personalidad a la empresa; como sería el caso de un patrimonio fin o de afectación con personalidad jurídica y las llamadas sociedades con un solo socio que en el derecho

comparado se ha tratado e explicar y configurar como empresas unimembres de responsabilidad limitada.

3.3.- NATURALEZA JURIDICA DE LA EMPRESA

En cuanto a su naturaleza jurídica, en infinidad de ocasiones la doctrina, principalmente la extranjera, ha expuesto de forma precisa diversas teorías sobre la naturaleza jurídica de la empresa. Algunas de estas teorías inician su exposición señalando tanto el elemento objetivo como subjetivo de la empresa, otras lo hacen pretendiendo personificar el patrimonio de la empresa, algunas más la consideran como un patrimonio de destino.⁶⁴

a) Teoría que concibe a la empresa como persona jurídica.

Quienes apoyan esta teoría, consideran que la organización de distintos elementos para el ejercicio de una actividad económica da lugar al nacimiento de un sujeto jurídico diferente y contrapuesto a la persona del titular, de forma que la empresa es el verdadero sujeto del comercio, pues tiene existencia propia y no depende de la voluntad de quien está al frente de ella.⁶⁵

b) Teoría que concibe a la empresa como patrimonio separado.

La empresa constituye un patrimonio separado o de afectación, porque las obligaciones contraídas en el ejercicio de sus actividades repercuten directamente en el patrimonio de la misma, proyectándose después en todo el patrimonio de su titular, lo que justifica que éste responda incluso con los bienes que no hayan sido destinados a la empresa.⁶⁶

c) Teoría que concibe a la empresa como universitas iuris.

Esta teoría no considera las cosas que comprenden la empresa, sino las relaciones sobre dichas cosas; considera que es un conjunto patrimonial objeto de relaciones jurídicas. Considera a la empresa como un complejo de relaciones que tiene un punto único de referencia y que, por tanto, son unitariamente consideradas por el ordenamiento jurídico; sin embargo, la universalidad de derecho sólo puede surgir por mandato de la ley.⁶⁷

⁶⁴ Garrigues Joaquín, Op. Cit, Pág. 218; Broseta Pond, M. Op. cit, Pág. 88.

⁶⁵ Esta teoría surge dentro del derecho alemán: Edemann, Garrigues, J. Op. Cit. Pág. 218.

⁶⁶ Esta teoría fue implantada en Alemania por Becker, conforme lo indica Garrigues J. Obra Citada. Pág. 219.

⁶⁷ Ferrara, Francisco, Teoría Jurídica de la Hacienda Mercantil, editorial Revista de Derecho Privado, Madrid, 1950, Pág. 108.

d) Teoría que concibe a la empresa como universitas rerum o facti.

La teoría de la universitas rerum, proviene de la postura adoptada por el ya derogado Código de Comercio italiano, en donde se consideraba que la empresa al ser una unidad compuesta de pluralidad de bienes pertenecientes a un mismo propietario y destinadas a un fin común, es una universalidad de hecho.⁶⁸

e) Teoría atomística de la empresa.

Esta teoría niega la existencia de la empresa desde el punto de vista jurídico, pues considera que los elementos que la componen son autónomos y la situación de que se encuentren reunidos carece de relevancia. Consideran a la empresa como un conjunto de elementos que han de ser valorados uno por uno, porque el destino en lo individual es distinto. Hace una valoración atomística de los bienes singulares, de ahí el nombre que recibe.⁶⁹

f) Teoría que concibe a la empresa como organización.

Considera que la empresa no es otra cosa que la posibilidad de comerciar en forma organizada y de un modo autónomo, establece que las relaciones materiales constituyen la parte más importante de la empresa, constituyen su núcleo. Se refiere principalmente a que la empresa no radica en los elementos singulares, sino más bien en el vínculo o espíritu al que los une, en la idea que los organiza.⁷⁰

g).- Teoría Unitaria.

Establece que la empresa es el resultado de los distintos elementos que la componen, es decir, es una "Universalidad de Hecho".

h).- Teoría Italiana.

La empresa no está integrada por elementos materiales, verbigracia, el capital, sino de derechos inmateriales, intangibles como por ejemplo la clientela.

i).- Teoría de la Organización.

⁶⁸ Garrigues afirma que toda universalidad, como concepto jurídico, es, al propio tiempo, de hecho y de derecho. Por lo mismo reúne las dos teorías de las universalidades en una misma y contrapone a la universalidad de cosas corporales la universalidad de derechos y critica la validez de la teoría, Op. Cit. Pág. 221.

⁶⁹ Garrigues, Jorge, Op. Cit. Pág. 223 y 234.

⁷⁰ En el derecho Alemán Müller-Erzabach. Información proporcionada en la obra enunciada en la cita textual anterior.

Sostiene que la empresa es el resultado de la actividad organizada del empresario o sea un circulo de actividades regidas por la idea de organización. Esta teoria se distingue de las simples agregaciones de cosas, dado que hay, una aplicación del esfuerzo personal del comerciante y sus auxiliares para la obtención de una ganancia.

Ahora bien, de todo lo anteriormente expuesto y conforme a un enfoque de la norma jurídica, podemos concluir señalando que la personalidad de la empresa es, una universalidad de hecho, compuesta por una serie de elementos corpóreos e incorpóreos, vinculado por una finalidad común, relativa a proporcionar al público bienes o servicios enviados al mercado en general, pero que adolece de personalidad jurídica; mismo que recae en el empresario individual o colectivo, sin embargo, en oposición a las ideas que expongo, tenemos las ideas del ilustre profesor Jorge Barrera Graf; fundadas en la insuficiencia que generan las anteriores ideas en cuanto al concepto de empresa y por ello expresa:

"tenemos que conformarnos con ofrecer un concepto económico que permita y que suponga la presencia y la participación de algunos o de todos esos elementos, que considerados aisladamente, o unos en relación con otros, sí puedan explicarse a través de figuras y de conceptos jurídicos: el empresario o titular, como persona; la hacienda, como universalidad; las relaciones de aquél con el personal, a través de contratos de trabajo o de prestación de servicios; la propiedad del empresario sobre ciertos bienes de la hacienda, o el derecho de uso y de disposición que él tenga sobre ellos; la finalidad de lucro y de producción para el publico, en relación con el carácter lucrativo, o no lucrativo de otras actividades, de otras empresas, o bien con la producción de bienes a virtud de pedidos concretos y específicos(que es lo propio de la actividad artesanal)".⁷¹

No obstante su expreso disentimiento de lo expuesto por el excelente autor, considero pertinente señalar, que lejos de apartarse de la forma estructural y de conjunto en que debe ser vista la empresa, la retoma, coincidiendo con nuestra postura en cuanto este sector, pero en el otro extremo, dirige su visión de este tema en comento, tratando de encuadrar dicha concepción, bajo una unión de todos sus componentes para lograr definirlos desde figuras y conceptos jurídicos, aunque esto, tuviese el inconveniente de no poder dar en forma resumida, una idea que permita ilustrar la figura jurídica de la empresa, dado que para explicar cada uno de sus elementos conforme al sector jurídico en donde se localiza, es menester una actividad mental considerable y por tanto, más

⁷¹ Barrera Graf, Jorge, Op. Cit. Pág. 82.

bien se lograría otorgar un conjunto de conceptos jurídicos que permitiesen entender la naturaleza de esta figura jurídica, más que una sola definición.

3.3.1- ELEMENTOS DE LA EMPRESA:

Conforme con los planeamientos descritos en el apartado anterior, procedo a tratar las partes en que esta compuesta la empresa; misma que esta compuesta por un conjunto de elementos interrelacionados, conforme lo apunta Jorge Barrera Graf: "La empresa es un sistema... un conjunto de elementos interrelacionados o interdependientes que están representados por recursos humanos(empresario y personal), recursos financieros y materiales(hacienda)".⁷²

Para Mantilla Molina la empresa esta formada por las siguientes partes: Los elementos que constituyen la negociación mercantil suelen dividirse en incorporales y corporales. Se menciona entre los primeros: la clientela y el aviamiento, avío(aviamiento, achalandage); el derecho de arrendamiento, la llamada propiedad industrial, que a su vez comprende una pluralidad de elementos, y los derechos de autor. Los elementos corporales son: los muebles y enseres, las mercancías y las materias primas.⁷³

Segun Barrera Graf, el empresario se encarga de organizar todos los elementos que componen la empresa, llámense humanos, económicos o patrimoniales, como las relaciones surgidas al realizar la explotación de la empresa con el personal; proveedores; clientela. Adquiriendo suma importancia esta configuración, cuando se logra fama y prestigio; se habla entonces de aviamiento.⁷⁴

En suma podemos concluir, conforme al proyecto presentado por el Doctor Raúl Cervantes Ahumada, tratando de buscar un mayor numero de elementos que se integren con la empresa. Teniendo que en todo contrato celebrado por una empresa mercantil que no exprese los componentes que de ella se haya tomado en cuenta, comprenderá:

1. El establecimiento mercantil.
2. La fama mercantil y la clientela.
3. El nombre comercial y demás signos distintivos de la empresa y el establecimiento
4. Los contratos de arrendamiento.
5. El inmobiliario y la maquinaria.
6. Los contratos de trabajo.

⁷² Idem, Pág. 92.

⁷³ Op. Cit. Pág. 101.

⁷⁴ Op. Cit. Pág. 92.

7. Las mercancías, créditos y demás bienes y valores similares. Solamente por pacto expreso, quedaran comprendidas las patentes de invención, secretos de fabricación del negocio, las exclusivas y concesiones.

a).- OBJETIVOS:

En opinión de Barrera Graf son la hacienda, es decir, son todos aquellos bienes o cosas que conforman su caudal o patrimonio, esto es, el conjunto de efectos dispuestos para la realización de su finalidad, como son los bienes corpóreos e incorpóreos.

CORPOREOS

Son todos aquellos bienes tangibles, materiales o corporales, sin embargo, en opinión del tratadista español Garriges, forman cuatro categorías:

"Forman cuatro categorías: el material, las mercaderías, el utillaje y los inmuebles[...] el material del negocio(cosas muebles que por lo general no son mercancías y no están destinadas a la venta, sino que se utilizan por el comerciante de un modo accesorio en la explotación - material de oficina, elementos del transporte, etc.), las mercaderías, el dinero, el utillaje(maquinas destinadas a la fabricación o transformación de los productos) y los inmuebles cuyo valor depende de la explotación de la empresa(v. gr.: fábricas en funcionamiento)".⁷⁵

INCORPORALES

Son aquellos bienes intangibles que por lo general no se encuentran en los estados financieros, como la propiedad industrial; dentro de la que encontramos al nombre comercial, constituido por los emblemas, logotipos distintivos del nombre comercial, productos y servicios, así como a las marcas industriales y comerciales de éstos, pero para dejar precisado con mayor claridad este concepto, veamos lo que nos dice Mantilla Molina:

"ora el nombre bajo el cual una persona ejerce el comercio, ora el nombre de la negociación mercantil[...] El nombre comercial en ocasiones es de pura fantasía)v. gr.: La sirena); en otras alude mas o menos claramente al trafico

⁷⁵ Garriges, Jorge, Op. Cit. Pág. 183.

propio de la negociación(v. gr. La Gran Sedería, El Libro Mayor); sin que sea raro que incluya el apellido, o quizá el nombre o el apodo del propietario(v. gr.: Casa Novoa, Peluquería Marcelo, Zapatería del Pelón), o que se forme solo con el nombre del propietario, lo cual es regla a la que se dan pocas excepciones cuando dueña de la negociación de una sociedad con denominación social(El palacio de Hierro), pero que por el contrario, es excepción muy rara cuando la propiedad de la negociación es de un individuo(Antonio Pérez)".⁷⁶

Asimismo, los numerales 105 y 111 de la Ley de la Propiedad Industrial, son los encargados de la protección del nombre comercial de la empresa. Mientras que los diversos 10, 28 y 32 del anterior cuerpo de leyes enunciado, se refieren a las denominaciones de emblemas, muestras o logotipos, junto con el 131 de la Ley Sobre Derechos de Autor..

Por otra parte, otro punto que resulta importante comentar son las marcas, puesto que son los signos distintivos de los productos y servicios que genera una empresa respecto de cualquier otro que genere otra negociación mercantil. Donde nuevamente hacemos alusión al destacado escritor Mantilla Molina; quien nos dice:

"Para la identificación de las mercancías se utilizan las marcas, signo puesto sobre ellas o sus envolturas, y que pueden consistir en el mismo nombre del comerciante o de la negociación o en su símbolo o en un dibujo cualquiera, en una combinación determinada de colores, etc.[...]Las marcas se dividen, tradicional y doctrinariamente, en dos clases: la industriales u las comerciales, Las primeras son las empleadas por el productor de las mercancías; las segundas, por el que las vende, que pueden añadir su propia marca a la del productor, sin embargo, es frecuente emplear la expresión marca industrial englobando las dos clases".⁷⁷

Encontrándose tutelada la marca, por los artículos 87 y 88 de la Ley de la Propiedad Industrial.

Concordante con tales elementos hasta ahora descritos, veamos la forma como nuestro máximo tribunal se ha externado respecto de este punto en examen:

Octava Epoca

Instancia: Tribunales Colegiados de Circuito

Fuente: Semanario Judicial de la Federación

⁷⁶ Mantilla Molina, Roberto, Op. Cit. Pág. 107.

⁷⁷ Idem, Pág. 112.

Tomo: IX-Mayo

Página: 466

MARCAS Y NOMBRES COMERCIALES. SIGNOS DISTINTIVOS DE LA PROPIEDAD INDUSTRIAL Y LA APLICABILIDAD COMUN DE LA LEY DE INVENCIONES Y MARCAS. La Ley de Invenciones y Marcas regula diversas figuras que comprenden la llamada propiedad industrial. Dichas figuras se pueden clasificar en dos grandes rubros: las creaciones nuevas, es decir creaciones resultado del ingenio humano; y los signos distintivos que aunque no son propiamente invenciones sí poseen ciertas peculiaridades derivadas de la originalidad misma del signo o de las características que adquiere dada su aplicación. Es por ello que el legislador ha estimado necesario tutelar este tipo de figuras con un doble propósito: proteger al creador o titular a través del reconocimiento de un derecho de uso o explotación exclusivos y proteger a los consumidores de posibles engaños a fin de garantizar su capacidad selectiva. Lo anterior encuentra plena justificación en el hecho de que la razón de ser de los signos distintivos es precisamente, como su propio nombre lo indica, el de distinguir aquello a lo que se aplica; entre los signos distintivos se encuentran no sólo las marcas, sino también los nombres y avisos comerciales. Ahora bien, cualquier acto tendiente a mermar dicha facultad o capacidad de distinguir o identificar ha de ser frenado en beneficio tanto del titular del signo distintivo como del consumidor, quien no merece ser engañado porque no pueda contar, en todos los casos, con una capacidad analítica tal que le permita determinar en qué casos está ante un producto o servicio legítimo y cuando no. La concurrencia y competencia en el mercado es sana siempre y cuando sea leal y por lo que, una actividad que pueda inducir a error carece de dicha característica. En este orden de ideas, tanto la marca como el nombre comercial participan de la misma naturaleza en cuanto a que ambos son signos distintivos, signos individualizadores. Para que un signo cumpla con dicha función debe ser lo suficientemente peculiar para que no se confunda con otro. Es por ello que el artículo 183 proscribía la publicación de nombres comerciales que no sean suficientemente distintivos, por lo que si un signo es susceptible de crear confusión resulta claro que carece de la distintividad a que se refiere la ley de la materia. Ahora bien, precisamente por la naturaleza que comparten los signos distintivos constituidos por marcas (sean éstas de productos o de servicios) y los signos distintivos constituidos por nombres comerciales, es por lo que el legislador previó, en el artículo 187 de la Ley de Invenciones y Marcas, la aplicabilidad de las reglas correspondientes a las marcas, en relación con los nombres comerciales en aquello que no haya disposición expresa.

PRIMER TRIBUNAL COLEGIADO EN MATERIA ADMINISTRATIVA DEL PRIMER CIRCUITO.

Amparo en revisión 2471/91. Kinney Shoe Corporation. 24 de octubre de 1991. Unanimidad de votos. Ponente: Luis María Aguilar Morales. Secretaria: Bertila Patrón Castillo.

Otro grupo de derechos comprendido en la propiedad industrial, son las patentes. Definidas por Mantilla Molina en los siguientes términos: "Se llama patente el derecho de aprovechar, con exclusión de cualquier otra persona, bien un invento a sus mejoras, bien un modelo industrial, como el documento que expide el Estado para acreditar tal derecho[...]las patentes son de tres clases: a) de invención; b) de mejoras y c) de modelo o dibujo industrial".⁷⁸

Las patentes están plenamente resguardados en los numerales 9, 10, 11, 15, 16 del Cuerpo Normativo Federal de Protección a la Propiedad Industrial.

Entre tanto, conforme al artículo 100 del ordenamiento señalado con anterioridad, debe considerarse como avisos comerciales: Se considera aviso comercial a las frases u oraciones que tengan por objeto anunciar al público establecimientos o negociaciones comerciales, industriales o de servicios, productos o servicios, para distinguirlos de los de su especie, en cambio, con una dimensión sumamente amplia, encontramos los supuestos bajo los que se regula los derechos de autor en las disposiciones 2 y 7 del ordenamiento legal en comento, sin embargo, los secretos industriales son equiparables a los derechos de autor, conforme al dispositivo 82 y el 156 que se encarga de las denominaciones de origen. Donde el primero de los anteriormente enunciados precisa:

Se considera secreto industrial a toda información de aplicación industrial o comercial que guarde una persona física o moral con caracter confidencial, que le signifique obtener o mantener una ventaja competitiva o económica frente a terceros en la realización de actividades económicas y respecto de la cual haya adoptado los medios o sistemas suficientes para preservar su confidencialidad y el acceso restringido de la misma.

La denominación de origen legalmente es definida en los siguientes términos: Se entiende por denominación de origen, el nombre de una región geográfica de origen del país que sirva para designar un producto originario de la misma, y en cuya calidad o características se deban exclusivamente al medio geográfico, comprendiendo en este los factores naturales y los humanos. Para reafirmar las anteriores ideas, podríamos poner como ejemplo la producción del mezcal o del tequila.

⁷⁸ Idem, Pág. 114.

OTROS ELEMENTOS DE LA EMPRESA, COMO EL PRESTIGIO, CREDITO COMERCIAL Y EL AVIAMIENTO.

Los elementos precisados con antelación, son aquellos que la doctrina ha considerado como atributos o cualidades, mas que como elementos propiamente dichos; entre los que resulta conveniente destacar: el aviamiento, la clientela, el establecimiento o local y el crédito o prestigio comercial. Siendo el primero de los descritos, la preparación de todos los elementos corporales e incorporeales, que tiene la empresa y como los destina para alcanzar su objetivo lucrativo, pero el aviamiento es, aquella cualidad o atributo de empresa o negociación mercantil fácil de apreciar en muchos casos, dado que hay un gran numero de establecimientos que sujetan su identificación a normas específicas, que va desde el lugar donde se encuentran, hasta modelos y formas de presentación de sus productos y servicios, organización y funcionamiento, presentación y formas de desempeño de sus directivos, empleados y demás trabajadores, es decir, el concepto denominado Know how y que ya dejé analizado en este capítulo.

Todo lo anteriormente expuesto, queda mejor descrito con la escritura del honorable profesor Mantilla Molina, como veremos a continuación: "La buena organización, el conocimiento de los hábitos y gustos del publico, las listas de nombres y direcciones de proveedores y consumidores, el buen servicio suministrado por el personal, son los factores que integran esa peculiar aptitud para producir utilidades que constituyen el avío de una negociación[...]".⁷⁹

Otro punto importante es la clientela, conformado por las personas que contratan con la empresa en la compra de productos o prestación de servicios. Donde necesariamente se tiene un local, entendido, como el lugar en que se encuentra la empresa, ya sea por arrendamiento o por que sea la propietaria del mismo.

En cuanto al nombre comercial, podemos deducir claramente su naturaleza jurídica conforme al siguiente tesis jurisprudencial:

Octava Epoca
Instancia: Tribunales Colegiados de Circuito
Fuente: Semanario Judicial de la Federación
Tomo: XII-Agosto
Página: 487

⁷⁹ Idem, Pág. 101.

NOMBRE COMERCIAL. NATURALEZA JURIDICA. El nombre comercial corresponde al signo distintivo que se utiliza para identificar la empresa de una persona física o jurídica, de las demás que tienen la misma o similar actividad industrial o mercantil. Conforme a la Ley de Invenciones y Marcas (vigente hasta el 26 de junio de 1991), la fuente originadora del derecho exclusivo al nombre comercial es el uso del signo, y su publicación en la Gaceta de Invenciones y Marcas establece una presunción de buena fe por parte de quien adopta el signo. La exclusividad del derecho de usar un nombre comercial se reconoce si efectivamente se está usando para distinguir una negociación mercantil; por lo que su publicación en la Gaceta de Invenciones y Marcas establece la buena fe en su adopción y uso, pero, se insiste, el nombre comercial queda protegido sin necesidad de registrarlo, por el solo hecho de usarlo.

