

**Algunos Aspectos Administrativos y Financieros
para determinar la forma de Organización
más conveniente para una Empresa.**

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO
FACULTAD DE COMERCIO Y ADMINISTRACION

ARTURO MERINO CARRASCO

MEXICO, D. F.

1971





Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE COMERCIO Y ADMINISTRACION



BIBLIOTECA CENTRAL
COMERCIO Y ADMINISTRACION
U. N. A. M.

**Algunos Aspectos Administrativos y Financieros
para determinar la forma de Organización
más conveniente para una Empresa.**

MATERIAL DE CANJE
BIBLIOTECA - F. C. A.
U. N. A. M.

**SEMINARIO DE INVESTIGACION CONTABLE
QUE PARA ACREDITAR LA MATERIA
Y OBTENER EL TITULO DE
CONTADOR PUBLICO
P R E S E N T A
ARTURO MERINO CARRASCO**

MEXICO, D. F.

1971

A mis Padres.

A mis Hermanos y Hermanas.

A mis Familiares.

A mi Escuela.

A mis Maestros.

A1

**Lic. en Administración y
Contador Público
Andrés Aguirre Mortera.**

**Por sus valiosos consejos
y ayuda para la elaboración
del presente trabajo.**

I N D I C E

INTRODUCCION

CAPITULO PRIMERO

LOS SUJETOS DEL DERECHO MERCANTIL MEXICANO

	Pag.
I Comerciante Individual.	1
II Los Comerciantes Sociales.	4
III Comerciante Colectivo o Social (Sociedades Mercantiles)	7

CAPITULO SEGUNDO

ORGANIZACION DE LAS EMPRESAS

I Importancia de la Organización.	19
II Definición de Organización.	20
III Planeación de Organización.	20
IV Beneficios de la Organización.	22
V Cómo Organizar.	23
VI Determinación de las Unidades de Organización.	25

CAPITULO TERCERO

FACTORES QUE AFECTAN LA ELECCION DEL TIPO DE ORGANIZACION PARA LA EMPRESA

I Generalidades.	28
II La Empresa Individual, Comerciantes.	29
III Sociedades de Personas y Sociedades de Capitales.	30

ANALISIS DE FACTORES QUE AFECTAN LA ELECCION:

IV Formas de Organización.	32
V Impuestos.	39
VI La Estabilidad de la Empresa.	55
VII El Alcance de la Responsabilidad.	57
VIII Financiamiento, Capital Propio y Ajeno.	58
IX La Flexibilidad en la Gerencia y el Control.	61
Conclusiones.	64
Bibliografía.	66

INTRODUCCION

Históricamente ha surgido la necesidad de que los hombres - se agrupen para la consecución de un fin determinado, que por distintas razones una sola persona no puede acometer.

Actualmente aparece el imperativo de planear provisamente la forma en que deberán constituirse las empresas para el logro de sus fines, auxiliándonos de las ciencias administrativas.

La más básica de las funciones administrativas es la planeación, o sea la selección entre alternativas de futuras líneas de acción. Como primer momento del proceso administrativo y debido a su importancia fundamental, resulta de primordial interés para un país como el nuestro, en desarrollo, exagerar en lo posible el detalle que se persigue en la planeación. Así los planes comprenden la selección de los objetivos de la empresa, y la determinación de los medios para alcanzarlos.

En nuestros días la actividad de los despachos de Contadores Públicos, ha ampliado sus campos de acción hacia una serie de asesorías sobre aspectos en los que se ven afectadas las personas que contratan los servicios de la profesión.

Como consecuencia de lo anterior, nuestra profesión ha adquirido una responsabilidad cada vez mayor por lo que se refiere a la prestación de los servicios a un público cada vez más exigente.

De lo dicho en párrafos anteriores, se desprende un tema de interés general, que surgirá cuando al Contador Público se le requiera para determinar el tipo de sociedad más conveniente para una empresa.

El papel del Contador Público será el de asesorar a su cliente, para que aun dentro de ciertos límites estrechos, se pueda asegurar el futuro de la empresa mediante la planeación.

acertada. A pesar de todos los factores intangibles, desconoci-
dos e inseguros, se podrá llegar a conclusiones razonablemente -
lógicas, si se analiza la situación con todo cuidado. El resul-
tado del análisis será una línea de conducta con todas las proba-
bilidades de alcanzar el buen éxito.

CAPITULO PRIMERO

LOS SUJETOS DEL DERECHO MERCANTIL MEXICANO

Las relaciones jurídicas, que no son otra cosa que las ligas que se establecen entre personas respecto a su conducta, constan de tres elementos constitutivos: el sujeto, el objeto y el acto que las origina. Al Derecho Mercantil corresponde el estudio de relaciones de carácter mercantil.

I.- COMERCIANTE INDIVIDUAL

El artículo 3º del Código de Comercio dice: "Se reputan en derecho comerciantes: 1.- Las personas que teniendo capacidad legal para ejercer el comercio, hacen de él su ocupación ordinaria. 2.- Las sociedades constituidas con arreglo a las leyes mercantiles. 3.- Las sociedades extranjeras o agencias y sucursales, que dentro del territorio nacional ejerzan actos de comercio".

Tres elementos puedan distinguirse en el anterior concepto legal de comerciante, persona física, a saber: 1.- Capacidad. 2.- Ejercicio del comercio; y 3.- Ocupación ordinaria.

Con respecto al primer elemento, debemos tener en cuenta que, doctrinalmente se distingue entre "capacidad de goce" (todas las personas la tienen) y "capacidad de ejercicio" (esta última es la requerida por la ley mercantil para poder actuar como comerciante).

Acercos del segundo elemento del concepto legal de comerciante, que se refiere al "ejercicio del comercio", es decir, a la intermediación en el cambio, de mercancías, de dinero o de servicios, o sea, que en este caso la ley se refiere al comercio desde el punto de vista económico, no a cualquiera de los actos de comercio enumerados en el artículo 75, del Código de Comercio.

Con relación al tercer elemento integrante del concepto "comerciante", debe decirse que, no basta con realizar un acto de

comercio o algunos actos de comercio para ser reputado comerciante, la ley exige que esa actividad sea la "ocupación ordinaria - de la persona".

Tratándose del comerciante corporativo, es decir, de sociedades, estas se reputan comerciantes por el hecho de constituirse conforme a las leyes nacionales. Si son sociedades extranjeras, para ser tenidas como comerciantes en México, precisa que tengan aquí sucursal o agencia o radiquen en el territorio nacional y ejerzan el comercio.

Algunas actividades mercantiles requieren autorización o concesión, como en el caso de las instituciones de crédito, organizaciones auxiliares, compañías de seguros o de fianzas. Si alguien se dedica a estas actividades sin tener autorización, no adquirirá la calidad de institución de crédito o de seguros o de fianzas, porque esa calidad no se obtiene sino por autorización-ex profeso, y se hará acreedor a las sanciones que señalan las leyes respectivas.