TERCER TRIBUNAL COLEGIADO EN MATERIA ADMINISTRATIVA DEL PRIMER CIRCUITO.

Amparo en revisión 23/93. La Hija de Moctezuma de la Guerrero, S.A. de C.V. 13 de mayo de 1993. Unanimidad de votos. Ponente: Genaro David Góngora Pimentel. Secretaria: Rosa María Gutiérrez Rosas.

b).- **SUBJETIVO:**

Esta formado por todas aquellas personas que auxilian al empresario en la organización y desarrollo de los elementos objetivos, conforme lo explicamos en líneas que anteceden y con apoyo en las ideas de Rodríguez y Rodríguez, redondeamos de una mejor forma, en los siguientes términos: "La empresa es un centro de integración de actividades personales; un conjunto de personas que colaborando en la consecución de los fines de aquella. La persona es esencial para la existencia de las empresas, porque aunque haya empresas unipersonales, apenas si se concibe una empresa individual o social de mediana importancia, sin un núcleo de personal que le aporte su iniciativa y su fuerza de trabajo. *"La organización personal de la empresa esta en relación directa con su fuerza, canto mas se extiende en el espacio y en el tiempo, mas tiene que rodearse de cooperadores activos y fieles"*.⁸⁰

Luego entonces, el titular y el resto de personas que colaboran con él, constituyen los elementos de carácter subjetivo de la empresa. Pudiendo ser dependientes e independientes. Los primeros, son aquellos que se encuentran subordinados al empresario pero realizan su actividad en forma independiente, destacando el llamado factor y el denominado dependiente de mostrador, empero, factor, es la persona que

⁸⁰ Op. Cit. Pág. Pág. 223.

tiene la dirección de alguna empresa o se encuentran autorizados para contratar respecto de todas las operaciones de la negociación mercantil, por cuenta y nombre de sus propios titulares. Debiendo tener, capacidad suficiente para obligarse o una autorización por escrito de la persona por cuya cuenta hagan el tráfico. En caso de que el factor adolezca de facultades para negociar a nombre de los principales, responderá en lo personal, salvo el caso de que conforme a los usos o costumbres mercantiles con actos positivos u omisiones graves, se haya dado a entender que se encontraba facultado. Cuando el factor contrate sobre objetos comprendidos en giro o tráfico en que este encargado, se entenderá que lo hace por cuenta del principal o cuando siendo ajeno, actúa por ordenes del principal o hubiesen sido aprobados por éste, con actos positivos o expresos.⁸¹

Los segundos precisados, correspondientes a los auxiliares independientes del empresario, tenemos a los fedatarios públicos; corredores públicos; agentes de bolsa; agentes de comercio y el comisionista. Siendo en términos generales, aquellas personas que no realizan su actividad de manera subordinada al empresario, ni sujetos a un horario como los que hubiese establecido el principal con sucede con los dependientes.

3.3.2.- EL EMPRESARIO:

Es aquella persona física o colectiva dueña de la empresa o conforme al Diccionario Jurídico Mexicano, es un comerciante que teniendo capacidad legal para dedicarse al comercio, hace de él, su ocupación ordinaria, según vemos a continuación: "El empresario es un comerciante, en cuanto que "teniendo capacidad legal para ejercer el comercio, hace de él su ocupación ordinaria".⁸²

La empresa como vimos, se encuentra formada por elementos objetivos y subjetivos, cuyo titular es el empresario; quien en opinión de Jorge Barrera Graf, crece de personalidad, según se aprecia de las siguientes consideraciones: "En cuanto que la empresa, como unidad, carece de personalidad jurídica propia y en cuánto su patrimonio tampoco constituye una persona moral, un patrimonio al que se le atribuyera esa nota y que el derecho positivo lo reconociera, se necesita una persona que actúa como su titular".⁸³

⁸¹ Ver artículo 309 y ss., del Código de Comercio.

⁸² Diccionario Jurídico Mexicano, Instituto de Investigaciones Jurídicas, Cuarta edición, UNAM y Porrúa, México, 1991, Pág. 1263.

⁸³ Op. Cit. Pág. 95.

Contrariamente a como sostiene por el autor anteriormente citado, nuestro máximo tribunal en el siguiente criterio, reconoce la personalidad al empresario, conforme a lo siguiente:

Octava Epoca

Instancia: Tribunales Colegiados de Circuito

Fuente: Semanario Judicial de la Federación

Tomo: XV-Enero

Tesis: XVII.1o. 32 C

Página: 196

CHEQUE EXPEDIDO A FAVOR DE UN SIMPLE NOMBRE COMERCIAL, ES EL PROPIETARIO DEL ESTABLECIMIENTO QUIEN SE ENCUENTRA LEGITIMADO PARA EJERCITAR LOS DERECHOS DERIVADOS DEL. Si bien es cierto que una negociación o establecimiento comercial, que no responde a la razón social o denominación de una sociedad civil o mercantil, carece de capacidad para ser sujeto de derechos y obligaciones por sí misma, por no tener el carácter de persona física o moral, también es cierto que no por ello deja de haber una persona física responsable de tal negociación o establecimiento, pues si se toma en consideración que el artículo 17 del Código de Comercio, fracción I, expresamente reconoce la existencia de facto de las negociaciones comerciales cuando establece que los comerciantes tienen el deber "De participar la apertura del establecimiento o despacho de su propiedad, por los medios de comunicación que sean idóneos, en las plazas en que tengan domicilio, sucursales, relaciones o corresponsales mercantiles; esta información dará a conocer el nombre del establecimiento o despacho, su ubicación y objeto...", es dable concluir que si en el desempeño de su actividad, al propietario de un establecimiento mercantil se le atribuyen derechos u obligaciones, es a dicho propietario a quien corresponde su titularidad y cumplimiento. Consecuentemente, si un cheque se expide en favor de una negociación mercantil, es su propietario quien se encuentra legitimado para ejercitar los derechos derivados del mismo, pues resultaría jurídicamente contradictorio que quien libró el cheque haya reconocido legitimación a la citada negociación para celebrar el acto jurídico que originó su expedición y que posteriormente pretenda desconocerla a fin de evadir las obligaciones que derivan de su libramiento.

PRIMER TRIBUNAL COLEGIADO DEL DECIMO SEPTIMO CIRCUITO.

Amparo directo 431/94. Luis Alcántar A. 6 de octubre de 1994. Unanimidad de votos. Ponente: Cayetano Hernández Valencia. Secretaria: Sabrina González Lardizábal.

Por otro lado, la empresa podrá estar conformada por una sociedad o fundación, si se trata de figuras de derecho privado; o bien, en el derecho público, de órganos del Estado, como son los Descentralizados, sociedades de derecho mercantil público u sociedades mixtas, con participación estatal. Pueden ser también un grupo de personas físicas o sociedades, que actúen como cotitulares de la empresa que organicen y exploten, con un fin que no es del todo especulativo. Circunstancia que en buena parte, nos permite diferenciarla de la empresa privada.

3.3.3.- LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA:

Dentro de este apartado, me ocupare medularmente de aportar elementos que nos permitan distinguir las PYMES, dado que la mayoría de elementos que integran a una empresa, ya fueron tratados y por lo tanto, para comenzar el tratamiento de este rubro, dejaremos precisados que del cien por ciento de empresas existentes en México, el 86% corresponden a la micro; el 11.9% a la pequeña y mediana empresa y tan solo el 1.2% a la grande empresa, en cambio, esta última, ocupa el 49.4% del total de personal ocupado; la pequeña y mediana el 35.95; la micro tan solo el 14,7%.

En materia de servicios, la micro acapara el 96.33%; la pequeña y mediana 3.57%; la grande 0.15. Dentro de este sector, la micro ocupa en materia de empleos, el 55.3%; la pequeña y grande 32,4%; la grande 12.3%.

Dentro del sector comercio, la micro contiene un 97.8%; la pequeña y mediana empresa 2%; la grande 0.04%. Teniendo como personal ocupado la inicialmente destacada en esta actividad, el 68.2%; la pequeña y mediana, el 26.8%; la grande el 4.9%.⁸⁴

De este modo y con base en los anteriores datos, podemos establecer el primer criterio que nos permite distinguir a los sectores fabriles que están siendo objeto de estudio.

Ahora bien, conforme al siguiente cuadro veamos otra forma como podemos determinar la importancia y características de cada uno de los sectores comerciales que estamos abordando:

TAMAÑO DE EMPRESA	NUMERO DE EMPRESAS	PORCENTAJE
-------------------	--------------------	------------

⁸⁴ Rodríguez Valencia, Joaquín, Op. Cit. Pág. 31.

•	Micro		
	empresas	1,654,527	75.1%
	De 1 a 2 personas	359,441	16.3%
	De 3 a 5 " "	93,501	4.2%
	De 6 a 10 " "	30,440	1.3%
	De 11 a 15 " "		
•	Pequeñas		
	De 16 a	53,696	2.1%
	100	6,555	
	personas		0.7%
	Mediana	3,438	
	De 101 a 250 personas		0.3%
•	Grandes		
	De 251 en adelante		
	TOTALES	2,201,598	100.0%

FUENTE: INEGI Censos 1994.

CUADRO 1-2. NUMERO Y PORCENTAJE DE EMPRESAS POR SECTOR ECONOMICO Y PERSONAL EMPLEADO.

SECTOR ECONOMICO	%	NUMERO DE EMPRESAS	%	NUMERO DE EMPLEADOS	%
•		1,418,706	51.6%	3,588,144	25.5%
	Comercio	994,361	36.2%	3,707,271	26.3%
•	Servicios	334,133	12.1%	3,444,518	24.5%
•	Manufacturas				
	TOTALES	2,747,200	99.9%	10,739,933	76.3%

Fuente: INEGI Censos Económicos 1994.

Por otra parte, los criterios que nos permiten determinar cuando un industria es Micro, Pequeña, Mediana empresa, los podemos resumir en los siguientes puntos:

1. Según su mercado: local, regional, nacional o internacional
2. Según su grado de industrialización: Usa mucha mano de obra; poca mano de obra; usa mano de obra y procesos automatizado de producción; están totalmente automatizados sus medios de producción.

3. Según el número de personas que ocupan.
4. Según la cantidad de productos que generan
5. Por sus ventas.

Concordante con el propósito buscado en este trabajo, pasamos a realizar una serie de cuadros que permita diferenciar los signos distintivos de cada uno de los sectores fabriles en examen;

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICA Y ESTUDIOS
ECONOMICO (INSEE) 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	MAS DE	5,000	Trabajadores

LA SMALL BUSSINESS ADMINISTRATION(USA):

Pequeña	hasta	250	Empleados
Mediana	De	250 a 500	Empleados
Grande	Más de	500	Empleados

LA COMISION PARA AMERICA LATINA(CEPAL)

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

EJECUTIVOS DE FINANZAS (MEXICO)

Pequeña	Menos de	25	Empleados
Mediana	Entre	50 y 250	Empleados

Grande	Más de	250	Empleados
--------	--------	-----	-----------

J. RODRIGUEZ VALENCIA (MEXICO)

Artesana	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	De	1,000	Personas

PROGRAMA PARA LA MODERNIZACION Y DESARROLLO DE LA
INDUSTRIA PEQUEÑA Y MEDIANA (MEXICO) SECOFI.

Microindustria	De	1 a 15	Personas
Pequeña Industria	De	16 a 100	Personas
Mediana Industria	De	101 a 250	Personas

FUENTE: Rodríguez Valencia, J. Op. Cit. Pág. 77.

Otro criterio para diferenciar las PYMES, es la diferencia cuantitativa, tomando como base el monto de venta anualizadas, número de personal ocupado, activos fijos, así como capital de trabajo, sin embargo, el criterio que se adopte para diferenciarlas está en función de las políticas y objetivos tanto industriales, como económicos, crediticios, financieros etc. Así por ejemplo, el volumen de ventas o el número de personal ocupado, en una micro empresa con una cantidad anual de 110 veces el salario mínimo y hasta 50 personas ocupadas; mientras que para la pequeña empresa los límites en cada concepto son volumen anual de ventas 1,115 veces el salario mínimo regional y hasta 100 trabajadores ocupados etc.

En términos cualitativos y cuantitativos, ejemplifiquemos con el siguiente cuadro las diferencias de las PYMES.

Criterios cuantitativos	Nivel de Empresa		Criterios cualitativos	Nivel de empresa	
	Micro	Pequeña		Micro	Pequeña
Volumen	110 veces	1,115 veces	Tecnología	Manual	Semiautomatizac

anual de ventas	salario mínimo regional	salario míni mo regional	Tipo de producción	Fabricación en miniserias Individual o series Productos muy baratos	Pequeñas series o fabricación Individual con mayor valor agi gado(muebles, aparatos)
Personal ocupado	De 10 hasta 50 personas	De 51 hasta 100 personas	De 51 hasta 100 personas	Capacidad administrativa Educación Jerarquía Estructura Utilización de ganancias	Débil Primaria y Secundaria Propietario (ningún otro) Muy rudimentaria Consumo personal. Capital de traba fijo.

La empresa según la actividad que hace, puede ser comercial e industrial.⁸⁵ Siendo empresas comerciales aquellas que se dediquen al desarrollo de las actividades que las leyes federales consideren comerciales. Es aplicable en este caso, principalmente el artículo 75 del Código de Comercio, que establece los actos que en derecho se reputan de comercio.

Por empresas industriales se entiende las que se dedican a la extracción, conservación o transformación de materias primas, acabado de productos y la elaboración de satisfactores (numerales 16 fracción II, del Enjuiciamiento Federal Tributario). En términos generales corresponde a las empresas industriales la

⁸⁵ El Código Fiscal de la Federación en su disposición 16, lista las diversas actividades empresariales aludiendo a esta clasificación, aunque dentro del listado prevé actividades que pueden ser no mercantiles sino civiles; como son las actividades agrícolas, ganaderas, de pesca y silvícolas.

producción de bienes; el comercio y la prestación de servicios corresponde a las empresas comerciales.⁸⁶

En cuanto a su contabilidad, la negociación mercantil puede ser clasificada de acuerdo a su alcance económico. Nuestro Código de Comercio a partir de la reforma sufrida el 23 de Enero de 1981 relativa al capítulo de la contabilidad mercantil, recoge la distinción de las sociedades en razón de su alcance empresarial, al establecer un régimen flexible para los comerciantes en cuanto al sistema contable, a los medios para su organización y a las fórmulas de verificación de la contabilidad. De esta forma, cada sociedad en función de sus propios requerimientos, de la cuantía de sus operaciones y de su dimensión económica podrá adoptar el sistema que mejor le acomode a las características de su empresa, siempre y cuando se adapte a lo establecido en el numeral 33 del Código de Comercio.⁸⁷

Mientras tanto, tenemos sólo criterios de distinción para las industrias⁸⁸ pues no existe a la fecha un ordenamiento legal que señale los límites de las empresas de acuerdo a su dimensión (no solo la de industria, sino también la de comercio y la prestación de servicios). Actualmente sólo contamos con referencias doctrinales sobre el tema y con algunas disposiciones fiscales que otorgan un tratamiento especial a los pequeños empresarios para permitirles un régimen de contabilidad simplificada.

Aún así, a grandes rasgos la pequeña empresa puede ser o la que para realizar una actividad económica determinada cuenta preferentemente con el trabajo del empresario y de los componentes de su familia⁸⁹, y la gran empresa puede ser aquella cuyo titular es una sociedad en la que sus acciones cotizan en Bolsa.⁹⁰

En cuanto al capital social, es clara la intención de los legisladores al exigir una suma de capital más elevada para constituir una Sociedad Anónima que una Sociedad de Responsabilidad Limitada de vincular este tipo de sociedades a la grande y pequeña empresas respectivamente.⁹¹ Sin embargo, a pesar de que es lógico que una empresa

⁸⁶ Esta clasificación es importante porque en base a ella la SECOFI, ha establecido los criterios de distinción de la industria de acuerdo a su dimensión en micro, pequeña y grande, no así en relación a la empresa comercial o de servicios.

⁸⁷ Guadarrama López, E, Op. Cit. Pág. 52.

⁸⁸ Debido a las características complejas de las empresas dedicadas al comercio y a la prestación de servicios los criterios establecidos para clasificar a la industria no pueden aplicarse indistintamente a todos los tipos de empresas, actualmente se está buscando una clasificación adecuada a la empresa en general; SECOFI, Consejo Nacional de la Micro Pequeña y Mediana Empresa.

⁸⁹ Broseta Pont, Manuel, Manual de Derecho Mercantil, editorial Tecnos, Madrid, 1978, Pág. 91.

⁹⁰ Sánchez Calero, Fernando, Escritura y estatutos sociales, en la reforma de la Sociedad de Responsabilidad Limitada, por el Consejo General de los Colegios Oficiales de Corredores de Comercio, editorial Dykinson, Madrid, 1994, Pág. 91.

⁹¹ En algunos países es todavía más clara esta intención: en España antes de la Ley de Sociedades de Responsabilidad Limitada actual se establecía un máximo de capital para la Sociedad de Responsabilidad Limitada y no un mínimo, de esta forma las Sociedades de Responsabilidad Limitada únicamente podían ser empresas de poca dimensión. Actualmente la ley

puede distinguirse en pequeña, mediana y grande dependiendo del capital social con el que Cuate, no existen criterios uniformes que señalen cual es el límite de capital entre unas y otras, sobre todo si las cifras del capital que muchas veces se establecen no corresponden a la realidad económica del País.⁹²

En derecho comparado, veamos como las fórmulas de clasificación se establecen en relación a las sociedades mercantiles, no en relación al empresario persona física; tal es el caso de las directivas comunitarias en derecho europeo.⁹³

El motivo por el cual la clasificación prevista por las directivas se establece en relación a las sociedades mercantiles titulares de la empresa radica en que: la noción de pequeña, mediana y gran empresa se desprende de las exigencias económicas que deben cumplir las dos primeras para poseer los beneficios y excepciones que les concede la ley⁹⁴, esto es, se establecen beneficios y excepciones a las sociedades titulares de las pequeñas y medianas empresas. Estos beneficios consisten en hacer más flexibles las obligaciones a que están sujetas las sociedades mercantiles en derecho comunitario, permitiendo a los pequeños empresarios la posibilidad de elaborar de manera simplificada los estados financieros a que están obligadas las sociedades mercantiles y el control contable basado en un sistema de auto tutela.

La referencia a los criterios económicos que hacen tanto el programa de la Micro, Pequeña, Mediana Industria, como las directivas comunitarias es cuantitativa y no cualitativa. No importa dentro de la clasificación el tipo de negocios celebrados por la empresa, (industria en el caso del programa para las Micro, Pequeña y Mediana Industria) la categoría de los trabajadores ni la estructuración del activo social. Lo que interesa es el monto y la cuantía de las operaciones empresariales.

En materia fiscal en nuestro país, la Ley del Impuesto sobre la Renta, también recurre a un criterio económico para distinguir a un pequeño empresario de uno grande, y concederle beneficios y excepciones en relación a sus obligaciones fiscales. El

citada al inicio de esta nota, suprime este tope máximo de capital y fijo el mínimo en quinientas mil pesetas; para la Sociedad Anónima se exigen 10 millones de pesetas. En derecho inglés se exige la suma de 50,000 mil libras para las public companies, siendo que para las private no existe mínimo de capital. En el derecho Aleman se requieren 50,000 marcos para la Sociedad de Responsabilidad Limitada y 100,000 para la Sociedad Anónima. En Italia 20 millones de libras para la Sociedad de Responsabilidad Limitada y 200 millones en la Sociedad Anónima.

⁹² Esto se debe a que con el transcurso del tiempo y la devaluación económica las cifras de capital establecidas durante un período determinado se vuelven insignificantes e irrisorias, por lo que no llegan a corresponder con la realidad económica después de unos años; Guadarrama López, E. Obra citada, Pág. 42-46.

⁹³ Las directivas comunitarias hacen referencia a las sociedades de poca importancia económica y social, concediéndoles beneficios y excepciones respecto a las obligaciones que deben cumplir como cualquier sociedad mercantil; al respecto confrontar con los considerandos de la 4ta. directiva comunitaria de la hoy Unión Europea.

⁹⁴ Guadarrama López, R. Op. Cit. Pág. 49.

capítulo cuarto de dicha ley, se refiere a los ingresos por actividades empresariales, contemplando en el numeral 111 párrafo último: los contribuyentes cuyos ingresos totales en el ejercicio inmediato anterior no hayan excedido de cuatro millones de pesos, efectuaran los pagos provisionales a que se refiere este artículo en forma trimestral[...]. Luego entonces, dicha obligación se encuentra alterada por lo referente a los pagos provisionales en forma mensual, dada la excepción prevista para el caso de los contribuyentes menores, mismos que se equiparan a los pequeños y medianos empresarios.