No podemos concebir al comerciante sin una organización - creada por él mismo, que pueda producir frutos por sí sola, que una a los factores de la producción para producir bienes, servicios o para cualquier otra actividad lucrativa. Esa organización es llamada empresa, concepto que en estudio moderno del Derecho-Mercantil empieza a tener la destacada importancia que merece - aun cuando poco antes permaneciera un tanto menospreciado.

El gran desarrollo de la industria y del comercio en los tiempos actuales es debido a planos racionales de producción que hacen una unidad económica de los diversos elementos necesarios para producir bienes o servicios. Es la empresa un concepto fundamentalmente económico que precisa ser reglamentado por el Derecho. Ahora sólo en preceptos aislados nuestras leyes mercantiles aluden a la empresa o reglamentan algunos de sus elementos, como las fracciones V a XI del artículo 75 del Código de Comercio, y la Ley de la Propiedad Industrial que reglamenta

a las patentes, marcas avisos y nombres comerciales. En materia obrera el concepto de empresa tiene destacada importancia, aparte de otros preceptos que lo emplean, en el caso del "patrón sustituto" a que se refiere el artículo 35 de la Ley Federal del Trabajo. Las leyes fiscales han recogido el concepto de empresa y así el artículo 125, fracción XII, de la Ley del Impuesto sobre la Renta, la define como "el conjunto de bienes organizados con fines de lucro, que requiere, para producir ingresos, materia prima, maquinaria, elemento humano y gastos de operaciones, o alguno o algunos de esos factores.- El artículo 616 del Proyecto de Código de Comercio de 1953 dice: "Se entiende por empresa o negociación mercantil el conjunto de trabajo, de elementos materiales y de valores incorporados coordinado para ofrecer al público, con propósito de lucro y de manera sistemática, bienes o servicios".

Integran la empresa los siguientes elementos: el empresario, el personal, la hacienda, con su diversidad de pertenencias.

OBLIGACIONES A CARGO DE QUIENES EJERCEN EL COMERCIO

La calidad de comerciante trae aparejadas diversas obligaciones establecidas por el Código de Comercio, que son las que se enuncian enseguida.

El título segundo del Código de Comercio, artículos 16 a 50, se refiere a las obligaciones de los comerciantes. Está dividido en cuatro capítulos, el primero trata del anuncio de la calidad mercantil, el segundo del Registro de Comercio, y el tercero de la contabilidad mercantil y el cuarto de la correspondencia.

Estas obligaciones se han impuesto con un triple objetivo: -

1.- El interés del comerciante. 2.- En interés de quienes contratan con el comerciante; y 3.- En interés del Estado.

1.- El anuncio de la calidad de comerciante, no se refiere a la propaganda que hacen los comerciantes para obtener clientela, sino que va dirigida a los otros comerciantes de su localidad o a -

aquéllos con quienes tenga relaciones mercantiles. Se hace por medio de circulares que expresarán los datos principales del giro, cuando este se abre y por medio de publicaciones en el periódico oficial cuando se trata de clausura.

2.- El Registro de Comercio, es potestativo para las personas físicas y obligatoria para las sociedades y los buques. Esta obligación complementaria de la anterior, tiene la misma finalidad que el comerciante se dé a conocer, que no haya dudas respecto a la titularidad del negocio, que no haya ocultamiento ni traspasos en perjuicios de los proveedores.

3.- De la Contabilidad Mercantil.- Nuestro Código de Comercio vigente (artículos 33 a 46) obliga al comerciante a llevar cuenta y razón de todas sus operaciones en tres libros por lo menos: a.-) De inventarios y balances, b.-) diario y c.-) mayor.

4.- De la correspondencia.- Como complementaria de la contabilidad, se establece la obligación de conservar la correspondencia, tanto la que se recibe como la que se envía.

II.- LOS COMERCIANTES SOCIALES

La reunión de hombres que ponen en común sus esfuerzos y sus recursos para llevar a cabo una empresa mercantil, es un fenómeno que el Derecho reglamentó desde la época romana; sin embargo, es hasta el tiempo actual con el desarrollo del capitalismo, que el comerciante corporativo o social, adquiere una preponderancia sobre el comerciante individual. Ahora, las empresas cuyo titular es una Persona Jurídica, una sociedad, sobrepasan en número a las de propiedad individual y mucho más notable es la diferencia en cuanto a los capitales que manejan.

Primitivamente esas uniones para empresas privadas estaban basadas exclusivamente en la buena fe de sus miembros. Eran verdaderas hermandades, que agrupaban a quienes convivían bajo un mismo techo, y realizaban actos de comercio para beneficio de varios;

Pero bajo la apariencia de un solo dueño, con el uso de una razón social. Pero con el tiempo esas agrupaciones hubieron de admitir a extraños y no faltaron individuos que abusaron de la buena fe, de la confianza que habían depositado en ellos sus compañeros; hubo pleitos por el dominio del negocio, por las cuentas mal llevadas y por otros motivos más. El Derecho advirtió esos peligros que podrían llevar al fracaso al sistema corporativo y ha tratado de remediarlos, por medio de normas que encaucen los impulsos, que garanticen las inversiones, que hagan obligatoria la equidad, que eviten los malos manejos. El estudio del sistema creado por el Derecho para esos fines es del más alto interés siendo semejante al que se emplea en Derecho Público para el Estado, o sea: creación de órganos con facultades determinadas; régimen de mayorías; obligación de dar cuentas.

SOCIEDADES IRREGULARES

Existen en nuestra ley, Sociedades Regulares e Irregulares; las primeras han cumplido con los requisitos legales, están inscritas, no así las segundas, que solamente tienen los elementos materiales; se han ostentado como sociedades; pero no están inscritas. En ambas situaciones la ley reconoce "personalidad"; pero la propia ley marca el distinto estado de estos casos, consistiendo las principales diferencias en las siguientes: 1.- Los representantes de la Sociedad Irregular responden por la sociedad (artículos 2 y 7 de la Ley General de Sociedades Mercantiles). 2.- El contrato social no perjudica a terceros, por no estar inscrito (artículo 26 del Código de Comercio). 3.- El vínculo es inestable pues el término no surte efectos contra terceros y los socios pueden impedir se regularice. 4.- Las Sociedades Irregulares no pueden acogerse al beneficio de suspensión de pagos. 5.- En caso de quiebra, esta será estimada culpable, de no ser fraudulenta.

La Sociedad Irregular puede tener un simple contrato verbal, o por escrito; pero no inscrito. También pueden estimarse

Irregulares las sociedades inscritas que siguen actuando fuera del término de su duración sin haber prórrogas.

A las Sociedades Irregulares también se les llama No Inscritas o Sociedades de Hecho.

CAPACIDAD DE LAS SOCIEDADES

La equiparación de la persona física con una persona moral - no es absoluta, porque a la primera se le atribuye la posibilidad de ser titular de cualquier derecho, siempre que no esté vedado - por la ley, es decir su capacidad de goce es sin límite, dentro de la ley; en cambio, la capacidad de las personas morales, está limitada a la realización de los actos jurídicos que tienden a realizar su objeto.

Los efectos principales de la personalidad de las sociedades son: tienen nombre, domicilio, capacidad de goce y por conducto de sus órganos comparece a juicio, tiene un patrimonio propio, diverso del de los socios de tal manera que las deudas de los socios - no pasan a la sociedad y viceversa (en algunas formas de sociedad- los socios responden por las deudas sociales). Finalmente, se les atribuye también nacionalidad.

NACIONALIDAD

La nacionalidad tiene mucha importancia porque el gobierno - del Estado Mexicano tiene interés en que se protejan los bienes de la nación. La Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, en el artículo 27, fracción I, dice: "Sólo los mexicanos por nacimiento o por naturalización y las sociedades mexicanas tienen derecho para adquirir el dominio de las tierras, aguas y sus acciones, o para obtener concesiones de explotación de minas o aguas. El Estado podrá conceder el mismo derecho a los extranjeros, siempre que convengan ante la Secretaría de Relaciones en considerarse como nacionales respecto de dichos bienes y en no invocar por lo mismo, la protección de sus gobiernos por lo que se refiere a aquéllos; bajo pena, en caso de faltar al convenio, de perder en beneficio de la

nación los bienes que hubieren adquirido en virtud del mismo. En una faja de cien kilómetros a lo largo de las fronteras y de cincuenta en las playas, por ningún motivo podrán los extranjeros adquirir el dominio directo sobre tierras y aguas".

Nuestra Ley de Sociedades Mercantiles en sus artículos 250- y 251, nos habla de las sociedades extranjeras y establece que estas sólo podrán ejercer el comercio desde su inscripción en el Registro, mediante autorización de la Secretaría de Industria y Comercio; pero no señala un criterio para distinguir las sociedades mexicanas de las extranjeras. Es el artículo 5° de la Ley de Nacionalidad y Naturalización la que dispone: "Son personas morales de nacionalidad mexicana las que se constituyen conforme a las leyes de la República y tengan en ella su domicilio legal". Tratándose de las personas físicas, para fijar su nacionalidad, se atiende a diversos vínculos que dan cohesión, territorio, lengua, raza, religión, etc. Pero tratándose de sociedades sólo atiende nuestra ley a la Constitución Social, conforme a la ley mexicana y que se tenga domicilio en el territorio nacional.

III.- COMERCIANTE COLECTIVO O SOCIAL
(SOCIEDADES MERCANTILES)

Clasificación de las sociedades Mercantiles.

La Ley General de Sociedades Mercantiles en su artículo 1°, - reconoce las siguientes especies de Sociedades Mercantiles:

- 1.- Sociedad en nombre colectivo.
- 2.- Sociedad en comandita simple;
- 3.- Sociedad de responsabilidad limitada;
- 4.- Sociedad anónima.
- 5.- Sociedad en comandita por acciones; y
- 6.- Sociedad cooperativa.

Las dos primeras formas sociales citadas fueron elaboradas espontáneamente por las costumbres de los comerciantes y las encontramos reglamentadas en nuestras antiguas ordenanzas. Más recientes son la Sociedad Anónima, la en Comandita por Acciones y la Cooperativa. Por último apareció la Sociedad de Responsabilidad Limitada.

Existe también la clasificación tradicional de las sociedades, en sociedades de personas y sociedades de capitales, con las siguientes diferencias:

A.- Las sociedades de personas casi siempre llevan por nombre el nombre de los socios (razón social) en cambio las sociedades de capitales llevan su nombre de fantasía (denominación).

B.- En las sociedades de personas los socios no pueden ceder su parte social si no es con el consentimiento de los demás socios; en las sociedades de capitales el capital está dividido en fracciones representadas por títulos llamados acciones que pueden transmitirse fácilmente.

C.- En las sociedades de personas los socios responden por las deudas de la sociedad más allá del monto de sus aportaciones; en las de capitales, sólo se puede perder la aportación.

D.- En las sociedades de personas los votos son por persona, en las de capital por el capital.

Son sociedades de personas la Sociedad en Nombre Colectivo y la Sociedad en Comandita Simple. De Capitales, la Anónima. Mixtas: La Sociedad de Responsabilidad Limitada y la Sociedad en Comandita por Acciones.

1.- SOCIEDAD EN NOMBRE COLECTIVO

Definición.- La definición legal (artículo 25 de la Ley General de Sociedades Mercantiles), concuerda con la definición doctrinal: "Sociedad en Nombre Colectivo es aquella que existe bajo una razón social" y en la que "todos los socios" responden de modo "subsidiario", "ilimitado" y "solidariamente" de las obligaciones sociales.

De la misma definición se desprenden los elementos que caracterizan esta especie de sociedad y son dos:

A).- Existe bajo una razón social, y

B).- Todos los socios responden de modo subsidiario, ilimitado y solidariamente de las obligaciones sociales.

Razón social.- La Sociedad Colectiva, usa "razón social" porque es la sociedad típica del género de las sociedades de personas que celebran en atención a la mutua confianza de los contratantes. La razón social es el nombre que usa la sociedad para identificarse, para distinguir su individualidad. Se forma con el nombre de uno o más socios y cuando en ella no figuran los de todos, se añaden las palabras "y Cia."

Cuando la sociedad se ha transformado y cambiado sus socios, se agrega la palabra "sucesores". Cualquier persona extraña que permita que su nombre figure en la razón social, queda obligada a pagar las deudas sociales como si fuera socio; pero sin adquirir por esto derecho de socio; sino únicamente la obligación de pagar las deudas sociales.

Responsabilidad de los socios frente a terceros.

Magnitud de la responsabilidad de los socios: La responsabilidad de los socios respecto de las deudas sociales no tiene límite. Esto quiere decir que los patrimonios de los socios sirven de garantía a las deudas sociales, cualquiera que sea su monto. Por esta responsabilidad ilimitada, casi puede afirmarse que existe "confusión de los patrimonios", no hay individualidad definida y por esta razón algunas legislaciones no reconocen personalidad jurídica de las colectivas.

Sin embargo, debe notarse que la responsabilidad "es subsidiaria", es decir, que primero debe agotarse el patrimonio social y después en caso de no alcanzarse, se podrán embargar los bienes de los socios.

2.- SOCIEDAD EN COMANDITA SIMPLE

Definición.- Nuestra Ley General de Sociedades Mercantiles en su artículo 51, define esta sociedad diciendo: "Sociedad en Comandita Simple es la que existe bajo una razón social y se compone de uno o varios socios comanditados que responden, de manera subsidiaria, ilimitada y solidariamente, de las obligaciones sociales y de uno o varios comanditarios que únicamente están obligados al pago de sus aportaciones".