En base a las anteriores referencias existen tres criterios para clasificar a las empresas en cuanto a su dimensión: activo social, volumen de negocios y número de trabajadores (artículo único por el que se modifica el programa multicitado que tiene las siglas MPMI y los numerales 11, 27 y la 4ta. directiva). En nuestro país el programa precisado con anterioridad, hace referencia solo a dos de ellos: volumen de negocios y número de trabajadores, exigiendo la presencia de ambos para determinar la dimensión de la empresa.

En derecho comunitario se prevén los tres criterios, sólo que para determinar el tipo de empresa frente al que se está, es necesario que se presenten tan sólo dos de los tres criterios, siendo indistinto cuales sean los que concurren.

Es importante mencionar que en nuestro derecho a diferencia de lo que sucede en el derecho comunitario que nos sirve de base para clasificar a la empresa, se distingue una cuarta especie de industria: la micro. De esta forma el programa de la Micro, Pequeña, Mediana Industria, agrupa a las industrias en cuatro especies: la micro, la pequeña, la mediana y la gran industria.

En México el plan para la Micro, Pequeña, Mediana Industria, no contempla el criterio contable de la empresa, sino que es propio de la legislación comunitaria y siempre debe presentarse unido a otro de los tres criterios de distinción que estamos estudiando para saber que estamos en presencia de una de las empresas que de acuerdo a su dimensión se consideran pequeñas o medianas.

En caso de presentarse individualmente el activo social, éste no es un factor que por sí sólo determine la dimensión de la empresa, sino el límite numérico que no debe superar el activo social de las empresas para ser consideradas pequeñas, es el que las directivas comunitarias establecen para las sociedades a las que se les concede el

beneficio de elaborar tanto el balance como la cuenta de pérdidas y ganancias en forma abreviada.⁹⁵ Este límite, es el de un millón de ECU(numeral 11, de la 4ta. directiva).

Las medianas empresas serán aquellas a las que las directivas comunitarias les concede el beneficio de elaborar solamente la cuenta de pérdidas y ganancias en forma abreviada. El límite numérico que no debe superar el activo de estas empresas es el de cuatro millones de ECU.⁹⁶

Si alguna empresa llegara a superar los límites anteriores, no se puede considerar automáticamente grande. Puede darse el caso de que aunque el activo de la empresa sea elevado, ésta no supere los límites numéricos de los criterios relativos al volumen de negocios y al número de trabajadores; por lo que a pesar de ello podría clasificarse como pequeña o mediana.

Mas importante en nuestro territorio es el volumen de negocios; mismo que es el primer criterio al que se refiere el plan para la Micro, Pequeña, Mediana Industria, para clasificarlas. En este programa se requiere que el valor de las ventas netas anuales de una industria no supere las cifras que se establece, para ser considerada dentro de tal proyecto. Estos límites siempre deben ir unidos al número de trabajadores que laboran en la industria, de lo contrario, la misma no podría clasificarse por su dimensión, dentro de las fronteras que delimitan a cada una de las industrias.

El término de ventas netas anuales al igual que los demás criterios económicos que estamos estudiando es un concepto económico y contable mas que jurídico. Este se refiere a la suma de todas las ventas llevadas acabo por la industria en un solo año, sin descontar de esta suma ningún concepto relacionado con las cuentas, como podrían ser las compras de materia prima para ser trasformada, en cambio, el monto máximo que pueden alcanzar las ventas netas anuales de una industria para ser considerada micro es el equivalente a novecientos mil pesos; una pequeña empresa podrá alcanzar nueve millones de pesos y una mediana el límite de veinte millones de pesos.

Un criterio semejante al utilizado por el proyecto de Micro, Pequeña, Mediana Industria, es el que establecen las directivas comunitarias, en relación al género de empresa, no a la especie industrial. Estas se refieren al volumen anual de negocios de la

⁹⁵ La Sociedad de Responsabilidad Limitada como la Sociedad Anónima en el derecho Comunitario, están obligadas a realizar un estado de cuentas anuales, esto es, los estados financieros de la sociedad; mismas que deben prever tres elementos indispensables: el balance, la cuenta de pérdidas y ganancias y la memoria. Cada uno de estos documentos deben efectuarse en la forma establecida en las directivas. Por lo tocante al balance y la cuenta de pérdidas y ganancias abreviadas, deben contener los principales elementos y requisitos que tienen las directivas, pero no son tan complejas y son hechas conforme a la forma normal para dicha circunstancia(Ver, Artículo número 2 de la 4ta, directiva comunitaria).

⁹⁶ La cuenta de pérdidas y ganancias es el segundo elemento que deben contener las cuentas anuales.

empresa; término equivalente al utilizado por el referido plan, esto es, por el monto de las operaciones por la venta o la prestación de servicios por las que la empresa obtuvo un ingreso durante un año.

De este volumen de negocios no se descuentan los egresos de la empresa, simplemente se valora todo lo que la empresa obtuvo por el desarrollo de su actividad, tal como sucede con las ventas netas que señala el plan nacional para la industria.

Las directivas comunitarias establecen un límite numérico que no debe superar el volumen anual de negocios para clasificar a las empresas por su dimensión. Como ya lo explicamos este criterio por sí solo no determina el tamaño de la empresa, necesita estar unido a otro de los criterios económicos.

Una pequeña empresa de acuerdo al derecho comunitario podrá ser aquella cuyo volumen anual de negocios no supere la suma de dos millones de ECU; una mediana no podrá rebasar el total de ocho millones de ECU.

El número de trabajadores es otro elemento importante para diferencias a las PYMES, como ya lo hemos ilustrado. Este criterio para clasificar a la empresa consiste en el número de trabajadores con que cuenta la misma. Esta visión es adoptada tanto en el plan de la Micro, Pequeña, Mediana Industria, como en derecho comparado las directivas comunitarias. Ambos se refieren a este concepto de manera cuantitativa, es decir, no interesa la categoría de los trabajadores ni sus salarios, simplemente el número de ellos que laboran en una empresa.

La empresa pequeña que cuenta con un activo reducido y un volumen de negocios por una suma pequeña, no tiene un número elevado de trabajadores. En estos términos, la empresa pequeña suele tener pocos empleados al igual que una empresa de considerables dimensiones puede abarcar mas empleos. Pero, este criterio como todos los otros, no son un elemento medular que establezca individualmente las pautas para conocer el tamaño de las empresas, ante la robotización de los medios de producción, posiblemente muy pronto, no será necesario mas de veinte personas para operar un gran complejo industrial.

En el último plan para la empresa nacional, señala como número máximo de empleados de una micro industria el de quince personas, de una pequeña industria el de cien personas, y el de una mediana el de doscientos cincuenta. La cuarta directiva comunitaria se refiere a un límite numérico de cincuenta empleados para la pequeña empresa y de doscientos cincuenta para la mediana.

No hay que olvidar que las directivas comunitarias al introducirse a las legislaciones de los países miembros pueden sufrir modificaciones tendientes a elevar los límites numéricos o a exigir mayores requisitos para conceder los beneficios y excepciones a las pequeñas y medianas empresas. Tal es el caso del derecho inglés, donde se especifica claramente que una company no podrá calificarse como pequeña o mediana si se trata de una public company, de un banco, de una aseguradora o de una compañía marítima o cuando forme parte de un grupo de companies, no importando la dimensión que tenga (art. 5 (3) companies act). Reforzando este argumento, el señalamiento que efectuamos al inicio de este trabajo, sosteniendo que la clasificación de las empresas puede variar de un país a otro, como de los fines y objetivos que se buscan con los Planes de Desarrollo; economía; de la integración o la política tributaria.

Veamos a continuación, como con base en el siguiente cuadro presentamos los indicadores que demuestran la presencia de las PYMES, en los países de Latinoamérica y del mundo desarrollado:

Países	Año	Numero de empresas	%micro pequeñas y medianas empresas	Participación en el PIB	Participación en el empleo	Cantidad	%
Alemania	1986	10,000, 000	98%	50%	17 136.000	63	
Canada	'988	268 000	97%	50%	6 555.000	57	
Francia	1986	1 862 000	98%	50%	14 740.000	67	
Italia	1986	1 205 000	98%	60%	17 100.000	90	
Gran Bretaña	1986	4 575 000	97%	50%	18 250.000	55	
Suecia	1990	595 875	96%	50%	2 238.614	53	
USA	1993	20 000 000	98%	45%	50 000.000	60	
Corea	1990	68 872	98%	44%	3020.000	65	
Japón	1993	430 393	98%	38%	42800.000	72	
Singapur	1986	18 503	98%	40%	907. 000	80	
Taiwan	1990	115 000	98%	40%	1957.000	65	
Argentina	1986	460 000	98%	50%	6650.000	70	
Brasil	1986	672 000	99%	85%	25200.000	56	
Chile	1990	465 262	99%	46%	2205.000	63	
México	1993	1 316 952	98%	44%	148000.000	63	

FUENTE: Rodríguez Valencia, Joaquín, Op. Cit. Pág. 114.

Finalmente, habida cuenta que ya tenemos elementos suficientes que nos permiten diferenciar la Micro, Pequeña, Mediana, Grande empresa, pasemos a dar tan solo algunos conceptos de las PYMES. En efecto, son: "aquellas en las cuales la

propiedad del capital se identifican con la dirección efectiva y responde a unos criterios dimensionales ligados a características de conducta y poder económico".

Tres aspectos merecen ser tenidos en cuenta:

1. Un capital social repartido entre unos cuantos
2. Una economía real de financiamiento y gestión
3. Un nivel de desarrollo dimensional.

La Asociación de Empresas Pequeñas(SBA) define a la empresa pequeña como: "Aquella que posee el dueño en plena libertad, manejada autónomamente y que no es dominante en la rama que opera".

La Secretaría de Hacienda y Crédito Público:

Se hace necesario considerar el criterio adoptado por la Subsecretaría de Ingresos, con relación a que es lo que se debe entenderse como mediana y pequeñas industrias y el de regionalización por el monto de ingresos, es decir, quedan catalogadas como: "aquellas empresas cuyos ingresos acumulables en el ejercicio inmediato anterior no sean superiores a 20 millones de pesos, pero tampoco inferiores a un millón y medio de pesos".

Con este criterio, el contribuyente podrá determinar fácilmente si su empresa es pequeña o mediana, o bien rebasa esta clasificación, nos concluye este documento".⁹⁷

3.3.4. PROBLEMAS DE LAS PYMES EN MEXICO:

Con el objeto de procurar tratar lo mejor posible este tema económico dentro del sector empresarial, estimo medular, pese a no ser economista, hablar de los obstáculos que esta encarando el conjunto de empresas que motivan la realización de este trabajo.

En efecto, existen dos obras excelentes obras que nos permiten ante la falta de recursos para realizar una investigación de campo que nos pusiera en contacto directo con los actores de este escenario y que a continuación habremos de examinar con todo lujo de detalle, con el fin, de tan solo dar un idea de la situación en que se encuentra

⁹⁷ Rodríguez Valencia, Joaquín, Op. Cit. Pág. 73 y 74.

actualmente. Centrando este en la organización; liderazgo; enfoque del empresario; enfoque del trabajador; mercado; producción; contabilidad; fiscal; finanzas y las estrategias que proponen.

Fungiendo Leonel Corona Treviño como coordinador de texto que a continuación integra medularmente la fuente que propicia la redacción de la siguientes líneas, encontramos dentro del primer aspecto puntualizado, al liderazgo en los siguientes terminos: Encontraron dos modalidades de liderazgo:

1. El autócrata, el empresario asume toda la responsabilidad y nulifica cualquier otra personalidad; en este modelo predomina el autoritarismo que provoca miedo como sinónimo de respeto; no hay delegación de funciones y normalmente se castigan los errores; pero se premian los aciertos;
2. El demócrata(más común en la empresa familiar); el empresario asume el papel del papa consentidor o del compadre, y su problema es la efectividad de sus decisiones; el empresario va creando puestos para sus familiares, y no hay determinación de funciones o programas; no existe supervisión en el trabajo y cada quien hace lo que quiere y cuando quiere. Es común encontrar miembros de la familia que aparecen en la nomina sin realizar ninguna actividad para la empresa, generando costos mayores. Desde el punto de vista de la toma de decisiones, no hay continuidad ya que normalmente dependen del estado de ánimo del empresario y la efectividad en la toma de decisiones es escasa.

El estudio de los recursos humanos se efectuó desde el enfoque, empresario y trabajador:

Desde el empresario:

- a) El empresario cuando contrata está prejuiciado y piensa que el trabajador no es capaz de asumir responsabilidades.
- b) Por su experiencia, piensa que todo trabajador está de paso por la empresa, por lo que la duración será temporal.
- c) Al empresario no le interesa la formación del trabajador sino su experiencia.
- d) No hay un sistema de contratación, evaluación y fijación de salarios, ya que estos se fijan en relación con el salario mínimo, la competencia o el ramo, no en relación con las tareas o la productividad.
- e) El empresario piensa que la capacitación es una pérdida de tiempo y dinero, ya que si capacita al trabajador este se ira a empresas mas grandes con mayor salario.
- f) El empresario no toma en cuenta, en la mayoría de los casos, la opinión del trabajador.

Con el trabajador:

- a) Los trabajadores que fueron interrogados en la obra enunciada al inicio de este apartado, en su mayoría, solo cuentan con instrucción primaria y en algunos casos con secundaria
- b) Aprenden su oficio en el trabajo mismo, con sus familiares o amigos.
- c) Piensan que la capacitación fuera del horario de trabajo no les genera un beneficio real. La necesidad de obtener ingresos provoca que los trabajadores den prioridad al trabajo sobre el estudio o la capacitación, por lo que constantemente cambian de empleo en busca de un mejor salario. Pese a los esfuerzos realizados por la Secretaría del Trabajo y Previsión Social, no existe una capacitación anterior de inducción al trabajo ni durante éste, por lo que el aprendizaje se efectúa en el transcurso del trabajo. Este adiestramiento es impartido en primer término por la familia, el padre o el hermano que enseña el oficio, y en segundo término por los amigos o lo más frecuente es que sea el conocimiento empírico que se obtiene en el trabajo mismo, sin preparación previa, sin manuales de procedimientos, únicamente producto de la observación y el esporádico apoyo de otros empleados.
- d) El trabajador cambia constantemente de actividad, por lo que puede pasar de obrero a artesano, de un sector a otro, sin capacitación previa
- e) Su expectativa al ingresar a un empleo es ganar más, no se fija el objetivo de jubilarse en una empresa
- f) Piensa que el dueño no le tiene confianza y que abusa de su trabajo, no tan solo con bajos salarios, sino exigiéndole más si él se deja. El salario promedio del trabajador mexicano es muy bajo, y se ha visto frenado por la política económica del país. El trabajador toma conciencia de la sobre explotación de que es objeto; lo que; aunado a la falta de posibilidades de crecimiento, para ocupar dentro de la organización un mejor puesto o tener mejor salario, hace que su proyecto de permanencia en la empresa micro o pequeña sea corto.
- g) Tiene conciencia de que sabe el trabajo, pero no será escuchado para mejorar cualquier proceso.

No obstante el dominio que pueda tener de su trabajo, el ambiente laboral no le permite participar para mejorarlo, de modo que cualquier aportación para mejorar la calidad o productividad se interpreta mal por los compañeros y por el dueño. Del análisis efectuado se puede observar que en ninguno de los dos enfoques existe filosofía de empresa, capacitación, evaluación, productividad y desarrollo del trabajo.

1.- MERCADO:

- a) El empresario desconoce las variables económicas que inciden en su mercado, por lo que sus decisiones no son planeadas sino reacción ex-post de cualquier movimiento de mercado.

- b) La visión de mercado se relativiza a la de sus clientes, no a la competencia, desconociendo la mayoría de las veces los gustos de sus clientes. Produce para vender no para satisfacer una necesidad.
- c) No conoce con exactitud el perfil de sus clientes, provocando dispersión de esfuerzos en colocar sus productos.
- d) El empresario no sale a buscar nuevos clientes, sino que se espera que estos vengan a adquirir lo que produjo.
- e) Se produce lo que se sabe hacer, no lo que requiere el mercado, y las adecuaciones se hacen cuando los mercados ya están saturados, por lo que no hay originalidad en su producción, ni algún otro elemento que distinga su producto de los demás.
- f) No realiza un esfuerzo planeado, coordinado y controlado de la actividad de ventas, provocando disminuciones o incertidumbres en sus ingresos. el problema medular de las empresas esta en el mercado, ya que si un producto se vende, aunque todos los demás elementos sean inadecuados, la empresa subsistirá; empero, apreciamos que para el empresario hay otras prioridades distintas a las de obtener clientes, lo cual se manifiesta en el desconocimiento de su cliente y sus preferencias, y repercute en la falta de originalidad y de identificación de su producto.
- g) En las empresas hay un desconocimiento de la venta especializada, del uso de vendedores o de canales de distribución de sus productos, por lo que la comercialización es localista y escasa. Este desconocimiento provoca falta de efectividad en la venta. Puesto que el esfuerzo de la empresa se corona con la acción misma de la venta, en la mayoría de los casos se requiere de vendedores o intermediarios que permitan la distribución dentro y fuera del país; al no existir éstos la empresa se asila conformándose con los pocos clientes de la localidad, lo que impide el crecimiento de las ventas.
- h) El empresario desconoce sus ventajas competitivas y las de su competencia, ni siquiera conoce la competencia en su zona, esta aislado produciendo
- i) Sus costos de producción normalmente son altos, y esto genera que su precio este por encima del mercado, Esta es una ventaja importante para la empresa, ya que la tendencia del comprador es buscar precios bajos, y solo se justificara un precio mayor si estuviese respaldado con una mayor calidad del producto o cualquier otro elemento distintivo
- j) En una economía, que se ha caracterizado en los últimos tiempos por la inflación, la recesión y la entrada desleal de productos del extranjero, que genera un mercado paralelo sin pago de impuestos y a costos menores, a lo que se añaden las reglas del T.L.C, el empresario de una micro o pequeña empresa, se encuentra sin la información suficiente, que le permita discernir estrategias, A lo anterior hay que añadir el desconocimiento del mercado local, lo cual lo esta llevando a su desaparición por la perdida cada vez mayor de clientes

2.- PRODUCCION:

- a) Se encontró que estas empresas cuentan con escasa tecnología, ya que sus procesos siguen siendo rudimentarios, Incorporan fundamentalmente mucha mano de obra, y han adquirido ya usada la poca maquinara con que cuentan.
- b) La maquinaria se adquiere fundamentalmente por el precio, no por lo que se pretende hacer; es común que el obrero compre la maquinaria que va a desechar la empresa donde trabaja y así se inicia como empresario.
- c) En la adquisición de maquinaria no se toman en cuenta criterios de cantidad producida, cantidad de materia prima que se utiliza, desperdicios, calidad, ni asistencia técnica. La ausencia de criterio de selección y la búsqueda del menor precio muestran las causas de un retraso tecnológico que genera desperdicios de materia prima, falta de calidad u costos elevados, así como una escasa capacidad de producción.
- d) En ninguno de los casos se encontró un programa de mantenimiento de maquinaria.
- e) Las reparaciones se efectúan cuando la producción se para por fallas de la maquinaria, y no se adquieren piezas originales; nuevamente el criterio es el menor precio, no la garantía o duración de la pieza. Cuando esta no existe en el mercado, se envía a un torno o fundidora local, o el empresario mismo la ajusta para que siga funcionando, La falta de mantenimiento provoca que la maquinaria se desgaste aceleradamente, generando el paro de la producción en muchas ocasiones, lo cual no solo repercute en los gastos de reparación sino también en la pérdida de calidad y en la falta de oportunidad en la entrega de materiales. Asimismo la práctica del auto-arreglo de la maquinaria, aunque resulte mas barato demerita la calidad del producto.
- f) Los costos de la materia prima son mayores debido a que:
 1. Las empresas proveedoras dan preferencia en tiempo y costo a las grandes empresas.
 2. La capacidad económica de las empresas pequeñas y micro es escasa, porque no pueden comprar grandes volúmenes.
 3. No cuentan con lugar para guardar inventario de materias primas.
 4. El empresario piensa que si tiene mucha materia prima, los empleados se la robaran
 5. No cuentan con crédito para adquirir sus mercancías.
 6. No cuentan con descuentos por pronto pago en la adquisición de sus mercancías, el empresario no verifica la materia prima que adquiere.
- h) El precio al que adquiere normalmente no se liga al volumen, ya que sus compras son pequeñas en función de lo que su capacidad adquisitiva le permiten no en función de

la demanda; por lo que en algunos casos adquiere mas y en otros no puede satisfacer a sus clientes.

- i) La calidad de su maquinaria, la falta de especialización de sus trabajadores y la carencia de calidad de su materias primas generan desperdicios en la producción.
- j) La generación de desperdicios de materias primas y productos terminados eleva el costo de la producción.
- k) Por la escasa instrucción escolar de los directivos, las carencias de estándares y los constantes cambios en el precio de las materias primas, se desconoce el costo real de producción. El alto costo de la materia prima repercute en el precio de venta, el cual será mas alto que el de una empresa mediana y grande. Aquí se puede apreciar claramente la relación entre volumen y costo: a mayor volumen, menor costo.
- l) No se cuenta con estándares de calidad, y por tanto ésta no se mide y no se controla.
- m) Por el tipo de maquinaria adquirida se desconoce la capacidad de producción de la misma; estos estándares se toman en función de la experiencia, en ocasiones hay tres turnos y en otros no se cubren ni siquiera las ocho horas de operación.

Esta ausencia de calidad desde la adquisición de materias primas, en el proceso y producto terminado, provoca que no haya potencial para concurrir a mercados especializados y aún menos para la exportación, por lo que se tiene que vender a un precio inferior. Resulta importante señalar que la micro y pequeñas empresas, no hay políticas de calidad ni procedimientos de producción que garanticen la continuidad de las operaciones.

3.- CONTABILIDAD:

- a) Debido a la falta de información contable, carencia de registros y conocimientos de la contabilidad, las empresas desconocen la magnitud de sus utilidades o perdidas, ya que solamente las estiman mentalmente. Este desconocimiento genera que empresas que debían liquidarse y cerrar, continúen trabajando, sin saber que hace tiempo que la empresa pierde.
- b) Desde el punto de vista contable, se encontró que indistintamente se usan recursos de la empresa para adquirir otros bienes, como pueden ser un automóvil para el hijo, una computadora para el estudiante incluso la despensa del hogar, y esos gastos se incluyen en la contabilidad como si fuesen propios de la empresa.
- c) El no separar los recursos de la empresa de los de sus propietarios genera desviación de recursos, lo cual sangra a la empresa la llegar a carecer del efectivo para el manejo de sus operaciones; practicas tan comunes como incluir un equipo de transporte y los gastos de gasolina, tenencia etc. de bienes que usa la familia y no la empresa, hacen que ésta se descapitalice y los resultados son visibles cuando se requiere de un financiamiento. Se encontró que, en algunos casos, empresas que no generan ingresos subsisten con los recursos que el padre o los hijos generan en un

trabajo asalariado, y que siguen invirtiendo en una empresa en quiebra con la esperanza de que se componga la situación.

- d) En cuanto a los inventarios, se encontró que en este tipo de empresas ni hay un conteo físico para cotejar las salidas de inventarios desconociendo las existencias reales de muebles, herramientas, materias primas y producto terminado.
- e) Existen materiales obsoletos que no son reutilizados o vendidos.
- f) Se encontró que no hay un sistema contable o políticas en cuanto al registro, control y cantidades que se manejan; así que pueden hacerse pagos muy grandes en efectivo o recibirse cantidades importantes, y se guarda una bolsa o en casa.

Aquí la problemática es múltiple, ya que la carencia de un sistema de contabilidad y de políticas genera que no haya ni control ni continuidad en las operaciones; por lo que respecta a la carencia de controles, esta es la principal causa de robos al interior de la empresa; ya que tanto interna como externamente el manejar efectivo fuera un mayor riesgo que el uso de cheques. Asimismo la causa común de falta de planeación, al no equilibrar los ingresos con un programa de pagos, provoca saldos negativos en los flujos de efectivo.

4.- FISCAL:

- a) Los empresarios desconocen cual es el régimen fiscal al que deben inscribirse, y las obligaciones reales que contraen por su actividad empresarial.
- b) Los empresarios encuestados, sin importar grado educacional, desconocen sus obligaciones fiscales.
- c) Los empresarios dan de alta su empresa o su actividad, ante SHCP, por temor al fisco, no porque conozcan en que aplica el importe de sus impuestos.
- d) La exigencia de la Cédula de identificación Fiscal, en las facturas que se expiden, hace que una proporción de las empresas que no se había inscrito lo haga para poder vender. Y estas a su vez obligan a los proveedores a darse de alta ante el fisco, para poderles comprar y hacer deducibles estas compras.
- e) En las encuestas, solamente el 5% de las empresas familiares acepto no estar inscrito ni pagar impuestos. No hay una relación directa entre la actividad, u forma de constitución, con el régimen fiscal en que están dados de alta las empresas, ya que la política fiscal mexicana resulta demasiado para los empresarios, y los módulos de asistencia al contribuyente están atendidos por personal sin la preparación suficiente para aplicar criterios fiscales acorde a cada empresa; esto ocasiona que personas físicas con actividad empresarial paguen en otro régimen, y que lo que debieran estar registrados en régimen simplificado no lo estén.
- f) Los empresarios declararon tener que erogar la suma que sea para contratar los servicios de un contador para pagar sus impuestos.

- g) Se encontró que los empresarios generalmente no verifican si al menos están tratando con un profesionista contable mucho menos certifican su calidad, lo que les provoca una total dependencia de éste.
- h) En todos los casos declararon que las empresas no ganan para poder cubrir los impuestos, y a veces tienen que pedir prestado para cumplir con ellos, y que aunque tengan pérdidas pagan impuestos por trabajadores, por el IVA, y otros más que no entendían.
- i) Desconocen si la determinación del monto que se les señala que tiene que pagar es el correcto, lo único que les interesa saber que están cumpliendo ante la SHCP y evitar algún requerimiento o que les resuelvan aquél que les haya llegado. De esta manera pierden la oportunidad de aplicar sus recursos monetarios en otros rubros más productivos, o bien, de solicitar a la misma secretaria la devolución de impuestos que les correspondería.

El costo de los impuestos en México resulta una verdadera carga fiscal para las empresas porque caen en manos de cualquier persona para realizar su declaración, lo que hace que, por desconocimiento, no realicen deducciones a las que tendrían derecho. Esta situación se agrava con las constantes modificaciones a la ley, provocando que el empresario dependa de un especialista que encarece el costo de dichas obligaciones.

5.- FINANZAS:

- a) Debido a las campañas publicitarias de la banca, el empresario piensa que si tuviera más dinero para invertir su empresa marcharía bien, sin considerar la venta ni su costo de producción.
- b) El empresario no relaciona el comportamiento del mercado con su generación de ingresos. Estos elementos manifiestan el comportamiento de los empresarios, quienes dan prioridad al financiamiento y no al conocimiento de las causas de falta de liquidez de las empresas, lo cual provoca que ante la pérdida real del mercado se generen flujos de efectivo negativo, lo cual con el costo del financiamiento provocan las carteras vencidas.
- c) Las empresas no cuentan con presupuestos de venta, de inversión o de producción, éstos los elaboran solamente cuando van a solicitar crédito y sin ningún soporte de la realidad. Debido al comportamiento de la banca y a la falta de información es común que las empresas inventen presupuestos de venta sin ningún sostén; pero lo más alarmante es que la banca acepta este tipo de información centrando la decisión no en el proyecto ni su factibilidad, sino en la garantía de la empresa.
- d) El empresario, por el pequeño volumen de sus adquisiciones, tiene que comprar mayormente en efectivo y para poder vender se ve obligado a dar crédito, por lo que esta relación provoca que se descapitalice. A lo anterior debe incorporarse el hecho

de que no existen controles de cobranza, así que hay clientes morosos a los que se les sigue financiando sin interés alguno

- e) Cuando el empresario requiere de algún crédito, acepta las condiciones y tipo de crédito que le ofrece el banco, desconociendo los instrumentos que existen; esto genera que cuando recibe el monto, el plazo y los intereses lo ahorcan
- f) La capacidad de negociación del empresario es muy baja ya que no tiene mayor relación con la banca, con la que tendrá cuando mas una cuenta de ahorros o cheques; y sus recursos son tan escasos que pasan inadvertido para los gerentes, desconociendo además las formas de negociación para obtener un crédito. No hay realmente orientación sobre el financiamiento a las empresas, por lo que los empresarios se encuentran inermes ante un mercado especulativo, con tasas de interés muy superiores a las internacionales, que aunado a su falta de habilidad para negociar y al desconocimiento del impacto que tendrá el pago de los intereses en su utilidades los ha llevado a trabajar para pagar el financiamiento y no para su propia empresa.
- g) Cuando la empresa solicita un crédito, normalmente no cumple con los requisitos debido a que no tiene contabilidad y no sabe elaborar la documentación que le solicitan, aunado a la falta de garantías que le son exigidas
- h) Las condiciones establecidas que se han observado en la banca que dan plazos mayores y tasas preferenciales a las solicitudes de altos montos, por lo que las micro y pequeñas empresas pagan intereses mayores
- i) Debido a las dificultades para obtener un crédito normal de la banca, los empresarios recurren a coyotes que les cobran entre el 8 y el 10% del valor del crédito otorgado por la banca, a agiotistas o tarjetas de crédito
- j) En los casos analizados, se observó que no corresponde el crédito otorgado(u obtenido)al proyecto, por ignorancia del empresario y, aún pero, por otro tipo de criterios ligados por la corrupción, el compadrazgo y/o las garantías

Es un mercado donde se esperaría que los que menos tienen recibiesen menores tasas de interés y mayores plazos; el comportamiento que la banca tiene para estas empresas es totalmente opuesto; son las víctimas de una especulación irracional, que se considera la primera causa de cierre de empresas mexicanas.

Del estudio efectuado se concluye en su primera parte que las causas de falta de liquides están ligadas al mercado, los costos de producción, la organización, el control y el costo fiscal y financiero, pero que las políticas gubernamentales han simplificado esta realidad, para relativizarla al aspecto financiero haciendo que las empresas se endeuden sin conocer su verdadera problemática. Esto ha llevado a la banca y a las empresas a tener índices nunca vistos de cartera vencida.⁹⁸

⁹⁸ cfr. Corona Treviño, Leonel/et. al., Op. Cit. Pág. 21 y ss.

En suma, espero haber logrado proporcionar todos los elementos que permitan al lector de este trabajo, entender de forma clara y útil, el concepto de empresa, pero más, pueda distinguir el sector empresarial al que destino este trabajo.

CAPITULO IV

LA FUSION

Como se desprende de la observación de la realidad, impulsados por el aceleramiento de producción, de avances tecnológicos, de servicios, van surgiendo grandes agrupaciones dedicadas a diferentes actividades comerciales, y vale repetir la pregunta y respuesta de Ercole Viadari "¿Qué cosa sucede, se pregunta que los organismos débiles o malsanos son arrollados por los más fuertes en la lucha terrible de la vida económica? Vale decir, los primeros desaparecen, los otros buscan salvarse buscando unirse y dirigir las fuerzas, que dispersas primero, no miraban sino a imponerse a una ruinosa concurrencia; de esto surgen las fusiones"¹. Esto es fácilmente observable en la actualidad y el ejemplo más latente es el de los bancos, por poner algunos ejemplo el de "Bital", "Somex", "Bancreser" o el de empresas departamentales representadas por un grupo, tal es el caso de "Grupo Cifra" (formado por Aurrera, Superama, Suburbia, el Portón[...] que se une a otro grupo extranjero como Walmark) o el caso de "Comercial Mexicana" (formado entre otros por Sumesa, se une también a otro grupo extranjero como a Price Club), es por ello que los empresarios débiles se unen a los fuertes, con la finalidad de sobrevivir y los fuertes se unen a estos buscando un mejor desarrollo de sus actividades.

Mientras que el contexto internacional, no se ha mantenido ajeno a esta creciente tendencia unificadora propia de la globalización dentro del sector empresarial, pues son innumerables la ocasiones que nos ha tocado escuchar que x o y empresa se fusionan, como ha sucedido en forma constante sobre todo en el sector automovilístico y bancario. En efecto, según se informo en el Financiero, el pasado viernes 15 de Mayo, se aprobó la fusión de Daimler-Benz con Chrsler², además, en el mismo periódico, pero el martes dos de junio del año en curso, se fusiono la tercera correduría japonesa Nikko Securites y Alianza de Travelers Group.³ Como igualmente ha sucedido en el sector de las telecomunicaciones.

¹ Vidari, Ercole, Corso di diritto commerciale, T11, Milano, 1901, 5a. De., P308, citado por Vázquez del Mercado, Oscar, Asamblea, fusión y liquidación de sociedades mercantiles, cuarta edición, Porrúa, México, 1992, Pág. 290 y 291.

²El Financiero, Aprueba Daimler-Benz la fusión con Chrysler, viernes 15 de mayo de 1998, Pág. 26(negocios).

³ El Financiero, Alianza de Travelers Group y Nikko Securities, martes dos de junio de 1998, Pág. 9(fianzas).

Luego entonces, siendo en estos momentos un organismo enfermo y con una serie de síntomas que hace pronosticar la necesidad de adquirir dicha tendencia dentro de las PYMES mexicanas, proponemos su fusión, con el propósito de fortalecerlas y darles una medicina que les permita recuperarse, crecer y retomar los paradigmas propios del nuevo entorno mundial y de los planes nacionales de desarrollo. Por tanto, en este sector, procedo a ocuparme detalladamente de este mecanismo jurídico en comento; mismo que por las mismas razones indicadas al inicio de este capítulo, debe ser retomado dentro del sector a que se dirige el presente trabajo.

Como otras formas de cohesión, podemos encuadrar a los sindicatos, a los trust, a los cartel y a los consorcios y son uniones que aparecen de manera temporal o permanente tanto en la industria, como en el comercio e incluso como consecuencia de la mera especulación. Este pequeño cuadro nos podría ayudar a distinguir entre estos diferentes tipos de uniones.

DIVERSAS FORMAS DE UNIONES O CONCENTRACION

TRUST	KARTELL	CONSORCIO	OTRAS FORMAS (Vigilancia - Holding)	INST. DE SEGURO Y FIANZAS
Organismo económico financiero. Intermedia-rio entre los inversionistas y el mercado financiero.	Uniones o asociaciones empresarios independientes de un mismo sector profesional y para un determinado territorio.	Unión de empresas de cuyo género de negocios sea similar.	Participación de una sociedad en otra, mediante la posesión de acciones (posesión que se puede dar reciprocamente entre sociedades).	Se puede participar el capital de una empresa de este tipo pero hay un límite pa
Los accionistas de una sociedad, transfieren sus acciones a un fiduciario o varios fiduciarios, para que a través de la votación en las asambleas pueda lograrse el control de diversas sociedades que han emitido sus títulos a fin de que actúen en el mercado en el sentido propuesto	Busca influir y alcanzar una preponderancia en el mercado común, en virtud de la relación homogénea a que se someten. No importa la técnica de producción. Se busca que sacar al mercado un objeto similar se realice con condiciones semejantes y no exista competencia desfavorable.	Para su robustecimiento económico y mejora de las posibilidades técnicas de producción. Si importa la técnica de producción. Cada empresa conserva su identidad por lo menos en el aspecto externo, se encuentran ligadas unas con otras por relaciones de carácter capitalista y se hallan sujetas a una dirección común.	Mientras mayor sea la posesión de acciones, mayor será la vigilancia en las asambleas.	Existen medidas que buscan evitar la existencia de una sola persona que decida la surta de este tipo de sociedades. Se necesitará preautorización de SHCP ⁴ cuando obtenga el control 10% o mas de acciones representativas del capital social de una institución de seguro de sociedades que a su vez controlen una o mas instituciones seguras. Ninguna persona puede ser propietaria de n
No es un fideicomiso, es una relación fiduciaria que se	Es una unión de empresarios	Acuerdos entre titulares de empresas		

⁴ Por SHCP, entiéndase Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

establece por voluntad o ley	mismo sector profesional y no de sociedades (como la fusión) .	o de conexas que miran a la disciplina de la actividad de esta .	del 15% del capital pagado de la institución de seguros salvo los casos que provienen de la fusión.
------------------------------	--	--	---

Es el ejercicio de una empresa a través de la cual se realiza una inversión colectiva de capitales en función de los objetivos perseguidos y estrategia adoptada.

Busca regular la concurrencia de los miembros que forman. No hay libre concurrencia de los socios.

Rige el principio de la libre concurrencia de los socios

Da origen a una nueva sociedad, pero deja subsistir con su plena identidad a empresas cuyos titulares, empresarios se asocian y en los cuales interviene el pacto.. Falta la concentración industrial.	No forman una nueva sociedad, no hay aportaciones en común, pues cada empresario persigue su propio lucro. Las empresas conservan su identidad, continua viviendo separadas y desarrollándose su actividad en forma independiente.	Aún cuando las acciones son acaparados en su totalidad por otra sociedad desaparece pero previa la liquidación. Pero durante el período de liquidación la sociedad existe y en la fusión no ya que el supuesto de la disolución se da inmediatamente, pero no el de liquidación.
---	---	--

Pero el caso de la fusión es un caso particular y que surge regularmente como consecuencia de los antes indicados, pues en la fusión necesariamente se necesitará que por lo menos una sociedad desaparezca.

Por lo tanto hemos llegado a la primera distinción de este capítulo, ya que hablamos de concentración, pero una es la *económica*, que no necesita la extinción forzosa de una empresa y otra es la *jurídica*, en la que si es necesaria por lo menos la desaparición de una de ellas

4.1.- CONCEPTO:

Este tema ha sido de debate sobre todo actualmente por la doctrina, la legislación e incluso la jurisprudencia.

Comencemos por la palabra FUSION que es la "unión de dos o mas empresas en una sola entidad sin más requisitos que las estipulaciones

contractuales que se pacten, conforme a las leyes vigentes" ⁵, por esta razón es importante tomar en cuenta el consejo de Kant que considera que es conveniente repetir lo que se ha dicho antes de nosotros sobre alguna cuestión.

a).- . COMO UNA FORMA DE CONCENTRACION DE SOCIEDADES.

Para la mayoría de los autores la fusión es la unión de dos o mas empresas para formar una sola, tal como lo considera Jorge Barrera Graf quien distingue la concentración de empresas de la fusión al considerar que "la concentración de sociedades y empresas, se manifiesta tanto en la agrupación de ellas en sus diversas formas[...] como en la fusión y extinción de dos o más en torno a otra ya existente, que subsiste, o bien mediante la constitución de una sociedad nueva"⁶, por lo que como se observa en el primer supuesto no se requiere necesariamente de la extinción de una sociedad, a diferencia del segundo (la fusión) en el cual si es necesaria la extinción de una o más sociedades (las fusionadas). Por ello considera que lo que se une no son las personas, sino los patrimonios.

En consecuencia lo que existe en el fondo es un principio de conservación de empresas, pues "mediante la concentración y unificación de una actividad económica, fortaleciendo a la sociedad que se considere con mayor probabilidades de éxito en un mercado altamente competitivo, a costa de otras u otras sociedades a las que se sacrifica, todas las cuales van a contribuir a dicho fortalecimiento a través de una actividad empresarial, unitaria y no plural".⁷

Circunstancia palpable dentro del nueva economía mundo en que esta inmerso el sector fabril, como producto de los diversos convenios comerciales firmados por nuestro país. Donde ante la competitividad, eficiencia y costos de los bienes, vuelve necesario e inminente para lograr conservar las PYMES existentes, buscar su integración en unidades sumamente sólidas, que "estén en aptitudes de competir con las de nuestros principales socios comerciales, dado que de otra forma, en lugar de generar nuevos centros de trabajo, habrán de desaparecer y ocuparse en otras regiones del planeta y con ello, lejos de beneficiar el libre comercio, nos afectará.

⁵ Bajo la voz FUSION del Diccionario Enciclopédico Quillet, Editorial Argentina, Aristides Quillet, S. A. México, 1976, Tomo IV.

⁶ Barrera, Graf, Jorge, Instituciones de Derecho Mercantil, segunda reimpresión, Porrúa, México, 1998, Pág. 691.

⁷ Barrera Graf, Jorge, Op. Cit. Pág. 692.

Por otra parte, también encontramos a Vittorio Salandra quien considera que "se entiende por fusión la reunión de dos o mas sociedades hasta entonces distintas, de suerte que vengan a formar una sola entidad"⁸.

b).- POR TRANSMISION DE UN PATRIMONIO Y DISOLUCION.

Para autores como Joaquín Garrigues⁹, en la fusión hay siempre una disolución de una sociedad al menos, pero falta generalmente la liquidación. Otros como Rodrigo Uria conceptúan a la fusión como "un acto de naturaleza corporativa o social, por virtud del cual dos o mas sociedades, previa disolución de alguna o de todas ellas, confunden sus patrimonios y agrupan a sus respectivos socios en una sola sociedad".¹⁰

En este sentido observamos como para otros la fusión se da cuando se transmite el patrimonio entero de una sociedad a otra, a cambio de acciones que entrega la sociedad que recibe ese patrimonio. Tal es el caso de Manuel Broseta Pont, quien considera a la fusión como "un procedimiento jurídico por el cual dos o mas sociedades agrupan a sus patrimonios y sus socios en una sociedad única, previa disolución de todas las sociedades que se fusionan (creando una nueva) o de todas menos una (que absorbe a las restantes)".¹¹

También Antonio Brunetti piensa en el mismo sentido pues expresa que "la característica fundamental de la fusión es la disolución de la sociedad incorporada, o bien de las dos o mas sociedades que se funden en una nueva pero, como en la transformación sin dar lugar a la liquidación. No liquidar a la sociedad disuelta es lo que caracteriza a esta forma de liquidación".¹²

c).- POR ENTREGA DE ACCIONES.