De esta definición destacan dos elementos que caracterizan - esta especie de sociedad. El primero es que existe bajo una razón social (en este punto se asemeja a la colectiva, y el segundo consiste en que existen dos clases de socios: unos responden ilimitadamente (comanditados y otros únicamente responden hasta el monto de sus aportaciones (comanditarios). Este segundo elemento distingue a la comandita de la colectiva.

Las dos clases de socios.- Los socios comanditarios se encuentran en realidad colocados en una situación jurídica análoga a los socios de una sociedad en nombre colectivo, por lo que también se les llama "Socios Colectivos". La razón social se forma exclusivamente con los nombres de los comanditados (artículo 52 de la Ley General de Sociedades Mercantiles). Cualquier persona que permita que su nombre figure en la razón social queda obligada como los comanditados (artículo 53 de la misma ley). Los comanditados concurren a la administración y les es aplicable el artículo 40 de las Sociedades Colectivas, así como otros artículos, como los 26, 29 y 45 de la Ley General de Sociedades Mercantiles; en cambio, los comanditarios no pueden ejercer acto alguno de administración ni aun con el carácter de apoderados de los administradores (artículo 54 de la Ley General de Sociedades Mercantiles), el comanditario que ejerza actos de administración queda sujeto a la responsabilidad de los comanditados. (Artículo 55 de la misma ley). El único caso en que la ley permite al comanditario administrar, es para los casos urgentes y de mera administración que se presentan si muere un comanditado y no hay comanditado que le supla; en este caso el término de la gestión del comanditario no puede durar más de un mes. (Artículo 56, de la Ley General de Sociedades Mercantiles).

Los socios comanditados pueden ser únicamente socios industriales, los comanditarios son capitalistas. Los comanditados están sujetos a la prohibición de dedicarse al comercio en el mismo ramo que la sociedad, como los socios de la colectiva. (Artículo 57 de la Ley General de Sociedades Mercantiles).

3.- SOCIEDAD DE RESPONSABILIDAD LIMITADA

Carácter mixto.- El deseo de no arriesgar todo el patrimonio en una sola empresa dio auge a las sociedades donde solamente se perdía la aportación; pero al mismo tiempo el tipo de la sociedad anónima es complicado y solamente las grandes empresas pueden costear su organización, por eso al nacer la Sociedad de Responsabilidad Limitada, vino a satisfacer una fórmula intermedia entre las sociedades de personas y de capitales, tal vez más inclinada a la sociedad de personas porque se celebra entre conocidos que merecen mutua confianza, no puede haber más de veinticinco socios y se prohíbe la suscripción pública del capital, así como que las partes sociales consten en acciones fácilmente cedibles.

Definición.- La definición que nos da el artículo 58 de la Ley General de Sociedades Mercantiles es la siguiente: "Sociedad de Responsabilidad Limitada 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".

De esta definición se desprenden dos elementos que caracterizan a esta especie de sociedad:

A.-) La responsabilidad de los socios está limitada al pago de sus aportaciones (en esto se confunde con la anónima).

B.-) Las partes sociales no pueden estar representadas por títulos negociables y son difícilmente cedibles y solamente en los casos permitidos por la ley (esto la diferencia de las anónimas donde de las partes sociales se equiparan al título de crédito llamado "acción", que puede transmitirse fácilmente y, a veces, hasta "al portador").

Acercas de la responsabilidad limitada debe tenerse en cuenta que nuestra Ley General de Sociedades Mercantiles (artículo 70), permite la existencia voluntaria, no obligatoria, de prestaciones suplementarias que amplían la responsabilidad del socio y esta nueva característica de la S. de R.L., también la diferencia de las otras especies de sociedades.

Para conservar el carácter de la sociedad de personas, el artículo 61 de la Ley General de Sociedades Mercantiles, fija como máximo el número de socios de una S. de R.L. en veinticinco; el 63, prohíbe la suscripción pública del capital, y el artículo 65, la transmisión de las partes sociales sin el consentimiento de los socios, salvo en casos de herencia. (Artículo 67). Todos estos artículos de la Ley General de Sociedades Mercantiles.

Por tratarse de una sociedad mixta se exige la existencia de un capital mínimo desde el momento de la constitución. El artículo 62 de la Ley General de Sociedades Mercantiles, exige como mínimo cinco mil pesos, dividido en partes sociales de cien pesos o algún múltiplo de cien. Al constituirse la sociedad el capital debe estar íntegramente suscrito y pagado, por lo menos en un cincuenta por ciento. La obligación de pagar el resto deberán fijarla los socios y si no se hace, quedará como una obligación sin vencimiento sujeta a las reglas generales de los contratos según el Código de Comercio en su artículo 83.

La sociedad y aun los acreedores en caso de insolvencia de la sociedad, son los que podrán exigir el pago total de la parte social.

Nombre.- Esta especie de sociedad por su carácter mixto, puede emplear como nombre "razón social" o denominación, según sea la voluntad de los contratantes.

Si se pacta la razón social, esta se forma según las reglas de la colectiva seguida del nombre especial de la sociedad o sus iniciales S. de R.L.

La inclusión del nombre de un tercero ajeno a la sociedad en la razón social, coloca al que consiente en el uso indebido de su nombre en la situación de responder hasta el monto del socio que mayor aportación se obligó a realizar. (Artículos 59 y 60, de la Ley General de Sociedades Mercantiles).

SOCIEDADES DE RESPONSABILIDAD LIMITADA DE INTERES PÚBLICO -

Por la ley del 31 de agosto de 1934, se creó dentro de la especie S. de R.L., la modalidad de S. de R.L. de I.P. y C.V.

Estas sociedades conservan los caracteres de las S. de R.L., con algunas modificaciones: solamente se pueden constituir mediante autorización del Ejecutivo Federal cuando hay concurrencia del interés público y privado. Artículos 1, 2 y 3 de la Ley de R.L. de I.P. Basta la autorización y el otorgamiento de la escritura pública para que esta se inscriba en el Registro Público del Comercio (sin necesidad de la aprobación judicial). El capital deberá ser variable, para permitir la entrada y salida de socios. El número de socios es ilimitado para abarcar a todo un sector económico de empresas o individuos.

Ninguna parte social podrá exceder del veinticinco por ciento del capital (para evitar la preponderancia de un solo socio). La administración esta en manos de "un consejo" (artículo 10 de la Ley de R.L. de I.P.

4.- SOCIEDAD ANÓNIMA

Definición.- Es difícil dar una definición de la Sociedad Anónima que dé una idea completa de todos los rasgos que caracterizan a esta sociedad y existen varias definiciones. Nuestra Ley General de Sociedades Mercantiles en su artículo 87 dice: "Sociedad Anónima es la que existe bajo una denominación y se compone exclusivamente de socios cuya obligación se limita al pago de sus acciones".