⁸ Salandra, Vittorio, Società commerciali, Torino, 1938, Pág. 271, citado por Vázquez del Mercado, Oscar, Op. Cit. Pág. 299.

⁹ Garrigues, Joaquín, Curso de Derecho Mercantil, T. 1, Madrid, 1936, Pág. 322, citado por Vázquez del Mercado, Oscar, Op. Cit. Pág. 299.

¹⁰ Uria, Rodrigo, La fusión de sociedades mercantiles en el derecho español, en la Revista de Derecho Mercantil, TII, N°2, Madrid, 1946. Pág. 308, citado por Vázquez del Mercado, Op. Cit. Pág. 299.

¹¹ Brosetas Pont, Manuel, Restricciones estatutarias a la libre transmisibilidad de acciones, Madrid, 1984, Pág. 254, citado por Vázquez del Mercado, Oscar, Op. Cit. Pág. 299.

¹² Brunetti, Antonio, Trattato del Diritto delle Società, II, Milano, 1948, Pág. 628, citado por Vázquez del Mercado, Oscar, Op. Cit. Pág. 299.

La entrega de las acciones (en el caso de sociedades que emiten acciones) es indispensable la entrega de acciones que hace la sociedad nueva a los accionistas de las sociedades desaparecidas. Tal como nos lo expresan C. Houpin et H. Bosvieux, "la entrega de acciones es también un elemento característico de la fusión".¹³

En este sentido es esencial la entrega de las acciones o el reconocimiento de la parte social correspondiente, pues si se aporta su activo a cambio de un precio en metálico, no estaremos en el supuesto de la fusión, tal vez sea una venta o una cesión, pero no fusión.

d).- POR SUCESION UNIVERSAL.

Para otros autores como Alfredo de Gregorio¹⁴ la fusión es un acto corporativo mediante el cual opera la sucesión universal de una sociedad en el patrimonio de otra o de varias sociedades que se extinguen; con la entrega normal, pero no esencial, de cuotas o de acciones del ente que sucede, a los socios de la sociedad que se extingue.

e).- CON SOCIEDADES DE UN MISMO OBJETO.

Otros autores consideran que la fusión de sociedades puede darse entre aquéllas que tengan o no la misma forma u objeto entre los que encontramos a Joaquín Rodríguez y Rodríguez, R, Gay de Montella, Pompeyo Claret y Martí, Jean Coper Royer, Vittorio Salandra, Antonio Brunetti, Umberto Navarri, José Javer Carvalho de Mendça.¹⁵

Consistente con el punto señalado con anterioridad, tenemos la tesis deducida el Juicio de Amparo que a continuación presento:

Octava Epoca

¹³ Houpin, C, et Bousvieux H. Traité général théorique et pratique des sociétés civiles et commerciales, T II, París, 1929, Pág. 106, citados por Vázquez del Mercado, Oscar, Op. Cit. Pág. 299.

¹⁴ Gregorio, Alfredo de delle società e delle associazioni commerciali, Torino, 1938, Pág. 672, citado por Vázquez del Mercado, Oscar, Op. Cit. Pág. 300.

¹⁵ todos estos autores son citados por Vázquez del Mercado, Oscar, Asamblea, Fusión y Liquidación de Sociedades Mercantiles, cuarta edición, Porrúa, México, 1992, Pág. 300.

Instancia: Tribunales Colegiados de Circuito

Fuente: Semanario Judicial de la Federación

Tomo: XI-Enero

Página: 255

FUSION DE UNA SOCIEDAD CIVIL CON UNA MERCANTIL, NO ES CAUSA PARA LA NEGATIVA DE SU INSCRIPCION EN EL REGISTRO PUBLICO DE LA PROPIEDAD Y DEL COMERCIO, LA CIRCUNSTANCIA DE NO ESTAR PREVISTO EN LA LEY EL PROCEDIMIENTO PARA LLEVARLA A CABO. La circunstancia de que el Código Civil para el Distrito Federal no establezca un procedimiento específico para la fusión de una sociedad civil con una mercantil no significa que si se lleva a cabo se trate de un acto ilegal y que por lo mismo no pueda ser inscrito en el Registro Público de la Propiedad y de Comercio, si se toma en cuenta que conforme al artículo 2695 del citado ordenamiento legal se admite la transformación de las sociedades civiles en mercantiles al disponer: "las sociedades de naturaleza civil, que tomen la forma de sociedades mercantiles, quedan sujetas al Código de Comercio", y la consecuencia inmediata y directa de ambas figuras jurídicas es exactamente la misma ya que el efecto de la fusión por absorción de una sociedad civil (fusionada) y una sociedad mercantil (fusionante), es precisamente la desaparición de la empresa fusionada e incorporación con la fusionante y el de transformación es también la extinción o desaparición de la empresa original; en esas condiciones al manifestar los socios de una sociedad civil su voluntad de fusionarse con una sociedad mercantil, se extingue aquélla y pasa a ser una sociedad de esta naturaleza, sujeta a las leyes respectivas, y si ese acuerdo o manifestación de voluntades se sujetó a las disposiciones legales conforme a la naturaleza de cada una de las sociedades, aun cuando no exista expresamente en la ley el procedimiento para fusionar sociedades civiles con mercantiles, con la simple voluntad de los socios y la observancia de los principios legales que las rigen de acuerdo a su naturaleza, debe tenerse por existente la fusión de ambas sociedades, ya que con ello no se infringe ninguna disposición legal porque no existe fundamento alguno que prohíba que se lleven a cabo esta clase de actos. Por lo demás, si de conformidad con el artículo 223 de la Ley General de Sociedades Mercantiles, los acuerdos sobre fusión deberán inscribirse en el Registro Público de Comercio, debe entenderse que al haber sido acordada por

los socios (de acuerdo a los lineamientos legales correlativos), la fusión por absorción de una sociedad civil con una mercantil, el acto reviste la característica de legal y no existe motivo alguno que impida la inscripción correspondiente.

TERCER TRIBUNAL COLEGIADO EN MATERIA ADMINISTRATIVA DEL PRIMER CIRCUITO.

Amparo directo 543/92. Miguel Alessio Robles Landa. 8 de mayo de 1992. Unanimidad de votos. Ponente: Fernando Lanz Cárdenas. Secretaria: Adriana Escorza Carranza.

f).- CON LA UNION DE PATRIMONIOS

Algunos autores consideran a la fusión como la unión de dos o más patrimonios, tal como lo observan Vázquez del Mercado, Alessandro Graziani, Rodrigo Uria y Cervantes Ahumada entre otros. En este sentido Vázquez del Mercado considera que "por fusión debe entenderse la reunión de dos o más patrimonios sociales, cuyos titulares desaparecen para dar nacimiento a uno nuevo, o cuando sobrevive un titular éste absorbe el patrimonio de todos y cada uno de los demás; en ambos casos el ente está formado por los mismos socios que constituían los entes anteriores y aquéllos en su caso, reciben nuevos títulos en sustitución de los que poseían, o se les reconoce la parte social correspondiente"¹⁶, pensamiento que comparte Alessandro Graziani ya que para él "la fusión es la situación jurídica, por la cual a una pluralidad de sociedades se sustituye una sola, si ésta es una de las sociedades que permanece, se habla de incorporación, si es una sociedad nueva, se habla de fusión en sentido estricto. La sociedad que se sustituye se convierte en titular de todas las relaciones jurídicas de las sociedades incorporadas o fusionadas en tanto que estas desaparecen por efecto de la fusión misma. Los socios de las sociedades que se extinguen, se convierten en socios de la sociedad incorporante o que surge y se les otorga una participación en ésta con base en la relación establecida en la deliberación de fusión"¹⁷. En esta vertiente no podemos olvidar a Rodrigo Uria quien considera que al hablar de fusión "estamos ante una operación jurídica afectante a dos o más sociedades, que conduce a la extinción de todas o de algunas de ellas y a la integración de sus respectivos socios y patrimonios en una sola sociedad ya

¹⁶ Idem Pág. 300.

¹⁷ Graziani, Alessandro, Diritto delle società, Napoli, 1967. Pág. 250, citado por Vázquez del Mercado, Oscar, Op. Cit. Pág. 299.

preexistente o de nueva creación"¹⁸. Todos en cierto sentido se adhieren al pensamiento de Cervantes Ahumada quien por fusión entiende "el acto por el cual dos o mas sociedades unen sus patrimonios, concentrándolos bajo la titularidad de una sola sociedad".¹⁹

De los conceptos antes expuestos podemos concluir en la fusión hay una constante de elementos, entre los que destacan: la absorción, mezcla, o combinación de patrimonios, en una sociedad existente o en una nueva; la previa disolución de las sociedades fusionadas; y, la necesidad de seguir un procedimiento corporativo contractual.

Por lo tanto entendemos por fusión: *la unión de dos o mas patrimonios de sociedades, constituido por bienes, derechos y obligaciones a fin de que se conserve una sola sociedad o bien con dichos patrimonios se constituya una nueva (fusionante) y a la que pertenecerán los socios de las diversas empresas (fusionadas), en la proporción que les sea reconocido, según el valor dentro de sus participaciones dentro de las respectivas sociedades en las que tenían sus acciones.*

4.2.- CAUSAS QUE PROPICIAN LA FUSION.

Por regla general el motivo que propicia la fusión es de caracter técnico, financiero, económico y jurídico, pues lo que se busca es la eliminación de factores internos y externos que impiden la obtención de mayores utilidades. Pero es necesario tener cuidado de no caer en un monopolio. Barrera Graf²⁰ considera que hay varios motivos, pero en el fondo lo que se busca es conservar las empresas, es decir se protege el Principio de Conservación de Empresas, por medio de una concentración y unificación de una actividad económica.

- a) **TECNICOS:** Son aquellos por medio de los cuales la sociedades necesitan complementarse pues tal vez una tenga la infraestructura, pero le falta conocer el manejo, por lo que requiere de los servicios de otra sociedad, pero que al conjuntarse se unen la infraestructura y la tecnología.

¹⁸ Uria, Rodrigo, Derecho Mercantil, Ediciones Jurídicas y Sociales S. A., vigésimo cuarta edición, Madrid, 1992., Pág. 391.

¹⁹ Cervantes Ahumada A, Raúl, Derecho Mercantil, cuarta edición, editorial Herrero, México, 1990, Pág. 192.

²⁰ Barrera Graf, Jorge, Op. Cit. Pág. 692.

- b) **ECONOMICOS:** Se presenta en los casos de una "subordinación de una sociedad matriz a otras filiales o sucursales de ella, cuando decida absorber a una de estas para ahorrar gastos o impuestos, o para hacerse cargo directo de la gestión de la empresa en la sucursal; o para procurar una racionalización de actividades iguales o similares de varias empresas o evitar una competencia ruinosa entre ellas; y la división de actividades o funciones entre dos o más sociedades, en este punto se debe tener cuidado, pues se puede conducir a acuerdos monopólicos prohibidos por la ley".²¹

Por lo tanto el objetivo primordial de la fusión es la concentración de recursos de las empresas, creando organizaciones de mayor fuerza económica mediante la unión de sus respectivos elementos humanos, técnicos y patrimoniales, a través de los cuales se pueda llevar a cabo el mejor desarrollo del principio de conservación de empresas. Punto que tiene cabida en la actual situación del sector empresarial materia de este epígrafe y por ello, sería útil lograr su integración por medio de mecanismos como su fusión, para que puedan subsistir y más tarde, desarrollarse logrando consolidarse como sectores fabriles de actitud inminentemente exportadora.

4.3.- NATURALEZA JURIDICA

Resulta complejo poder determinar la naturaleza jurídica de la fusión, lo anterior es consecuencia de las diversas teorías que han surgido para determinarlas. Entre dichas teorías las principales son las teorías de la sucesión, del acto corporativo, y la contractual. Además:

a) TEORIAS

1) DE LA SUCESION

Dentro de la figura jurídica de la sucesión universal (mortis causa) para las personas físicas, encontramos a la fusión. Se presenta la fusión cuando se da una compenetración de los organismos sociales y una persona es sustituida en su posición jurídica de otra diversa que le sucede. Siguiendo esta línea de

²¹ Idem Pág. 692.

pensamiento en la sociedad fusionante (nueva o la ya existente que subsiste), cuando desaparece la o las fusionadas, adquiere la totalidad de los derechos y obligaciones de las sociedades extintas, puesto que opera la transmisión a título universal del patrimonio de dichas sociedades, la responsabilidad es ilimitada, puesto que la sociedad que surge o permanece, responde con todo su patrimonio, el cual queda compuesto por el de las sociedades desaparecidas y el propio. Es por esta razón que se asegura que está alejada de toda idea de liquidación por el hecho de estar sustituida por la sucesión universal de la incorporante o nueva sociedad.

Dicha sucesión está fundada en el contrato estipulado entre las sociedades, lo que significa que la fusión es una consecuencia de dicho contrato.

Del artículo 224 de la Ley General de Sociedades Mercantiles(LGSM) establece que transcurrido el plazo sin objeción alguna podrá llevarse a cabo la fusión y la subsistente tomará a su cargo los derechos y obligaciones de las extinguidas. Pero es importante distinguir que la existencia de una transmisión de obligaciones y derechos, la cual opera no por la sucesión, sino como consecuencia del contrato de fusión y en el cual se fundamenta.

2) DEL ACTO CORPORATIVO

La afirmación principal de esta teoría es el considerar que las sociedades fusionadas no desaparecen, pues los autores que sostienen esta teoría consideran que el vínculo social subsiste en un vínculo social diverso.

Esto significa que la sociedad fusionante no es completamente distinta de las fusionadas, sino que continúan con la misma personalidad jurídica integrada con la misma unidad orgánica, pues sus socios, acreedores y deudores (entre otros) continúan siendo los mismos que antes de la fusión.

Esta teoría considera que la voluntad de los socios expresada en los libros no significa que se disuelva el vínculo social, sino que tiende únicamente a la compenetración del grupo social en otro grupo social, a la continuación del vínculo social en diverso organismo jurídico, razón por la cual se considera que entra en el ámbito de los negocios jurídicos corporativos, que busca establecer una nueva estructura interna del ente o entes que participan en la creación.

En este sentido la sociedad absorbente tiene a su cargo sólo una contraprestación, consiste en acciones suyas, a favor de los accionistas de la sociedad absorbida, por permitir que el patrimonio de esta última pase a la otra, despojándose de la condición de socio en la sociedad así disuelta y la otra sociedad les otorga, por acto corporativo, condición de socios dentro de ellas, tal como lo considera José Tavares²² y Rodrigo Uria²³.

El problema de esta teoría es que perpetúa la existencia de las sociedades fusionadas, lo que propiciaría la inexplicabilidad de las relaciones jurídicas entre el nuevo ente y los acreedores y deudores de las fusionadas, las cuales no pueden continuar en vínculos diversos cuando han dejado de existir.

3) CONTRACTUAL

Entre los autores que sostienen esta teoría encontramos a Aurelio Candian²⁴ y a Ernesto Simonetto²⁵; ellos tratan de distinguir entre el acuerdo de fusión en las sociedades que van a fusionarse y el acto de fusión, buscando de manera separada, explicar la naturaleza jurídica de cada momento.

Consideran el acuerdo de fusión como una declaración unilateral de la voluntad de las sociedades que se van a fusionar, lo que implica la no existencia de la obligación para con las demás sociedades, pero esto no significa la existencia de la fusión.

Consideran que el acto de fusión se realiza una vez que el plazo legal a transcurrido. Vázquez del Mercado²⁶ considera que el contrato que se celebra debería ser considerado como un simple contrato de fusión, para él es un contrato especial, pero otros autores consideran que es necesario distinguir si la fusión es propiamente dicha o por incorporación, pues de ello depende que el contrato celebrado sea de constitución de una nueva sociedad o la simple cesión de obligaciones y derechos.

²² Tavares, José, Sociedades e Empresas Comerciais, Coimbra, 1924 Pág. 614, citado por Vázquez del Mercado, Oscar, Op. Cit. Pág. 317.

²³ Uria, Rodrigo, Op. Cit. Pág. 309.

²⁴ Candian, Aurelio, Saggi Di Diritto, Tomo I, Padova, 1931, Pág. 224. citado por Vázquez del Mercado, Oscar, Op. Cit. Pág. 319.

²⁵ Simionetto, Ernesto, Delle Società, Transformazione e Fusione, Bologna, 1969, Pág. 138, citado por Vázquez del Mercado, Op. Cit. Pág. 319.

²⁶ Vázquez del Mercado, Oscar, Op. Cit. Pág. 320.

Por lo tanto, la nueva sociedad que surge es consecuencia directa del contrato de fusión, puesto que lo que celebran los representantes sociales, no es un contrato de sociedad, sino un contrato de fusión, por lo que la sociedad es el resultado de la fusión misma, además por acuerdo de asamblea no se constituye una sociedad. Es por esta última razón, por la cual se considera que el acto de fusión tiene un doble efecto extintivo y constitutivo, en virtud de que las sociedades que se fusionan dejan de existir como sociedades autónomas y al mismo tiempo surge la organización de la sociedad incorporante absorbiendo en sí la organización de las sociedades que desaparecen.

Nuestra legislación considera que cuando de la fusión surge una nueva sociedad, no es producto de un contrato de sociedad celebrado entre los accionistas, sino como efecto de la fusión misma, tal como se desprende del artículo 226 de la Ley General de Sociedades Mercantiles que establece:

"Artículo. 226. Cuando de la fusión de varias sociedades haya de resultar una distinta, su constitución se sujetará a los principios que rigen la constitución de la sociedad a cuyo género haya de pertenecer".

Lo anterior significa que los socios de esta nueva sociedad, no son las sociedades que intervienen en el contrato, sino los socios de las sociedades que desaparecen y los cuales en ningún momento fueron parte en dicho contrato.

Por lo que respecta a la fusión por incorporación, la adquisición del patrimonio de las sociedades que desaparece no puede considerarse como otra cosa sino como efecto del contrato de fusión.

No nos inclinamos en línea de los autores que piensan que esta clase de fusión es un simple contrato de cesión, en virtud de que la cesión del activo social o la venta en bloque de la totalidad de las acciones a otra sociedad, no significa que estemos en el supuesto de la fusión en sentido jurídico, pues estaríamos en la ausencia de una de las características de la fusión que es la penetración de organismos sociales.

Esta teoría es la más aceptada por los juristas en virtud de que intenta explicar la naturaleza jurídica de la misma, al contemplar los dos momentos que se presentan en la misma: a) El acuerdo tomado en la asamblea de cada sociedad. Este primer momento es un acto unilateral, en el cual la asamblea delibera y b) El acto de ejecución. En este segundo momento, existe un

contrato que celebran los representantes legales de las mismas sociedades, por el cual la fusionante, adquiere el patrimonio de la o las fusionadas.

La resolución que una sociedad toma de fusionarse con otras sociedades, es un acto interno que no tiene efecto al exterior, por supuesto que es un acto esencial, para que estemos dentro del supuesto del contrato respectivo, pues si este acto, no se celebra la resolución del órgano no implica la fusión.

b) DEL ACUERDO DE FUSION:

Dentro del tema de la naturaleza jurídica de la fusión, es indispensable determinar cual es la naturaleza jurídica del acuerdo que se debe establecer para poder llegar a la fusión de sociedades, independientemente del supuesto en el cual nos encontremos ya sea integración o absorción, puesto que en cualquiera de los casos tendremos que descomponer en dos actos desiguales: El acuerdo de fusión, adoptado por cada una de las sociedades que han de fusionarse, desaparezcan o no, y el acuerdo de fusión propiamente dicho, en el cual cada una de las sociedades que han de fusionarse establecerá las bases de la fusión, formulando su voluntad por conducto de sus representantes y en base del acuerdo social previamente adoptado. En este último punto el artículo 222 establece que deberá ser decidida por cada una de ellas en la forma y términos que correspondan, por lo cual estamos frente al supuesto de un acto unilateral que busca conferir facultades a sus administradores para que lo lleven a cabo.

Este acuerdo implica una modificación de los estatutos, en el caso de la fusión por integración, desaparecen las sociedades fusionadas y el plazo de las mismas concluye antes de tiempo, así como también cambia el capital social y el porcentaje de participaciones en el mismo.

Hay autores que consideran que en la fusión por absorción también se da la modificación de los estatutos sociales tal como lo expresa Rodríguez y Rodríguez²⁷, en virtud de que en las sociedades fusionadas opera lo expuesto en el párrafo que antecede y en las fusionantes, dicho acuerdo conlleva entre otros a una modificación al capital social y en consecuencia a las acciones. Tal vez la modificación si pueda darse en al aumento del capital social, como se

²⁷ Rodríguez y Rodríguez, Joaquín, Derecho Mercantil, Porrúa, México, 1991, Tomo I, Pág. 218.

desprende de la fracción III del artículo 182 de la Ley General de Sociedades Mercantiles. Pero la modificación accionaria no implica reforma estatutaria.

Lo que sucede en el acuerdo de fusión en los casos de fusión por integración, el contrato de organización es el de la constitución de sociedad (formación de una nueva sociedad), pero frente a la fusión por absorción, el contrato de organización es el correspondiente al constitutivo de la sociedad fusionante (absorbente), contrato al que las sociedades fusionadas se adhieren.

Por lo tanto en el contrato de fusión encontramos las siguientes características:

- La existencia de una misma finalidad.
- El ser un contrato abierto que no presenta ningún obstáculo jurídico, en el cual tome parte un número indefinido de sujetos que se adhieren al mismo.
- En consecuencia es un contrato plurilateral.

c) DIFERENCIAS ENTRE FUSION, DISOLUCION, LIQUIDACION Y ESCISION.

Por disolución se entiende la verificación de una causa de suspensión o terminación de las relaciones jurídicas señaladas para la obtención del objeto social, en otro sentido es el primer paso que se requiere para dar fin a otras relaciones jurídicas que ligan al organismo social.

Una vez que se ha resuelto la disolución de una sociedad, ésta se pone en liquidación, pero durante este período la sociedad continua viviendo, en virtud de que por medio de este acto no se libera a los socios de sus obligaciones, además la sociedad sigue conservando su nombre, domicilio, contabilidad y patrimonio (personalidad jurídica), con la finalidad de seguir garantizando a los acreedores sociales y defendiendo su integridad frente a los acreedores particulares. El fin de la sociedad se transforma puesto que ahora es el de la liquidación, incluso la asamblea continúa siendo el órgano supremo de la sociedad, pero su competencia la limitan las circunstancias del estado de liquidación, pues ésta no puede decidir que la sociedad inicie operaciones nuevas a menos que sean una consecuencia obligada de las iniciadas y necesarias para concluir las primitivas, en este sentido la Ley de Sociedades Mercantiles en su artículo 233, impide a la sociedad iniciar nuevas operaciones. Es la fusión la causa de la disolución de la sociedad y no la deliberación de la fusión, porque si así fuera después de que se delibera se

consideraría disuelta la sociedad. Dicha deliberación tiene como consecuencia la modificación del término de la duración de las sociedades que se fusionan, por ello en el acto en que se acuerda la fusión, se debe acordar la modificación de la duración de éstas.

La fusión supone un acuerdo de modificación de los estatutos que determinan la disolución sin liquidación y la adhesión a un contrato social nuevo o ya existente.

Tampoco podemos confundir a la fusión con la transformación, aún cuando ambos sean tratados en el capítulo por la Ley y tengan en común la transmisión del patrimonio o cambio a su forma de personalidad jurídica, sin que se requiera liquidar a las sociedades involucradas, en otras palabras, es una transformación extintiva de sociedad, una combinación de disolución y una fundación. Los artículos 223 y 224 de la Ley General de Sociedades Mercantiles, se refieren a la sociedad que subsiste y a las que se extinguen, pues si las sociedades que se liquidasen no tendría razón de ser el artículo 224 que atribuye a la sociedades absorbente o nueva, los derechos y obligaciones de las sociedades fusionadas, lo que es incompatible con la idea de liquidación, pues al hablar de liquidación, se habla de liquidar los negocios de un curso, pagar deudos, cobrar créditos, reducir a metálico los bienes sociales y dividirlo entre los socios y en consecuencia terminar las relaciones entre los socios y la división relativa del capital social.

Por lo tanto la fusión es una causa de disolución voluntaria, regulada por la fracción III, artículo 229 del último ordenamiento legal citado; razón por la cual, no podemos contemplarla con la liquidación de sociedades.

La escisión, como una nueva figura jurídica nueva consecuencia de las reformas del 11 de julio de 1992, en la cual se introdujo la figura jurídica de la escisión en el artículo 228 bis que establece:

"Art. 228. Se da la escisión cuando una sociedad denominada esciendeante decide extinguirse y divide la totalidad o parte de su activo, pasivo y capital social en dos o más partes, que son aportadas en bloque a otras sociedades de nueva creación denominadas escindidas; o cuando la esciendeante, sin extinguirse, aporta en bloque parte de su activo, pasivo y capital social a otra u otras sociedades de nueva creación".

4.4.- TIPOS DE FUSION

De todo lo antes expuesto podemos observar que al hablar de fusión, lo hacemos desde varios puntos de vista, es decir:

- a) Desde el punto de vista jurídico;
- b) Financiero;
- c) Contable.

a).- JURIDICO:

Desde el punto de vista jurídico existen dos tipos de fusión: La fusión por incorporación y la fusión por integración. En nuestra legislación.

1. FUSION POR ABSORCION O POR INCORPORACION.

Esta fusión consiste en la extinción de alguna o algunas sociedades para ingresar mediante la transmisión total de su patrimonio a otra sociedad preexistente llamada fusionante.

A esta forma se refiere el artículo 223 de la citada Ley de Sociedades Mercantiles que establece:

"Artículo 223 [...] Cada sociedad deberá publicar su último balance y aquella o aquellas que dejen de existir[...]"

2. FUSION POR INTEGRACION, PURA O POR CREACION.

Se presenta cuando dos o más sociedades se extinguen o bien se disuelven sin liquidarse para crear otra nueva que le suceda en todos sus derechos y obligaciones.

En este supuesto el artículo 224 de la mencionada Ley preceptúa en su tercer párrafo:

"Artículo. 224 [...] la sociedad que subsista o la que resulte de la fusión, tomará y la sociedad que subsista o la que resulte de la fusión tomara a su cargo los derechos y las obligaciones de las sociedades extinguidas".

Lo mismo que el artículo 226 que establece:

"Artículo. 226. Cuando de la fusión de varias la sociedades haya de resultar una distinta su constitución se sujetara a los principios que rigen la constitución de la sociedad a cuyo género haya de pertenecer".

Tanto en la fusión por absorción como por integración, se deben respetar idénticos principios, como los siguientes:

- La sociedad fusionada deben transferir todo su patrimonio a la subsistente.
- La transferencia del patrimonio se realiza por un acto único sin que se requieran actos individuales respecto de los diversos objetos que integran el patrimonio.
- El carácter de sucesor general de la fusionada lo tiene la sociedad fusionante.
- Queda excluida toda idea de liquidación de la sociedad fusionada, sin que se requiera una resolución relativa a la disolución.
- La fusionante debe entregar acciones propias, como contra prestación del patrimonio recibido a los accionistas de la fusionada, excluyendo cualquier tipo de contraprestación, como el dinero o los bienes.

b).- FINANCIERO

Desde el punto de vista financiero las fusiones se clasifican en fusión horizontal, vertical y de conglomerado²⁸. Pero independientemente de esta clasificación el motivo o la finalidad es el fortalecimiento de éstas, mediante la unión de derechos, recursos y materiales.

1.- FUSION HORIZONTAL.

La fusión horizontal se presenta en la unión de empresas que fabrican productos similares en donde la fusionante amplía sus operaciones en el mismo renglón de actividades. Financieramente las empresas pueden tener diferentes formas de fusionarse, pues dependerá de los fines que persigan; es decir si se considera que como consecuencia de la fusión es viable tener entrada a otros mercados, desarrollando el mismo giro, y no circunscribirse sólo al que se tenga cautivo, pues cada una de las sociedades tendrá su propia carta de clientes, además de que la sociedad que subsista se verá fortalecida y enfrentará con mejores resultado la competencia con otras sociedades que tengan el mismo giro, caso en el cual se opta por la fusión horizontal, claro sin olvidar lo establecido por el artículo 28 Constitucional.

2. -FUSION VERTICAL

²⁸ Stevenson, Richard, A. Fundamentos de Finanzas, Mac Graw Hill, México, 1980, Pág. 120.

Este tipo de fusión se presenta cuando una empresa se fusiona con otra que es una fuente de abastecimiento o un cliente potencial, permitiendo a la empresa subsistente la expansión hacia niveles diferentes dentro del mismo renglón de actividad. Si lo que se busca es fusionarse con quien nos provee de materia prima necesaria para la producción y con lo cual nos evitaremos gastos que impliquen la compra de la misma, nos enfrentamos a la fusión vertical.

3.- FUSION DE CONGLOMERADO

Este tipo de fusión se caracteriza porque permite a la fusionante introducirse en mercados distintos, no relacionados con sus intereses actuales, ya que se fusiona con empresas que tienen otros giros. Por lo que si consideramos que por la fusión, se tendrá la capacidad de diversificar nuestras actividades, cuando esta se realice con la sociedad que lo domine, estaremos frente a este tipo de fusión, en la cual se tendrá el beneficio de abarcar otros mercados ajenos a nuestro giro original, o bien compatibles con él y fortalecer a la sociedad.

c).- FUSION CONTABLE:

Desde el punto de vista contable se habla de dos tipos de fusión, pues "cuando una compañía adquiere la mayoría de las acciones de la otra y se decida que la compañía adquirida debe desaparecer (compañía fusionada), existen dos métodos de registrar los efectos contables de esta transacción, la fusión vertical y la fusión horizontal"²⁹. Aún cuando el boletín B-8 actual no contempla la fusión, es importante aclarar los siguientes puntos.

1.- VERTICAL:

Por fusión vertical se entiende aquella en la que "desaparecen como accionistas los propietarios de la mayoría de las acciones ordinarias de la compañía fusionada"³⁰.

En este caso, se trata de cuando una sociedad es accionista de la que será la fusionada y al momento de la fusión, la fusionante no podrá emitirle acciones a su favor, por la prohibición prevista en nuestra legislación mercantil que contempla que una sociedad no puede adquirir sus propias

²⁹ Boletín B-8 Estados Financieros Consolidados y Combinados y Valuación de Inversiones Permanentes

³⁰ Principios de Contabilidad, Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A. C., México 1976.

acciones, por lo que tendrán que cancelarse los títulos de la fusionante dentro de la fusionada.

2.- HORIZONTAL:

Por fusión horizontal se entiende a aquella " en la que los accionistas de la compañía subsistentes son substancialmente los mismos accionistas que las personas que poseían la mayoría de las acciones de la compañía fusionada y de la compañía fusionante antes de que se consumara la fusión"³¹.

Este caso se presenta entre sociedades no relacionadas accionariamente, pero la mayoría de los accionistas son los mismos, por lo que como efecto de la fusión, los accionistas son los mismo, por lo que como efecto de la fusión, los accionistas de la fusionante incrementarán su participación en ella, en la misma proporción que tenían en la fusionada.

4.5.- PROCEDIMIENTO DE FUSION.

Es indispensable cubrir con una serie de pasos para estar en el supuesto de la fusión. Por lo que los dos actos principales de este procedimiento son: el acuerdo de fusión y el convenio de fusión, seguidos de formalidades como la publicación en el periódico e inscripción en el Registro Público de Comercio .

a).- ACUERDO DE FUSION

En realidad el proceso comienza con los tratos que realizan entre si, es decir, existe una discusión preliminar de la posible fusión de dichas sociedades, en la cual se analiza la idea o proposición de la fusión y que culmina con la ejecución del contrato de fusión.

Lo trascendente radica en destacar que la fusión debe ser decidida en primer lugar por cada una de las sociedades que van a fusionarse, en la asamblea, con el quórum y la mayoría que para estos asuntos señalen ya sea la ley o los estatutos sociales. Tomaremos el caso de las sociedades anónimas para el cual se requiere de las tres cuartas partes del capital social y la resolución se tomará por una mayoría legal mínima de la mitad del capital social, tomando en cuenta que en estas asambleas tendrán participación los

³¹ Principios de Contabilidad, Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A. C., México 1976.

accionistas con dividendos preferentes (Artículo 113 de la Ley General de Sociedades Mercantiles).

En consecuencia es un acto interno preparatorio e indispensable que cada sociedad deberá adoptar (Artículo 222 del anterior cuerpo de leyes).

1.- CONTENIDO DEL ACUERDO

Este acuerdo deberá contener:

- La decisión de celebrar la fusión,
- La forma de llevarse a cabo la fusión,
- Expresándose la situación patrimonial, de cada sociedad,
- La manera y cuantía de cómo serán reconocidos los derechos de los socios de las sociedades que desaparecen,
- La fecha a la que se referirán cada una de las sociedades, que pasarán con los activos y pasivos de las fusionadas,
- Utilidades,
- Trabajadores,
- Si se aplican los estatutos de la fusionante o si se constituirá una nueva sociedad,
- Que estatutos regirán quienes integraran los órganos de administración y vigilancia.

Esto significa que el acuerdo es un acto preparatorio, que tiene como consecuencia el designar a quienes ejecutarán la asamblea, concertando con las otras sociedades, los términos del acuerdo de fusión y el como llevarlo a efecto.

b).- MODIFICACION A LOS ESTATUTOS SOCIALES

Este acuerdo implicará la alteración de los primitivos estatutos sociales:

1.- EN LOS CASOS DE FUSION POR INTEGRACION.

Cuando se trate de fusión por integración, supondrá la disolución de las sociedades y en consecuencia la abreviación del plazo de su duración, el cambio de capital y el número de acciones.

2- EN LOS CASOS DE FUSION POR ABSORCION

Los señalado en el inciso anterior, también se aplica a las sociedades fusionadas por absorción, por lo que toca a la sociedad fusionante implica una modificación a la cuantía de su capital, en el número y posiblemente en la cuantía de las acciones.

c).- SIN MODIFICACION DE LOS ESTATUTOS SOCIALES.

Hay ciertos casos en los cuales aún cuando se realiza la fusión no se modifican los estatutos sociales y esto se presentan en los siguientes supuestos:

1.- ACCIONES DE TESORERIA.

Cuando las sociedades tengan acciones de tesorería, sean de capital variable o fijo, podrá llevarse a cabo la fusión, sin necesidad de modificar los estatutos sociales, pues la fusionante al no estar suscritas, podrán serlo por los socios de las sociedades que se fusionan sin necesidad de emitir nuevos títulos.

2.- SOCIEDADES DE CAPITAL VARIABLE.

En los casos de sociedades de capital variable, siempre que se pacte que el capital social de las fusionadas se considere dentro del capital variable de la fusionante y no en el fijo y que las fusionadas acepten acatarse a los términos estipulados en los estatutos sociales de la fusionante.

Por lo tanto en este primer punto del acuerdo de fusión, las deliberaciones que se presentan son de carácter unilateral y en consecuencia no comprometen a quien los emitió, ya que su aplicación es interna y pueden ser revocados sin producir ningún efecto, puesto que no se ha llevado a cabo el contrato de fusión, aún cuando se hubieren publicado e inscrito, pues el objetivo es dar a conocer a los acreedores que las sociedades van a fusionarse y el hecho de que se inscriban en el registro es para darle efectos publicitarios, lo que no significa, que la fusión se haya realizado. Lo que sucede en esta parte es que la voluntad no se dirige a otra sociedad, sino a los órganos sociales ejecutivos, como nos lo hace ver Vázquez del Mercado "Las

deliberaciones de fusión adoptadas por las sociedades, constituyen, en todo caso, actos meramente preparatorios de la fusión³².

Esto significa que mientras no se hayan ejecutado los acuerdos de fusión (celebrado el contrato de fusión) las sociedades siguen teniendo su individualidad, por lo que siguen decidiendo por si mismas. Por ello es necesario realizar un convenio de fusión, pues si una de las sociedades decide no continuar con el trámite en dicho convenio puede pactarse la forma en que se van a resarcir en caso de revocación.

4.6. CONVENIO DE FUSION

Este convenio no es regulado por la legislación, pero es indispensable porque sino los acuerdos como ya se ha dicho únicamente quedarían en acuerdos unilaterales. Además, la extinción de la sociedad se produce cuando los administradores realizan el CONTRATO de fusión, que es el momento en el cual existe la obligación de transferir la totalidad de las relaciones de una sociedad a otra y por lo tanto, ese es el momento en que se extingue, como consecuencia de la pérdida de su patrimonio.

El momento en el cual se manifiestan las voluntades de las sociedades, es en el ACTO de fusión, por lo tanto, es la ejecución de las deliberaciones y consagra la compenetración de las sociedades, lo que significa que la fusión se perfecciona con el consentimiento recíproco de todas las sociedades.

1.- PUBLICACION E INSCRIPCION:

El acuerdo de fusión deberá publicarse en el periódico oficial del domicilio de la sociedades que hayan de fusionarse e inscribirse en el Registro Público de Comercio.

Por lo que toca a la publicación es necesario que también se publique el último balance de cada sociedad y en el caso de las sociedades que se extingan, se deberá publicar el sistema establecido para la extinción del

³² Vázquez del Mercado, Oscar, Op. Cit. Pág. 327.

pasivo, como lo preceptúa el artículo 223 de la Ley General de Sociedades Mercantiles.

Para la inscripción en el Registro Público de Comercio, se requerirá de la protocolización ante notario del acuerdo de fusión. Dicha inscripción es necesaria porque es la que tiene efectos contra terceros y si no está inscrito, podrá ser declarado nulo. Esta es la razón por la cual se establece que la fusión tendrá efectos hasta que hayan transcurrido tres meses a partir de la inscripción, por lo que es un requisito que no se puede salvar, aún en los casos previstos por el artículo 225 de la Reglamentación sobre Sociedades Mercantiles, en la cual se puede llevar a cabo sin esperar que transcurran los tres meses.³³

La finalidad de que se deje transcurrir este plazo de tres meses es para dar oportunidad a que los acreedores se opongan judicialmente y por la vía sumaria, caso en el cual se suspendería la fusión hasta que causa ejecutoria la sentencia que declare que la oposición es infundada, por lo que si el juez llegase a confirmar la oposición no será posible llevar a cabo la fusión, aún cuando este inscrito.

Cuando los domicilios de las sociedades se encuentren en la misma circunscripción, será suficiente con una sola publicación indicando, las sociedades que participan, las fusionadas y la fusionante. Al publicar los balances, se da la oportunidad a los acreedores de enterarse de la situación patrimonial de las sociedades.

Respecto a este punto del procedimiento de fusión, tenemos el criterio sustentado por nuestro máximo tribunal, cuyo tenor es el siguiente:

Octava Epoca
 Instancia: Tribunales Colegiados de Circuito
 Fuente: Semanario Judicial de la Federación
 Tomo: IX-Mayo
 Página: 548

SOCIEDADES MERCANTILES. REGLAS DEL PROCEDIMIENTO EN SU FUSION. De la lectura de los preceptos 223 y 224 de la Ley General de Sociedades Mercantiles, se deduce que, como regla general, la fusión de

³³ Este artículo preceptúa que si se pacto el pago total del pasivo, o se garantiza mediante un depósito en una institución de crédito o se obtiene la anuencia de todos los acreedores.

sociedades surtirá sus efectos transcurridos tres meses después de que se hubiere realizado su inscripción en el Registro Público de Comercio; que tal manifestación debe ser decidida internamente por las empresas participantes, (fusionada y fusionante) y que deberá publicarse en el Diario Oficial del domicilio de las sociedades que hayan de fusionarse; asimismo deberán publicar el último balance y la forma en que se extinguirá el pasivo contraído por las empresas fusionadas. En segundo término, el artículo 225 de dicho ordenamiento, establece las excepciones a esa regla general, al disponer que la fusión tendrá lugar y surtirá efectos al realizarse su registro: a) Si se pactare el pago de todas las deudas de las sociedades que pretendan fusionarse; b) Si se constituyere el depósito de su importe en una institución de crédito; c) O constare el consentimiento de todos los acreedores, tales excepciones a la regla ponen de manifiesto que la intención del legislador fue la de garantizar de algún modo el cumplimiento de las obligaciones contraídas por las empresas fusionadas antes de realizarse esa modalidad de absorción. Ahora bien, atendiendo a la naturaleza jurídica de la fusión de sociedades y al procedimiento establecido por su propia legislación, en los artículos antes referidos y según los comentarios doctrinarios de diversos tratadistas en materia mercantil, los acuerdos de deliberación y decisión de tal fenómeno de absorción de sociedades, sólo pueden ser tomados por las sociedades interesadas en que se produzca esa nueva figura, pues únicamente a ellas compete resolver sin necesidad de requerir del consentimiento de los acreedores, dado que eso se haría necesario, sólo en el caso de que no se eligiera por cualquiera de los dos primeros supuestos que establece el numeral 225 de la ley en cita.

SEXTO TRIBUNAL COLEGIADO EN MATERIA CIVIL DEL PRIMER CIRCUITO.

Amparo en revisión 162/91. Grupo Editorial Mexicano, S.A. de C.V. 8 de agosto de 1991. Mayoría de votos de Enrique R. García Vasco y José Refugio Raya Arredondo, contra el voto particular de Víctor Hugo Díaz Arellano. Ponente: Enrique R. García Vasco. Secretario: Daniel Patiño Pereznegrón.