Destacan de esta definición como elementos principales los tres siguientes:

A.-) Que la sociedad existe bajo una denominación (elemento que se contrapone a la Razón Social que usan las sociedades de personas).

B.-) Todos los socios responden limitadamente (ese elemento es común con la S. de R.L.

C.-) Las partes sociales se llaman acciones porque están equipadas o incorporadas al documento que las representa, y al título llamado acción que es de fácil cesión y aun puede ser al portador

(este último elemento, o sea la división del capital en acciones - diferencia a la Sociedad Anónima de la Sociedad de Responsabilidad Limitada donde no hay acciones sino partes sociales difícilmente - cesibles si no es con el consentimiento de los demás socios).

Carácter capitalista.- La Sociedad Anónima es la sociedad - típica de las del grupo de sociedades de capitales y se presta para acometer empresas donde lo principal es la reunión de grandes capitales.

Denominación.- La denominación se forma libremente; pero debe ser distinta de la que use otra sociedad, e irá siempre seguida de las palabras "Sociedad anónima" o de su abreviatura (S.A.) (Artículo 88) de la Ley General de Sociedades Mercantiles). La ley no prohíbe expresamente el uso del nombre de una persona en la denominación, y a veces llegan a incluirse, pero esta práctica es calificada razonablemente de ilegal y peligrosa por Rodríguez y Rodríguez (Soc. Tomo II pag. 248). De opinión semejante es Mantilla Molina. - (Der. Merc. pag. 300)

Generalmente la denominación alude al objeto social; pero es to no es obligatorio y se puede formar con cualquier nombre de fantasía. No basta el registro obligatorio en el Registro Público de la Propiedad para garantizar el nombre comercial, por lo que muchas veces el nombre de la sociedad se registra en la Dirección de la Propiedad Industrial de la Secretaría de Industria y Comercio, adjuntando la escritura constitutiva y de acuerdo con los machotes - acostumbrados, conforme a la Ley de la Propiedad Industrial.

Responsabilidad de los socios.- La responsabilidad limitada de todos los socios significa que únicamente están obligados a pagar el monto de la acción o acciones que suscribieron, por lo que - existe una perfecta diferenciación entre los patrimonios de la sociedad y de los socios. Esta fue la primera sociedad que introdujo la responsabilidad limitada de todos sus miembros.

Acciones.- El tercer elemento característico de la Sociedad anónima consiste en que el capital está dividido en acciones a -

diferencia de las otras sociedades: la Colectiva, la en Comandita Simple y la S. de R.L., donde el capital se considera dividido en partes, Tiene de común los términos parte social y acción, que ambos significan la participación en el capital social; pero se diferencian en la naturaleza de la sociedad a que corresponden: las partes sociales corresponden a las sociedades de personas, las acciones a las sociedades de capitales. Las partes son difícilmente cesibles y nunca pueden estar representadas por un documento. Las acciones en cambio están incorporadas al documento necesario para ejercitar la calidad de socios que se llama acción.

Las partes sociales pueden ser de distinto valor unas de otras en una misma sociedad, en cambio las acciones dentro de una misma sociedad y clase de acciones, son de igual valor y confieren iguales derechos (artículo 112 de la Ley General de Sociedades Mercantiles). Es tan importante la función del capital en la anónima, que algunos autores le han llamado "un capital con categoría de persona" o "patrimonio destinado a un fin".

Aportaciones.— Nadie puede ser socio de la anónima, si no aporta bienes o dinero. Aquí no se admiten aportaciones sólo de esfuerzo. Todas las decisiones se toman en función del capital y las utilidades se reparten en proporción a las aportaciones.

5.- SOCIEDAD EN COMANDITA POR ACCIONES

EVOLUCION.— Esta especie de sociedad nació en Francia en el siglo XVIII. En el Código de Napoleón ya se encuentra reglamentada. Tuvo su época de oro en el siglo XIX y actualmente está en decadencia.

DEFINICION.— Nuestra Ley General de Sociedades Mercantiles la define en su artículo 207, diciendo: "Sociedad en Comandita por Acciones 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 comanditarios que únicamente están obligados al pago de sus acciones".

El artículo 210 de la multiocitada Ley General de Sociedades -

Mercantiles, establece que la S. en C. por A. puede usar "Razón Social o "denominación". Los elementos que caracterizan a esta sociedad son: A.- Indistintamente usa razón social o denominación. B.- Existen dos clases de socios: unos ilimitadamente responsables y otros limitadamente responsables. C.- El capital social está dividido en acciones. D.- Las acciones forzosamente serán cuando menos de dos clases: la de los comanditados nominativas y difícilmente cesibles y las de los comanditarios que sí pueden ser cesibles. (Artículo 209 de la Ley General de Sociedades Mercantiles).

Este es un tipo de sociedad que tiene caracteres de las sociedades de personas (en cuanto concierne a los comanditados) y de capitales en cuanto a los comanditarios. Su estructura se puede explicar diciendo que es una comandita simple en que el capital está dividido en acciones; o es una anónima en que existan socios ilimitadamente responsables. Por esa composición mixta se le ha reglamentado en las distintas legislaciones más en un sentido que en otro; más como sociedad de personas o más como sociedad de capitales.

Entre nosotros la legislación la acerca más a las sociedades de capitales. Cuando usa "razón social", esta se forma con los nombres de los comanditados según las reglas de la colectiva.

El capital está dividido en acciones y las decisiones se toman por mayoría según las reglas de la anónima (artículo 208) de la Ley General de Sociedades Mercantiles). Mantilla Molina, critica con razón la igualdad que establece la ley entre el voto de los comanditados y los comanditarios, sin tener en cuenta la distinta responsabilidad que tienen unos y otros. Los administradores naturales son comanditados, los comanditarios no pueden serlo. (Artículos 54 y 55 de la Ley General de Sociedades Mercantiles).

6.- LA SOCIEDAD COOPERATIVA

DEFINICION.- Mantilla Molina indica que en la definición de cooperativa deben intervenir no solamente notas jurídicas, sino también las económicas y da la siguiente: "Aquella que tiene por finalidad permitir a sus componentes obtener la máxima remuneración por

su fuerza de trabajo, o el máximo de bienes o servicios por el dinero que pagan a la propia cooperativa, y en la cual las utilidades se reparten en proporción a los servicios prestados a la sociedad o recibidos de ella".

Nuestra Ley General de Sociedades Cooperativas en su artículo 1º, señala las características de las cooperativas y de ellas podemos sacar la siguiente definición: sociedad mercantil que usa denominación con número de socios variable, nunca inferior a diez, capital variable, dividido en certificados de participación de igual valor, que confieren iguales derechos, cuya actividad se presta exclusivamente a favor de sus socios y que reparte sus dividendos en proporción a las operaciones que los socios han realizado con la sociedad o en proporción al esfuerzo o trabajo que le han prestado.

Esta sociedad SIEMPRE es mercantil por disposición expresa de la ley que de esa manera cortó las discusiones respecto a que pudiera haber cooperativas civiles.

Nuestra ley atiende a la forma y no a la finalidad de la sociedad. Nuestra ley clasifica a las cooperativas atendiendo a la actividad que desarrollan en dos grupos solamente. De consumidores y de productores; pero doctrinalmente se agregan: de servicios, de crédito y de educación.

Desde el punto de vista de la participación que tiene el Estado en las cooperativas, encontramos: cooperativas SIN intervención oficial, cooperativas DE intervención oficial y cooperativas de participación estatal.

Sociedades Cooperativas de Intervención Oficial

Estas sociedades son aquellas cuyo objeto social existe en función de un permiso, de una concesión o de un contrato otorgado por el gobierno, en cuyo caso este exige siempre para fomentar el cooperativismo, que esas sociedades existan precisamente como Cooperativas, porque entre otras razones ejerce un control más directo sobre ellas a través de la Dirección de Fomento Cooperativo de la Secretaría de Industria y Comercio.

Sociedades Cooperativas de Participación Estatal

Estas sociedades se originan cuando el gobierno entrega a los socios el objeto que se vaya a explotar y en este caso también y con mayor razón deberá existir un control absoluto por parte del gobierno. Se puede señalar como caso típico de estas cooperativas, las que se dedican a explotar las minas.

Desde el punto de vista de la "responsabilidad" de los socios respecto de las operaciones sociales, los cooperativistas pueden ser: A.- De responsabilidad limitada; y B.- De responsabilidad suplementada. En las primeras el socio sólo arriesga el valor de su aportación; en las segundas, responden "a prorrata" por las operaciones sociales hasta una cantidad fija, determinada en el acta constitutiva. (Artículo 5° de la Ley General de Sociedades Cooperativas), no son aportaciones como en la S. de R.L.; sino aumento del límite de responsabilidad, frente a acreedores. En la denominación deberá expresarse si es S.C.L. o S.C.S. (artículo 4° del Reglamento de la Ley General de Sociedades Cooperativas).

CAPITULO SEGUNDO

ORGANIZACION DE LAS EMPRESAS

I.- IMPORTANCIA DE LA ORGANIZACION

Un factor decisivo del buen éxito o fracaso de una empresa industrial o comercial es sin duda la organización.

Es incuestionable que en una empresa son indispensables determinados elementos materiales, tales como la materia prima, la maquinaria, los edificios, las instalaciones, etc.

Tampoco se desconoce que sin capital, sin crédito, sin mercado y sin otros muchos recursos y condiciones económicas, resulta imposible que la empresa exista.

Imprescindibles, al igual que los elementos anteriores, son los obreros, los empleados, los funcionarios, ejecutivos y los directores.

Sin embargo, por más necesarios e indispensables que sean los elementos materiales, los recursos económicos y los hombres, todos resultan inútiles si falta la ORGANIZACION.

Si la organización toma en cuenta las actividades humanas para aprovechar lo mejor posible los elementos materiales y económicos, con el propósito de realizar las finalidades de la empresa, la organización requiere, para esto, que dichas actividades estén debidamente coordinadas.

Se concluye entonces que la esencia, la parte medular de la organización es: "COORDINAR LAS ACTIVIDADES HUMANAS".

Es importante señalar que la organización, por su propia naturaleza, es algo que siempre puede mejorarse. Nunca puede decirse que una organización esta acabada, concluida, perfecta. Al contrario, jamás es perfecta; siempre es perfectible. Lleva implícita la idea de progreso.

II.- DEFINICION DE ORGANIZACION

Con el objeto de exponer un concepto más amplio y un mejor entendimiento de la palabra organización, enseguida se cita la definición de George R. Terry: "El determinar las relaciones entre las funciones que han de efectuarse y quienes las van a realizar, y con qué autoridad y responsabilidad es cosa fundamental en el concepto de organización tal como se entiende en la administración. De acuerdo con esto, George R. Terry, en su libro: "Principles of Management" da la siguiente definición: "Organización es el arreglo de las funciones que se estiman necesarias para lograr el objetivo y es una indicación de la autoridad y la responsabilidad asignadas a las personas que tienen a su cargo la ejecución de las funciones respectivas".

Organizar trae como resultado una estructura que debe considerarse como marco que encierra e integra las diversas funciones de acuerdo al modelo determinado por los dirigentes y el cual sugiere orden, arreglo lógico y relación armónica. Esa estructura proporciona los lineamientos generales de la organización en una empresa, la cual proporciona el marco dentro del que la gente trabaja contenta y productivamente. Los dirigentes crean, mantienen y adaptan la estructura de organización.

Aparejadas a la idea de las funciones como bases de la organización, están también la autoridad y la responsabilidad que se da al personal destinado a desempeñar determinadas funciones.

Una parte importante de la organización se refiere a la delegación de autoridad y responsabilidad compartida con los subalternos, de acuerdo con las actividades que se espera que realicen.

III.- PLANEACION DE LA ORGANIZACION

Una buena organización requiere fundamentalmente planeación. En ocasiones se emplea el término "planeamiento de organización", para describir esta actividad. Con cierta periodicidad deberá verificarse si la estructura de organización cubre las necesidades actuales y futuras. Frecuentemente se permite que una estructura orgánica

se amplíe o se reduzca sin ningún plan general, o sea que se hacen cambios por mera comodidad o facilidad, sin preocuparse por el diseño y el equilibrio adecuados. La falta de planeación de la labor organizadora puede traer las siguientes consecuencias:

1a.- Las funciones pierden su debida proporción; a algunas se les da más y a otras menos importancia de la que merecen.

2a.- Algunas funciones se descuidan por completo.

3a.- Cada unidad de la estructura orgánica se da importancia y se preocupa de sus propios problemas, haciendo caso omiso de las demás.

4a.- Personas con capacidad sobresaliente quedan confinadas a funciones insignificantes y

5a.- Algunas partes de la estructura crecen exageradamente.-

La organización nunca debe verse como cosa puramente mecánica, porque esto tiene ciertas limitaciones. Se requiere un criterio más amplio que tome en cuenta también las relaciones y la conducta humanas.

Es necesario hacer notar que el establecer una estructura de organización o mejorar una existente, requiere de tiempo. No se puede hacer en un día, ni en una o varias semanas; es un trabajo a largo plazo. Consolidar y redistribuir las actividades principales, vencer los precedentes, obtener acuerdos, encontrar y asegurar al personal calificado, son tareas que se llevan mucho tiempo.