4.8.- EFECTOS DE LA FUSION

Estos se producen hasta que transcurra el término legal de tres meses y estos se dan en diferentes puntos.

1.- NOMBRE:

La fusionante puede utilizar el nombre comercial de la o las fusionadas, o elegir uno nuevo o continuar con el propio, de conformidad con lo acordado en el acuerdo de fusión. El tema de la denominación de la sociedad va aunado con el prestigio de la empresa. Para ello es necesario solicitar un permiso a la Secretaría de Relaciones Exteriores (Art. 16 de la Ley de Inversiones Extranjeras) y con mayor razón si se trata de una fusión que tiene como consecuencia la creación de una nueva sociedad.

2.- PATRIMONIO:

La fusionante, adquiere en la totalidad el patrimonio de la o las fusionadas, tanto el activo como el pasivo, por lo que no es necesario que éstas se liberen de su pasivo antes de que se fusionen, ni que modifiquen a los acreedores. Lo anterior es por que no estamos dentro del supuesto de desaparición del patrimonio social, sino de unión de patrimonios (Art. 224 de la Ley), en virtud de que la transmisión opera *ipso iure* o *sucesión universal*, por lo que si se requiere transmitir algún bien propiedad de la fusionada, será suficiente con la escritura de fusión.

En el caso de que la fusionada tuviese accionistas extranjeros y la fusionante contemplara en sus estatutos la cláusula de exclusión de extranjeros, será necesario que esta última modifique su cláusula de extranjería por la de admisión de extranjeros, conocida como cláusula Calvo y contemplada en el artículo 30 del Reglamento de la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Extranjera. Lo anterior implicará, la necesidad de tramitar el permiso a la citada Secretaría de Relaciones Exteriores (artículo 16 de la Ley de Inversión Extranjera), lo cual deberá quedar acreditado el fedatario que vaya a protocolizar las actas y si es el caso el convenio de fusión.

3.- ESTATUTOS SOCIALES:

La sociedad al celebrar el contrato de fusión deberá prever si se reforma alguna cláusula de los mismos, aunque por lo general se acuerda que regirán los estatutos de la fusionante.

4.- CAMBIO DE DEUDOR:

La oposición de los acreedores se da antes de la fusión, puesto que si dicha oposición prospera, no se llevará a cabo la fusión, claro que tampoco anula el acuerdo de fusión sino que suspende su ejecución, hasta que una sentencia judicial estime o rechace dicha oposición.

En caso de que no opere la oposición de los acreedores, significa que si procede la fusión, en cuyo caso los acreedores deberán exigir a la fusionante el cumplimiento de obligaciones de las fusionadas.

5.- LOS SOCIOS:

Los socios tienen el derecho de retiro, cuando no estén de acuerdo con la fusión, en virtud de la variación radical del contrato original. Los supuestos que contempla la legislación (artículo 182 fracciones IV, V y VI y 206), son:

- Cambio de objeto
- Cambio de nacionalidad
- Acuerdo de su transformación.

Por lo tanto, el accionista que haya votado en contra, tendrá el derecho de separarse de la sociedad y obtener el reembolso de sus acciones en proporción al activo social según el último balance, derecho que deberá ejercer antes de que transcurran quince días después que la asamblea tomó el acuerdo.

Además los socios reciben nuevas acciones, porque los socios de las fusionadas pasan a serlo de la fusionante.

6.- CANJE DE ACCIONES:

El capital social de las fusionadas pasa al de la fusionante. Por cuanto a la fusión por incorporación, el aumento al patrimonio se refleja mediante un aumento de capital, el cual se puede efectuar dentro del capital mínimo fijo o variable y que se haya acordado por la asamblea. Lo anterior es porque la fusión no es una confusión de patrimonios, sino la agrupación de socios que pertenezcan a diferentes entidades.

El hecho de la entrega de acciones presupone la determinación del valor real de las acciones de las fusionante y de la o las fusionadas para determinar la cantidad de acciones que se entregarán a cambio de las que se anularan o

bien se cubra una prima por fusión a cargo de los socios de la fusionada, porque sino significaría el beneficio de unos accionistas en perjuicio de otros.

Para tomar en cuenta el valor de las acciones se toman en cuenta varios factores como la situación financiera, su posición en el mercado y el monto de su patrimonio.

7.- ORGANOS DE ADMINISTRACION Y VIGILANCIA

Se deberá decidir si se revocan o no los cargos y poderes de los miembros que integran los órganos de administración y vigilancia, así como de los apoderados. También si el órgano colegiado para a ser unipersonal o viceversa. Es recomendable que ciertos poderes otorgados por las fusionantes sigan subsistentes hasta en tanto la fusionante no designe a los sustitutos y si no lo hace y no revoca poderes, sigue subsistente la representación anterior.

8.- ADQUISICION DE ACCIONES PROPIAS

En el caso de fusiones entre matriz y filiales hay una prohibición (artículo 134 de la Ley General de Sociedades Mercantiles) de que las sociedades no pueden adquirir sus propias acciones, por lo que no tendrá efecto el aumento del capital social en la fusionante, pues siendo la matriz la accionista de la fusionada, no podrá entregarse a si misma acciones por ella, emitidas a cambio de las acciones que poseía de la fusionada.

9.- PROHIBICION DEL ARTICULO 28 CONSTITUCIONAL:

Es importante analizar las normas que prohíben los monopolios para no entrar dentro de dicho supuesto, además, las tesis de jurisprudencia que ya fueron expuestas dentro del capítulo dos de este trabajo.

El artículo 28 constitucional preceptúa que quedan prohibidos los monopolios y las prácticas monopólicas por lo que la ley castiga :

"Artículo 28[...] toda concentración o acaparamiento en una o pocas manos de artículos de consumo necesario y que tenga por objeto obtener el alza en los precios; todo acuerdo, procedimiento o combinación de los productores, industriales, comerciantes o

CAPITULO V

PROYECTO DIDACTICO-PEDAGOGICO PARA UN CURSO SOBRE LA EMPRESA MEXICANA Y LA GLOBALIZACION:¹

I.- Objetivo General

El curso tiene como objetivo el estudio de la empresa mexicana dentro del actual proceso globalizador con el propósito de advertir las tendencias que han de caracterizarle, mediante el análisis de los distintos elementos que esta influyendo en la misma.

II.- Objetivos específicos

Al termino de este curso el estudiante podrá:

1. Entender el origen, evolución y elementos que permiten identificar a la tendencia globalizadora que esta caracterizando el actual mundo empresarial conforme a la competitividad; control de calidad y una actitud netamente exportadora del sector fabril.
2. Diagnosticar la situación actual de la empresa nacional e identificar los distintos programas y organismos federales encargados de su promoción para realizar un estudio comparativo de su desarrollo con otros modelos empresariales mundiales.
3. Comprender la naturaleza jurídica y elementos que componen a la empresa mexicana.
4. Determinar si una de las disyuntivas que esta caracterizando la nueva actitud empresarial es su integración para la formación de grupos empresariales.
5. Comprender cuales son los distintos mecanismos de integración con que cuenta la empresa mexicana.
6. Proponer las posibles respuestas jurídicas que podrían mejorar la situación de la empresa en el actual proceso globalizador.

III. Contenido:

Comprende cuatro unidades:

1.- Que es la globalización

¹ Witker, Jorge(compilador), Antología de estudios sobre enseñanza del derecho, segunda edición, UNAM, México, 1995, pág. 115 y ss.

- Sus antecedentes históricos
- México frente a la globalización
- La ley sobre celebración de tratados
- Comprensión de los conceptos de competitividad, exportación y control de calidad conforme a la normatividad vigente.

2. Orígenes de la empresa

- Los modelos nacionales de desarrollo empresarial
- Principales programas y apoyos federales para la Micro, Pequeña, Mediana empresa.

3. Concepto de empresa

- Naturaleza jurídica de la empresa
- Principales doctrinas jurídicas en materia empresarial
- Elementos de la empresa
- El empresario
- La franquicia (tying clauses and tie in contracts).

4.- Distintos mecanismos de concentración de empresas

- La fusión de empresas
- Teorías sobre fusión de empresas
- Tipos de fusiones
- Procedimiento y efectos de la fusión
- Otras alternativas de la empresa mexicana dentro de la globalización.

IV. Técnicas de aprendizaje

- a) Cátedra introductoria a cada unidad
- b) Conformación de grupos de lectura sobre temas relevantes en material empresarial
- c) Consultoría y respuesta a problemas jurídicos dentro del sector empresarial por parte de los alumnos
- d) Conferencias de expertos invitados al salón de clase para hablar de los distintos temas relacionados con la empresa mexicana
- e) Investigaciones por parte de los alumnos en torno a las distintas materias en que está inmersa la empresa nacional.

V. Actividades y experiencias

- * Visitas y pláticas con los líderes y principales empresas nacionales
- * Asistencias a conferencias en materia empresarial
- * Visitas a los principales organismos federales encargados del apoyo y desarrollo de la empresa nacional

VI. Evaluación

- ◆ Participación activa en clase(25%)
- ◆ Control de 4 lecturas seleccionadas(30%)
- ◆ Tesina sobre un tema específico de la materia(25%)
- ◆ Asistencias a las actividades programadas(20%).²

VII. Bibliografía

Barrera, Graf, Jorge, Instituciones de Derecho Mercantil, segunda reimpresión, Porrúa, México, 1998.

Broseta Pont, Manuel, Manual de Derecho Mercantil, editorial Tecnos, Madrid, 1978.

Cervantes Ahumada A, Raúl, Derecho Mercantil, cuarta edición, editorial Herrero, México, 1990.

Corona Treviño, Leonel/et. al., Pequeña y mediana empresa: del diagnóstico a las políticas, UNAM, México, 1997.

Dussel Peters, Enrique, et. al., Pensar globalmente y actuar regionalmente, editorial Jus, México, 1997.

Espinosa Villarreal, Oscar, "El Impulso a la Micro, Mediana, Pequeña Empresa, Fondo de Cultura Económica, México, 1993.

Hernández Ramírez, Laura, Comercialización Internacional de los Servicios en México, Marco Jurídico, McGraw Hill, México, 1998.

Ianni, Octavio, Teorías de la Globalización, segunda edición, siglo XXI editores, México, 1997.

Le Pera, Sergio, Cuestiones de derecho comercial moderno, editorial Astrea de Alfredo y Ricardo de Palma, Buenos Aires, 1979.

López Ayllon, Sergio, Las transformaciones del sistema jurídico y los significados sociales del derecho en México, UNAM, México, 1997.

² Para mayores datos ver: Witker, Jorge, Metodología de la enseñanza del derecho, Tercera edición, UNAM, Toluca, Estado de México, 1982.

López Villafañe, Víctor, Japón y Estado Unidos en la Cuenca del Pacífico 1945-2000, Siglo Veintiuno editores, México, 1994.

Rodríguez Valencia, Joaquin, Pequeñas y medianas empresas, cuarta edición, editorial Ecafsa, México, 1997.

Vázquez del Mercado, Oscar, Asambleas, fusión y liquidación de sociedades mercantiles, cuarta edición, Porrúa, México, 1992.

Witker, Jorge y Jaramillo, Gerardo, Comercio Exterior de México, Marco Jurídico y Operativo, editorial McGraw Hill, México, 1996.

CONCLUSIONES:

1. La globalización es una realidad que se está viviendo, existe y nuestras empresas están inmersas en ella.
2. Los orígenes y principios que guían la conformación de la globalización, se originan en el liberalismo como producto de pensadores tales como Adam Smith y David Ricardo.
3. El primer antecedente de la globalización dentro del campo jurídico, la podemos encontrar dentro de la Unión Europea.
4. Nuestro país ingresa dentro de este proceso de mundialización, cuando ingresa al Gatt.
5. El cambio de los medios de producción, ha causado que el derecho igualmente tenga que modificarse, adecuándose a la nueva realidad que estos imponen.
6. Las estrategias industriales aplicadas por México, no fueron debidamente dirigidas para implementar los principios que rigen la nueva realidad a la que se enfrentan nuestras empresas.
7. La apertura comercial, tomo desprevenida y poco preparada a los sectores empresariales nacionales.
8. La falta de estabilidad económica y por el contrario, las constantes crisis que hemos vivido, impiden que se pueda planear y realizar los programas preestablecidos, en la forma y terminos marcados para el pleno desarrollo de nuestras empresas.
9. La apertura comercial a quien más ha perjudicado ha sido a la Micro, Pequeña, Mediana empresa nacional y los programas destinados hacia ellas, han sido poco eficaces y por ello, hoy más que nunca, se deben implementar apoyos que efectivamente atiendan sus problemas y las vuelvan competitivas, eficientes y productoras de bienes y servicios de alta calidad para poder exportarlos.
10. El concepto de empresa, inevitablemente tiene implícito factores que no son propios del campo jurídico.
11. La formación de bloques económicos a nivel mundial para hacer frente a la competencia internacional, como la unión de empresas para conformar unidades sumamente eficaces y competitivas, obliga a la PYMES, asumir tal actitud para alcanzar los mismos objetivos.
12. Los más recientes programas implementados por el gobierno federal tienen como finalidad:

Programa para la modernización y desarrollo de la industria micro, pequeña y mediana 1991-1994, busca:

- Fortalecer su crecimiento e incrementar su presencia en los mercados de exportación.

- Elevar el nivel tecnológico y de calidad.
- Profundizar las medidas de desregulación, descentralización y simplificación administrativa.
- Creación de empleos.
- Propiciar la inversión en el sector social para fomentar las actividades manufactureras.

Mientras que su campo de acción será: Fomentar formas asociativas de crédito, compras y comercialización.

- Estimular la creación de agrupaciones de microindustriales como sociedades de responsabilidad limitada de interés público.
- Coordinado con la Comisión Nacional Bancaria, fomentar la constitución de unidades de crédito industriales y mixtas entre empresas para diversas actividades.
- Impulsar la formación de empresas integradoras.
- Promover la articulación de empresas de menor escala con las de mayor tamaño para evitar duplicidad de inversiones ocasionadas por la integración.

El Programa Nacional de Solidaridad tiene como objetivos:

- Atender las iniciativas empresariales de los más pobres, para integrar grupos sociales para la producción.
- Su forma de acción es trabajar con grupos organizados o microempresas familiares a través de la aportación de capital de riesgo temporal y minoritario o con servidos de crédito.

El plan nacional de desarrollo busca:

- Lograr un crecimiento sostenido y una mayor capacidad productiva, haciendo uso de los factores de la producción mediante la inversión que permita el incremento de la producción. Pero propone además, el aumento de la eficiencia y la generación de tecnología de vanguardia.

El Consejo Nacional de la Micro, Pequeña y Mediana empresa busca:

- Promover la asociación entre las micro, pequeñas y medianas empresas.
- Desarrollar estrategias de promoción a la exportación directa e indirecta, de las micro, pequeñas y medianas empresas.

El Programa Unico de Financiamiento a la Modernización de la industria(PROMIN), procura:

- La instrumentación de este programa por medio de Nacional Financiera, buscando consolidar su papel como banca de fomento del sector

industrial, enfocándolo para el desarrollo regional en las entidades federativas de menor desarrollo.

- Otro de los propósitos fundamentales de este programa es, propiciar la integración de cadenas productivas en las que participen con la gran empresas, los estratos de micro, pequeña y mediana empresa.
- Son sujetos de apoyo la micro, pequeñas y medianas empresas, cuyos proyectos se identifiquen con los objetivos del programa. Así como las empresas industriales grandes que coadyuven a la articulación de cadenas productivas en las que participen micro, pequeñas y medianas empresas.

Programa de Política Industrial y Comercio Exterior, se sustenta en:

- Un esfuerzo exportador que no provenga de sólo un núcleo reducido de empresas altamente competitivas. Debe ser complementado con la sustitución eficiente de importaciones y la consolidación del mercado interno. Para ello habrá que Integrar agrupamientos industriales de alta competitividad, con proveedores mexicanos capaces de aumentar el contenido nacional de las exportaciones y de competir exitosamente en un mercado interno abierto.
- Se crearán mecanismos que aceleren el desarrollo de agrupamientos industriales, lo mismo regionales que sectoriales de alta competitividad internacional, y fomentar la creciente integración a los mismos de empresas micro, pequeñas y medianas.
- Fomentar la integración de cadenas productivas. Para asegurar la competitividad de las empresas es indispensable mantener la disponibilidad de insumos y componentes importados. Sin embargo, el nuevo entorno ofrece amplias posibilidades para sustituir importaciones de manera eficiente y, por esa vía, integrar nuevas cadenas productivas. En particular, las posibilidades de exportación directa no han sido aprovechadas cabalmente. Por ello, integrar las micro, pequeñas y medianas empresas a las nuevas cadenas productivas y promover el desarrollo regional a través de la conformación de agrupamientos Industriales en las diversas zonas del país, constituyen metas de particular urgencia.
- Apoyo a programas estatales o regionales orientados a fortalecer las capacidades locales para atraer agrupamientos industriales de elevada competitividad.
- Apoyo a la Integración de cadenas sectoriales a través de programas de desarrollo de proveedores para industrias manufactureras, empresas integradoras para industrias de manufactura ligera; cadenas agroindustriales; proveedores del sector público; cadenas en la industria petroquímica y derivados; la industria automotriz y la minería
- Ampliación de la infraestructura de información industrial mediante la promoción de encuentros empresariales de proveedores, y la creación y fortalecimiento de redes nacionales de Información de proveedores.

- Mejoramiento de la infraestructura tecnológica para el desarrollo industrial.
- Esta política se compone de dos partes: modernización tecnológica y prohibición de la mala calidad. La primera es el instrumento mas importante de la política industrial en los países industrializados, por su capacidad para aumentar la competitividad industrial, Esta política se reforzará con los programas de integración de agrupamientos industriales regionales y sectoriales y se desarrollará a través de cinco vertientes.
- Fortalecimiento de las capacidades tecnológicas básicas en las empresas pequeñas y medianas.
- Difusión entre la industria de guías tecnológicas básicas.
- Promoción de la transferencia tecnológica del exterior, así como de las empresas líderes del sector industrial.
- Fortalecimiento y difusión de los mecanismos para proteger la propiedad intelectual de patentes, marcas, diseños, etc.
- Fomento de la cultura de innovación tecnológica en la industria.
 - Promoción de exportaciones.
 - Negociaciones comerciales internacionales.
 - Promoción a la competencia.

Ahora bien, todo lo anterior permite concluir que los objetivos buscados por los planes y programas destinados a lograr el desarrollo de la PYMES, conforme a los paradigmas propios de la globalización, pone clara la intención de lograr la integración de bloques empresariales tanto regionales como en todos lo niveles, con el objeto de lograr alcanzar los puntos que con antelación fueron enunciados y desarrollados en este trabajo, como son competitividad; eficiencia; alto nivel de calidad; actitud empresarial exportadora; libre comercio; mano de obra calificada y alta productividad etc.

Conforme a esto, me permito proponer como un mecanismo jurídico idóneo para lograr alcanzar dicha finalidad, la fusión de empresas debidamente desarrollada en el ultimo capítulo de este trabajo.

Circunstancia sumamente positiva, dado que al agrupar a varios empresarios en una sola unidad, debidamente formada, con personalidad jurídica propia y demás consecuencias que genera la constitución de una sociedad, bajo la modalidad de Sociedad Anónima, dadas las ventajas y convenientes que implica esta tipo de sociedad, permitirá solucionar buena parte de los problemas que presenta este sector empresarial, accediendo a los programas establecidos para su crecimiento y éxito, además, propiciara una serie de conductas que anime a la población de sus regiones, a preferir el producto local de alta calidad que al extranjero, puesto que al consumir el nuestro, se generan fuentes de empleo y al tomar el de fuera, se eliminan, pero

sobre una base de alta calidad, productividad y eficiencia que permita elevar el nivel de vida de dichos sectores, como su derrama económica en pro de todos sus miembros.

Pudiéndose aplicar esta figura jurídica para sociedades cuyo objeto social no sea idéntico, conforme lo sostuvo y fue expuesto al recurrir a la jurisprudencia que dentro de este tema tuvieron los tribunales facultados para formarla. En estos terminos, podría dirigirse tanto al sector agrícola; manufacturero; servicios etc. Todo ello, orientado a otorgar eficiencia a los sectores que pudiesen encuadrar dentro de esta institución.

Un ejemplo claro de esta propuesta, parte del sector farmacéutico; donde las empresas pequeñas han visto disminuir dramáticamente sus ventas e ingresos que a la postre las ha hecho desaparecer por no poder competir con los grandes centros empresariales; quienes pueden adquirir a un menor precio las materia primas, sin embargo, de unirse un buen grupo de estos negociaciones mercantiles podrían comprar al mismo o mejor precio que los grandes consorcios y por tanto, vender la mercancía al mismo precio, haciéndolas competitivas y lograr obtener una mayor utilidad por su operación, propiciando a final de cuentas, una mejor distribución de la riqueza e incluso en el sector agrario; donde se podría comprar insumos, créditos, maquinaria que le permitiría modernizarse a los distintos sectores comunitarios, ejidales y de pequeña propiedad que actualmente existen, para sacarlos de la situación critica en que están.