La organización es una entidad dinámica y nunca debe considerarse estática. El aumento y la disminución de las ventas, los cambios en los productos que se fabrican, la rotación de personal, las mejoras en las fábricas y los aumentos en los costos, son unas cuantas de las circunstancias que crean la necesidad de revisar y sugieren posibles cambios. Puede darse el caso de que la estructura de organización creada hoy, mañana ya no sirva, debido a sucesos futuros. Lo que es satisfactorio para una situación, puede no serlo para otra que se presente. A veces, los cambios en la estructura son inevitables; tienen que hacerse, porque demorarlos frecuentemente, se traduce en mayores dificultades.

PRINCIPIO DE ORGANIZACION DINAMICA

La organización debe ser dinámica; debe tomar en cuenta los cambios en la empresa.

IV.- BENEFICIOS DE LA ORGANIZACION

Por lo dicho anteriormente se deduce que son numerosos los beneficios que reporta la organización. A continuación se examinarán brevemente los beneficios más importantes con el fin de realizar las ventajas que se obtienen desempeñando con eficacia esta función fundamental de la administración.

Probablemente lo más importante sea que, por medio de una buena organización, cada miembro de la estructura sepa qué actividades tiene que desempeñar; que sus labores sean bien definidas, para que pueda cumplirlas con toda eficiencia, y que se reduzcan al mínimo las confusiones e incomprensiones respecto a lo que cada quien tenga que hacer.

Mediante una organización apropiada, las relaciones de trabajo en una empresa quedan claramente establecidas, porque así cada quien sabe bien en donde encaja dentro de la estructura; conoce sus relaciones para con los superiores de quienes tiene que recibir órdenes y también para con sus subordinados, de los cuales depende la buena ejecución de las actividades específicas.

También como resultado de la organización, se logran las relaciones apropiadas y convenientes entre las actividades y las personas que las desempeñan. Los esfuerzos colectivos son superiores a la suma de los esfuerzos individuales de los miembros del grupo, porque, cuando están bien organizados, los esfuerzos individuales se equilibran, se coordinan y permiten trabajar dentro de los límites establecidos. Esto logra la unidad, no como una simple asociación; sino para la acción del grupo. De hecho, la asociación es un resultado de la organización puesto que tiene que haber cierto acuerdo para que los asociados coadyuven a lograr el objetivo común.

Por otra parte, se delega a los miembros de la organización la autoridad necesaria para hacer que se lleve a efecto el trabajo,

en proporción a la responsabilidad que a cada quien se exige, y de esta manera se hace posible que cada persona pueda realizar sus respectivas actividades. La confianza en que se ejecute el trabajo no puede basarse en buenas intenciones o cooperación, ya que, en realidad, estas suelen ser insuficientes para el trabajo particular inmediato. Una buena organización incluye la suficiente delegación de autoridad, en forma ordenada, a las personas indicadas.

Por último la organización eficaz trae como resultado el mejor aprovechamiento del personal y elementos materiales disponibles.

Esto se debe a que, al organizar, se identifican y equilibran debidamente el trabajo específico, las personas que lo hacen y los elementos materiales, relacionando todo para que el trabajo pueda desarrollarse con eficiencia y economía.

V.- COMO ORGANIZAR

Al igual que todo trabajo, el de organizar puede hacerse en una forma ordenada, y para este fin se sugieren los siguientes pasos:

1.- Conocer el objetivo.- Los esfuerzos de organización deben ir de acuerdo con el trabajo que se ha de ejecutar. La organización no es un remedio que se pueda aplicar en idénticas dosis a todas las empresas. El objetivo es importante porque determina los requisitos fundamentales de la organización.

2.- Dividir el trabajo en operaciones parciales.- Es preferible que la lista de las operaciones sea suficientemente extensa, aunque no al grado de ser minuciosa. Ordinariamente unas actividades se subordinan a otras; pero todas deben anotarse. Por lo común la descomposición en actividades se lleva hasta el punto en que cada una casi requiera que los operarios le dediquen todo su tiempo. Esto permite agrupar eficientemente las actividades en el siguiente paso.

3.- Dividir las actividades en unidades prácticas. Al hacer este agrupamiento puede emplearse la similitud entre ellas. Por ejemplo ventas, investigación de mercados y todas las operaciones comerciales, pueden agruparse bajo "mercadotecnia"; mientras que

adquisiciones, maquinas, inspección y ensamblado final, pueden agruparse como "manufactura o fabricación". En este ejemplo los grupos principales se forman sobre la base funcional.

Se pueden emplear otras bases, tales como los productos que se vendan o se hagan, la ubicación geográfica, el procedimiento que se emplee, el equipo que se utilice y el tipo de clientes. Dentro de cada grupo, las actividades pueden considerarse como primordiales, secundarias, terciarias, etc., en orden descendente de importancia, de tal manera que por su colocación se pueda deducir su importancia relativa.

4.- Para cada actividad o grupo de actividades, definir con toda claridad las obligaciones e indicar quien deberá desempeñarlas.

Esto pone de manifiesto lo que debe esperarse del individuo que ejecuta cada actividad o grupo de actividades, define el trabajo que ha de hacerse, permite que el organizador decida exactamente qué es lo que debe realizar y da a los trabajadores una idea clara y concisa de lo que se espera de ellos. Se pueden asignar nombres o títulos a cada trabajo. Obsérvese que la división de actividades indicada en el paso 3, no siempre está relacionada con quién deberá ejecutar el trabajo. La asignación de trabajo, lógicamente, viene después de que las actividades han sido identificadas y agrupadas.

5.- Asignar personal especializado.- Ya que se han determinado las labores, establecida su importancia relativa y definidas las obligaciones, el siguiente paso es el de llenar esos puestos con personal capacitado. Cuando se trate de reorganizar una estructura ya existente, se deberán comparar las aptitudes del candidato con las que requiera el puesto que se le va a asignar, y enseguida se decidirá si se le aprueba, si necesita enseñanza o adiestramiento o si se le asigna otro puesto. Algunas veces es necesario aprovechar el personal ya existente y por tanto, es conveniente agrupar las funciones de la mejor manera para este fin. En este caso, los pasos 3 y 4 se dan teniendo esto presente.

6.- Delegar la autoridad necesaria al personal asignado.- Debe conferirse a cada empleado la autoridad necesaria para llevar a cabo el trabajo que se le asigne. Asimismo, cada empleado debe conocer la actividad que va a desarrollar y sus relaciones con los demás de la empresa. Todo el personal, desde el más alto nivel hasta el más bajo, debe entender perfectamente la estructura de la organización, saber por qué se ha arreglado así y comprender sus

respectivas colocaciones y obligaciones con respecto a todo el conjunto.