BIBLIOGRAFIA:

- A. Hayek, Frederick, Law legislation and liberty, Chicago Univesity Press, Chicago 1983.
- A. Hayek, Frederick, The Constitution of liberty, Chicago Univesity Press, Chicago 1960.
- A. Odonnel, Gaston, Elementos de Derecho Empresarial, editorial Macchi, Buenos Aires, Argentina.
- Acosta Romero, Miguel, Derecho Bancario, cuarta edición, Porrúa, México, 1991.
- Agossin Manuel y Tussie Diana, Nuevas dilemas en la política comercial para el desarrollo, Comercio Exterior, Vol 43, número 10, octubre de 1993.
- Akio Hosono, "Industrial development and employment: The experience of Asian and Latin America deveolement strategy", University of Tsukuba, Japan Institute of Socio Economic Planning. Reprint Series núm. 14(revista de la cepal), segundo semestre de 1976.
- Arguedas Sol, Globalización contra bloques regionales, El financiero, suplemento "Zona Abierta", México, 24 de Diciembre de 1993.
- Ascarelli, Tulio, Iniciación al estudio del derecho mercantil, traducción Sentis Melendo, Ediar Editores, Buenos Aires, 1947.
- Ashtom, T. S. La revolución industrial, Breviarios, Fondo de Cultura Económica, México.
- Autrique, Juan, "Globalización y desarrollo interno, El mercado de valores, numero 5, mayo de 1995.
- B. Juergen, donges, El ordenamiento del Comercio Internacional en la encrucijada, en industrialización y Comercio Exterior.
- Barrera Graf Jorge, Temas de derecho mercantil, Instituto de Investigaciones Jurídicas, UNAM, México, 1989.
- Barrera, Graf, Jorge, Instituciones de Derecho Mercantil, segunda reimpresión, Porrúa, México, 1998.
- Bela Balassa, Comercio Internacional de bienes manufacturados y cambio estructural en los países industrializados, en industrialización, Comercio y desarrollo, enero-junio de 1984, vol 7, números 1 y 7.
- Blair, Roger, Microeconomía con aplicaciones en la empresa, editorial Mc Graw-Hill, México, 1984.
- Blaug, Mark, Teoría económica en retrospectiva, Fondo de Cultura Económica, México, 1985.
- Broseta Pont, Manuel, Manual de Derecho Mercantil, editorial Tecnos, Madrid, 1978.
- Bunge, Mario, La ciencia, su método y filosofía, editorial nueva imagen, décima edición, México 1994.

- Calzada Falcón, Fernando, El contexto de hoy: Globalización e inversión extranjera directa, economía informal, Numero 199, Facultad de Economía, UNAM, octubre 1991.
- CEESP "La viabilidad del Modelo de Desarrollo Económico en Actividad Económica, editado por Centro de Estudios Económicos del Sector Privado A. C. Centro de Investigaciones para el Desarrollo A. C., El reto de la globalización para la industria mexicana, editorial Diana, México, 1989.
- Cervantes Ahumada A, Raúl, Derecho Mercantil, cuarta edición, editorial Herrero, México, 1990.
- Cetré Moisés, "Liberación comercial y neutralidad estatal", Comercio Exterior, Vol. 44, numero 6, junio de 1994.
- Colclough, Christopher, "Estructuralismo y Neoliberalismo: una Introducción", en Christopher Colclough y James Manor (compiladores), ¿ Estados o mercados ? El Neoliberalismo y el Debate sobre las Políticas de Desarrollo, Fondo de Cultura Económica, México, 1994.
- Corona Treviño, Leonel/et. al., Pequeña y mediana empresa: del diagnostico a las políticas, UNAM, México, 1997.
- Chapa, María Elena, Introducción a la lógica y nociones del conocimiento, segunda edición, editorial Kapeluz, México, 1987.
- David Ricardo, Principios de economía política y tributación, Sarpe, Madrid, 1985.
- Del Mercado, Salvador, Administración aplicada, séptima reimpresión, editorial Limusa, México, 1997.
- Diccionario Enciclopédico Quillet, Editorial Argentina, Aristides Quillet, S. A. México, 1976, Tomo IV.
- Diccionario Jurídico Mexicano, Instituto de Investigaciones Jurídicas, Cuarta edición, UNAM y Porrúa, México, 1991.
- Dussel Peters, Enrique, et. al., Pensar globalmente y actuar regionalmente, editorial Jus, México, 1997.
- E. Porte, Michael, Competition in global industries, Harvard Business School, EE. UU., 1986.
- El Diccionario de la Lengua Española, editorial Porrúa, México, 1973.
- Enciclopedia Jurídica OMEBA, editorial Lavalle, Buenos Aires, Argentina, 1969, tomo X.
- Espinosa Villarreal, Oscar, "El Impulso a la Micro, Mediana, Pequeña Empresa, Fondo de Cultura Económica, México, 1993.
- Estay R., Jaime, La globalización y sus significados; en "globalización y bloques económicos, realidades y mitos"; México, 1995.
- Evans, David, Manos visibles e invisibles en la reforma política comercial, en F. A. Gayek, Law legislation and liberty, Chicago Press University, 1983.
- Ferrara, Francisco, Teoría Jurídica de la Hacienda Mercantil, editorial Revista de Derecho Privado, Madrid, 1950.

- Friedman, Milton, La metodología de la economía positiva, en Ensayos sobre economía positiva, Grijalvo, Madrid, Gredos, 1970.
- Friedman, Milton, Libertad de elegir, Grijalbo, Barcelona, 1980.
- Friedman, Milton, Teoría de los precios, Alianza Universidad, Madrid, 1980.
- García Alba, Pascual y Jaime Serra Puche, Causas y efectos de la crisis en México, El Colegio de México, México, 1984.
- Garrigues, Joaquín, Curso de derecho mercantil, editorial Porrúa, México, 1981.
- Garrigues, Joaquín, Curso de Derecho Mercantil, T. 1, Madrid, 1936.
- Guerrero, Euquerio, Manual de relaciones industriales, tercera edición, Porrúa, México, 1980.
- Guillen Romo, Hector, Orígenes de la crisis en México 1940-1982, ERA, México, 1986.
- Guillen Romo, Hector, "El neoliberalismo de Hayek", Investigación económica núm. 201, julio-septiembre de 1992.
- Heinz Dieterich y Noam Chomsky, Mercado y Democracia, editorial Joaquín Moartiz, S. A. de C. V. México 1995.
- Hernández Ramírez, Laura, Comercialización Internacional de los Servicios en México, Marco Jurídico, McGraw Hill, México, 1998.
- Huges, Helen, El ajuste a la cambiante estructura internacional de la producción, Cuadernos(Fondo Monetario Internacional FMI)finanzas y desarrollo, U. S . A., Vol. 17, no. 2, junio de 1980.
- Ianni, Octavio, Teorías de la Globalización, segunda edición, siglo XXI editores, México, 1997.
- INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales. Disco Compacto.
- INEGI: Estadísticas históricas de México, Tomo II.
- J. Tena, Felipe, Derecho Mercantil, décimo sexta edición, editorial Herrero, México, 1978.
- Joan Robinson y John Eatwell, Introducción a la economía moderna, Fondo de Cultura Económica, México 1992.
- José López Portillo, "Sexto Informe de Gobierno, Excélsior, 2 de septiembre de 1982".
- Keith, Davis / et. al., Responsabilidades de la nueva empresa, editorial Maymar, Argentina, 1976.
- Kelsen, Hans, Teoría del Derecho y del Estado, segunda edición, Universidad Nacional Autónoma de México(UNAM), 1979.
- Kuczynski, J, Evolución de la clase obrera, McGraw Hill, México, 1967.
- Kuri Gaytan, Armando, La globalización hacia un nuevo tipo de hegemonía", en Comercio Exterior, Vol. 42, número 12, diciembre de 1992.
- Le Pera, Sergio, Cuestiones de derecho comercial moderno, editorial Astrea de Alfredo y Ricardo de Palma, Buenos Aires, 1979.

- Lerner, Max, "Introducción a la edición de la Modern Library", en Adam Smith, investigación sobre la naturaleza y causa de la riqueza de las naciones, Fondo de Cultura Económica, México, 1982.
- Lippman, Walter, "Agenda del coloquio", en Emiles James, Historia del pensamiento económico en el siglo XX, Fondo de Cultura Económica, México, 1986.
- López Ayllon, Sergio, Las transformaciones del sistema jurídico y los significados sociales del derecho en México, UNAM, México, 1997.
- López Villafañe, Víctor, Japón y Estado Unidos en la Cuenca del Pacífico 1945-2000, Siglo Veintiuno editores, México, 1994.
- Luigi Spaventa, "Un giro de ciento ochenta grados en la teoría económica", *Investigación Económica*, julio -septiembre, 1983.
- Mantilla Molina, Roberto, Derecho Mercantil, editorial Porrúa, México, 1982.
- Margadant S. Guilleromo F., Derecho Romano, decimasexta edición, Porrúa, México, 1989.
- Marshall, Alfred, Obras escogidas, Fondo de Cultura Económica, México, 1978.
- Medina, Luis, Hacia el nuevo Estado, México, 1920 -1944, segunda edición, Fondo de Cultura Económica, México, 1995.
- Montenegro, Walter, Introducción a las Doctrinas Politico-económicas, Fondo de Cultura Económica, México, 1956.
- Mossa, Lorenzo, Derecho Mercantil, Traducción de Felipe de J. Tena, Buenos Aires, 1940, Tomo I.
- Muñoz, Luis, Derecho mercantil, Cárdenas editores y distribuidores, México, 1974.
- Pina de Vara, Rafael, Derecho Mercantil, vigésima tercera edición, Porrúa, México, 1992.
- Plan Global de Desarrollo 1980 - 1982, Talleres Gráficos de la Nación, 1980.
- Plan Nacional de Desarrollo 1983 - 1988, Talleres Gráficos de la Nación, México, 1983.
- Plan Nacional de Desarrollo 1989 - 1994, Talleres Gráficos de la Nación, México 1989 - 1994.
- Plan Nacional de Desarrollo, Talleres Gráficos de la Nación, México, 1995.
- Principios de Contabilidad, Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A. C., México, 1976.
- Rodríguez Valencia, Joaquin, Pequeñas y medianas empresas, cuarta edición, editorial Ecafsa, México, 1997.
- Rodríguez y Rodríguez, Joaquín, Derecho Mercantil, Porrúa, México, 1991, Tomo I.
- Russell L., Ackoff, Planificación de la empresa del futuro, editorial Limusa, México, 1994.
- Samuelson, Paul / et. al., Economía, Mc Graw-Hill, España, 1993, Pág. 128.

- Sánchez Calero, Fernando, Escritura y estatutos sociales, en la Reforma de la Sociedad de Responsabilidad Limitada, por el Consejo General de los Colegios Oficiales de Corredores de Comercio, editorial Dykinson, Madrid, 1994.
- Sánchez Ugarte, Fernando/ et. al. La Política Industrial ante la apertura, Fondo de Cultura Económica, México, 1992.
- Secretaria de Comercio y Fomento Industrial, Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior, 1990-1994, México, 1990.
- Smith, Adam, Investigación sobre la naturaleza y riqueza de las naciones, Fondo de Cultura Económica, México, 1982, libro cuarto, cap. IX.
- Solis, Leopoldo, La economía mexicana, Análisis por sectores y distribución, El trimestre económico, Fondo de Cultura Económica, México, 1986.
- Spencer Hull, Galen, Guía para la pequeña empresa, editorial Tesis, México, 1980.
- Stevenson, Richard, A. Fundamentos de Finanzas, Mac Graw Hill, México, 1980.
- T.W. Hutchison, Sobre revoluciones y progresos en el conocimiento económico, Fondo de Cultura Económica, México, 1985.
- Uria, Rodrigo, Derecho Mercantil, Ediciones Jurídicas y Sociales S. A., vigésimo cuarta edición, Madrid, 1992.
- Uria, Rodrigo, La fusión de sociedades mercantiles en el derecho español, en la Revista de Derecho Mercantil, TII, N°2, Madrid, 1946.
- Vázquez del Mercado, Oscar, Asambleas, fusión y liquidación de sociedades mercantiles, cuarta edición, Porrúa, México, 1992.
- Ventura Silva, Sabino, Derecho Romano, novena edición, Porrúa, México, 1988.
- Villareal, Rene, Economía Internacional, Fondo de Cultura Económica, México, 1989, Tomo I.
- Villareal, Rene, Industrialización deuda y desequilibrio externo en México, Un enfoque estructuralista 1929-1988, Fondo de Cultura Económica, México, 1988.
- Viviane Forrester, El horror económico, décima reimpresión, Fondo de Cultura Económica, México. 1997.
- Witker, Jorge y Jaramillo, Gerardo, Comercio Exterior de México, Marco Jurídico y Operativo, editorial McGraw Hill, México, 1996.
- Witker, Jorge, Boletín mexicano de derecho comparado, UNAM, enero - abril de 1995.
- Witker, Jorge, El Gatt y sus Códigos de Conducta, Guma S. A. de C. V., México, 1982.
- Witker, Jorge, et. al., Resolución de Controversias Comerciales de América del Norte, UNAM, México, 1997.
- Witker, Jorge(compilador), Antología de estudios sobre enseñanza del derecho, segunda edición, UNAM, México, 1995.
- Witker, Jorge, Metodología de la enseñanza del derecho, Tercera edición, UNAM, Toluca, Estado de México, 1982.

HEMEROGRAFIA:

Arguedas Sol, Globalización contra bloques regionales, El financiero, suplemento "Zona Abierta", México, 24 de Diciembre de 1993.

Calva, José Luis, "Globalización y bloques económicos, el mito neoliberal y la realidad", El financiero, México, 22 de julio de 1994.

El financiero, Alinza de Travelers Group y Nikko Securites, Martes 2 de Junio de 1998.

El financiero, Aprueba Daimler-Benz la fusión con Chrysler, Viernes 15 de Mayo de 1998.

Gobierno de la República "Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994", en la jornada, primero de julio de 1989, suplemento México.

González, Lourdes, Periódico el Financiero, Viernes 13 de diciembre de 1996.

José López Portillo, "Sexto Informe de Gobierno, Excélsior, 2 de septiembre de 1982".

Krugman, Paul, Comentarios sobre globalización por Alan Farnham en "Global or just globaloney", revista Fortune, junio 27 de 1994.

Revista Expansión, Las 500 Empresas más importantes de México, México, D. F. Agosto de 1994.

Todd Eugenio, El Neoliberalismo profundiza las desigualdades sociales, el Universal, 1a. sección, México, seis de enero de 1997.

LEYES Y CODIGOS USADOS

Cuadernos de Derecho, Compilación y actualización legislativa, ABZ editores, Morelia, Michoacán, 1998.

Código de Comercio

Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.

El Código Fiscal de la Federación

La abrogada Ley para el Control, por parte del Gobierno Federal, de Organismos Descentralizados y Empresas de participación Estatal.

La Ley de Navegación y Comercio Marítimo

La Ley de Quiebras y Suspensión de Pagos

La Ley de Vías Generales de Comunicación

La Ley del Impuesto Sobre la Renta

La Ley del Seguro Social

La Ley Federal de la Reforma Agraria

La Ley General de Salud

Ley de Inversión Extranjera

Ley Federal de Competencia Económica

Ley Federal del Trabajo

Ley General de Instituciones de Crédito y Organizaciones Auxiliares de Crédito

Ley Orgánica del Departamento del Distrito Federal,

Ley sobre el contrato de seguro y la Ley General de Instituciones de Seguros.

Reglamento de la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera.

INDICE

INTRODUCCION	3
<i>CAPITULO I</i>	
QUE ES GLOBALIZACION.....	7
1.2.- ANTECEDENTES HISTORICOS DE LA GLOBALIZACION.....	23
a).- EL LIBERALISMO CLASICO.....	24
b).- EL LIBERALISMO NEOCLASICO.....	27
c).- EL LIBERALISMO DEFENSIVO	31
d).- EL LIBERALISMO TARDIO	37
1.2.1 EN EL DERECHO.....	49
a).- LA UNION EUROPEA.....	49
b).- EL GATT(OMC)	51
1.3.- MEXICO FRENTE A LA GLOBALIZACION.....	52
a).- EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMERICA DEL NORTE.	54
b).- TRATADO DE LIBRE COMERCIO(T.L.C.)DEL GRUPO DE LOS TRES(COLOMBIA, MEXICO Y VENEZUELA):.....	55
c).- T. L. C. MEXICO-BOLIVIA.....	56
d).- T. L. C. MEXICO-COSTA RICA.....	57
e).- SINTESIS DE LOS TRATADOS.....	58
f).- ACUERDO DE COMPLEMENTACION ECONOMICA MEXICO- CHILE	58
g).- ACUERDOS DE MEXICO CON OTROS PAISES.....	59
h).- ACUERDOS DE ALCANCE PARCIAL.....	60
i).- ACUERDO DE COMPLEMENTACION ECONOMICA.....	61
j).- ACUERDO REGIONAL PARA LA RECUPERACION Y EXPANSION DEL COMERCIO.....	62
k).- ACUERDOS COMERCIALES ALADI.....	62
l).- REGULACION LEGAL DE LOS TRATADOS.....	64
1.- DERECHO CONVENCIONAL.....	66
2.- LEY FEDERAL SOBRE CELEBRACION DE TRATADOS.....	68
3.- JURISPRUDENCIA.....	69
<i>CAPITULO II</i>	
HISTORIA DE LA EMPRESA.....	71
2.1. SURGIMIENTO DEL PROCESO INDUSTRIALIZADOR.....	76
a).- LA ETAPA DE 1950 - 1960.....	80
b).- LA ETAPA DE 1970 - 1980.....	81
2.2.- LA APERTURA COMERCIAL.....	84
a).- EL ORIGEN DEL MODELO ACTUAL.....	88

b).- LA APERTURA COMERCIAL TOTAL.....	94
2.3.- PRINCIPALES PROGRAMAS FEDERALES EN MATERIA EMPRESARIAL.....	99
a).- PROGRAMAS DESTINADOS A LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.....	107
b).- PLAN NACIONAL DE DESARROLLO 1995- 2000.....	121
c).- CONSEJO NACIONAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.....	122
2.4. PROGRAMA UNICO DE FINANCIAMIENTO A LA MODERNIZACION INDUSTRIAL.....	123
2.5. PROGRAMA DE POLITICA INDUSTRIAL Y COMERCIO EXTERIOR.....	126

CAPITULO III

LA EMPRESA	135
3.2.- CONCEPTO DE EMPRESA	149
3.2.1.- CONCEPTO DOCTRINAL DE LA EMPRESA.....	155
3.2.2.- LA EMPRESA COMO SUJETO DE DERECHO.....	158
3.2.3.- LA EMPRESA COMO OBJETO DE DERECHO.....	159
3.2.4. LA FRANQUICIA(TYING CLAUSES Y TIE IN CONTRACTS).....	161
3.2.5 LA EMPRESA INTEGRAL.....	162
3.2.6.- CONCEPTO ECONOMICO DE EMPRESA.....	165
3.2.7.- SOCIEDADES.....	168
3.3.- NATURALEZA JURIDICA DE LA EMPRESA.....	176
3.3.1.- ELEMENTOS DE LA EMPRESA.....	179
a).- OBJETIVOS.....	180
b).- SUBJETIVOS.....	185
3.3.2. EL EMPRESARIO.....	186
3.3.3.- LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA(PYMES).....	188
3.3.4.- LOS PROBLEMAS DE LAS PYMES.....	199

CAPITULO IV

LA FUSION.....	209
4.1.CONCEPTO.....	211
4.2. CAUSAS QUE PROPICIAN LA FUSION.....	217
4.3. NATURALEZA JURIDICA.....	218
4.4. TIPOS DE FUSION.....	224
a).- JURIDICO.....	225
b).- FINANCIERO	226
c).- FUSION CONTABLE.....	227
4.5. PROCEDIMIENTO DE FUSION.....	228

4.6. CONVENIO DE FUSION.....	231
4.7. PUBLICACION E INSCRIPCION.....	231
4.8. EFECTOS DE LA FUSION.....	233

CAPITULO V

PROYECTO DIDACTICO-PEDAGOGICO PARA UN CURSO SOBRE LA EMPRESA MEXICANA Y LA GLOBALIZACION	238
OBJETIVOS GENERALES Y ESPECIFICOS.....	238
CONTENIDO.....	238
TECNICAS DE APRENDIZAJE.....	239
ACTIVIDADES, EXPERIENCIAS Y BIBLIOGRAFIA.....	240
 <i>CONCLUSIONES</i>	 242
<i>BIBLIOGRAFIA</i>	249
<i>HEMEROGRAFIA</i>	252