Es conveniente seguir los seis pasos anteriores en el orden expuesto. Las actividades necesarias deben establecerse después de conocer el objetivo, no antes. Tampoco debe intentarse la agrupación de actividades en unidades de organización, hasta que se haya determinado cuales serán las funciones necesarias. Por último, para una efectividad máxima, la delegación de autoridad debe tener lugar después que se ha asignado el personal.

UTILIZACION DE LOS PASOS DE ORGANIZACION

Los pasos enumerados son fundamentales y aplicables no sólo a cualquier empresa; sino a cualquier parte de ella. Los jefes de cualquier jerarquía organizan; pero el procedimiento fundamental permanece intacto. Las actividades, el personal, los elementos materiales y el medio ambiente pueden cambiar de una empresa a otra, de un departamento a otro; pero la forma fundamental de efectuar la organización es idéntica en todos los casos.

VI.- DETERMINACION DE LAS UNIDADES DE ORGANIZACION

Un sistema recomendable para el trabajo de organización consiste en analizar primero el trabajo que se va a realizar, con todas las actividades de que se compone, para después asignar el trabajo a personal calificado y delegarle la autoridad necesaria.

EL TRABAJO POR REALIZAR

Lo primero que hay que tener en cuenta al organizar, es el trabajo que ha de hacerse; las operaciones o actividades de que se compone o sean los valores tangibles e identificables que hay que tomar en cuenta en las labores de organización. Fundamentalmente, se organiza para poder ejecutar determinado trabajo. Esa es la verdadera razón. La organización no tiene por objeto, en sí misma, manejar gentes ni utilizar lugares de trabajo. Por otra parte, en la mayoría de las empresas, las actividades son bastante estables y -

esto permite contar con un fundamento del cual puede dependerse para iniciar el trabajo de organización. En cambio, los intereses, las aptitudes y la aplicación de las personas al trabajo, están sujetos a cambios considerables, a la vez que los adelantos tecnológicos alteran con rapidez la disposición de la mayoría de los lugares de trabajo. Así, la estabilidad se adquiere utilizando el sistema de trabajo en la determinación de las unidades orgánicas. En ciertos casos, al aprovechar el personal como núcleo en cuyo derredor se formen las unidades de la organización, permite combinaciones poco comunes que son sumamente eficaces.

UNIDADES DE ORGANIZACION

El significado del término "unidad de organización" es confuso para la mayoría de la gente y se aplica de una manera vaga.

En este trabajo se empleará para designar una sección, rama, parte o agrupación de actividades definidas y distintas que tiene a su cargo el gerente de una empresa. Las unidades de organización se designan con diversos nombres, y las denominaciones varían de acuerdo con el tipo de empresa. Empezando por las unidades que se consideran relativamente más importantes y siguiendo en línea descendente, los nombres más usados para estas unidades incluyen los siguientes: departamento, división, sección, subsección, unidad y subunidad. Pero en algunas empresas, las principales unidades suelen llamarse divisiones, con departamentos subalternos, mientras que en otras se usan ramas con unidades y secciones respectivamente. En el gobierno federal (de Estados Unidos de Norteamérica) las categorías en orden descendente son: departamento, oficina, división, rama, sección y unidad. Dentro de la estructura administrativa del gobierno mexicano las unidades de organización son: Secretarías de Estado, Departamentos de Estado, Empresas Descentralizadas, Oficiales y de Participación Estatal.

UNIDADES ORGANICAS FUNDAMENTALES DE UNA EMPRESA

La mayoría de las empresas se dedican a crear o a suministrar un artículo o un servicio que, puesto que es para beneficio de otros,

hay que distribuirlo o llevarlo al mercado, es decir, encontrar la gente que quiera el producto y el servicio y esté dispuesta a aceptarlo mediante un acuerdo con el que lo vende (la empresa). Para poder crear y distribuir el producto o el servicio, es necesario reunir y mantener un capital suficiente, esto es que algunos de los miembros de la empresa efectúen actividades de tipo financiero con ese fin.

Por tanto, en toda empresa existen tres actividades fundamentales que deben realizarse: producir, vender y financiar. Esto es indispensable para que la empresa trabaje y se mantenga. En las empresas industriales y comerciales estas tres actividades son fácilmente identificables; pero en otro tipo de empresas, alguna de esas tres actividades suele no serlo.

El resultado es que, en las empresas de negocios, las tres actividades fundamentales constituyen, respectivamente, las bases de las tres unidades fundamentales de organización, esto es, producción, ventas y finanzas. Estas son las funciones sin las cuales una empresa no puede existir. A la agrupación de actividades comunes u homogéneas para formar una unidad de organización, se le llama "división funcional". En las empresas no lucrativas existen las mismas actividades fundamentales; pero una de ellas suele no justificar la formación de una unidad de organización básica, porque tiene una importancia relativamente pequeña. También suele suceder que convenga organizar las empresas no lucrativas sobre otra base que no sea la división funcional y, por tanto, las unidades fundamentales de producción, ventas y finanzas no aparecen en la estructura orgánica.

OTRAS UNIDADES DE ORGANIZACION

Con base en estas tres unidades fundamentales de organización, así como en la complejidad de la empresa, se originan numerosas unidades de organización dentro de su estructura orgánica. Estas unidades adicionales son el resultado principalmente de circunstancias tales como la clase y cantidad de trabajo que tiene que efectuarse, el grado de especialización, y el personal y los lugares disponibles para el trabajo.

CAPITULO TERCERO

FACTORES QUE AFECTAN LA ELECCION DEL TIPO DE ORGANIZACION PARA LA EMPRESA

I.- GENERALIDADES

Después de que en el primer capítulo de este trabajo se han indicado los sujetos del Derecho Mercantil Mexicano, incluyendo las características de las diversas Sociedades Mercantiles existentes en nuestro país y una vez que en el capítulo segundo se han tratado aspectos de la Organización de las Empresas, elementos que es indispensable conozcan la persona o grupo de ellas que inician un negocio o se proponen transformar uno ya en marcha; en este tercer capítulo se tratará el aspecto de utilidad práctica que se pretende tenga el presente trabajo y que se refiere al estudio de los factores que afectan a la elección de la forma de empresa, encontrándose entre dichos factores que deben ser examinados cuidadosamente los siguientes:

- 1° La forma de organización. (Requisitos para constituirse).
- 2° Los impuestos. Esto es, la correspondiente carga fiscal por llevar a cabo dichos negocios.
- 3° La estabilidad de la empresa. Es decir, si la empresa puede ser o no disuelta fácilmente.
- 4° El alcance del riesgo. El grado de responsabilidad ante los acreedores de aquellas personas que hayan contribuido con su capital.
- 5° Su financiamiento. Capital propio y ajeno.
- 6° La flexibilidad en la gerencia y el control.

Al escoger la forma de organización de una empresa de nueva creación, o al reorganizar una ya establecida, el primer problema a considerar es la forma que habrá de adoptar.

No cualquier forma jurídica de organización es apropiada para todo negocio; por el contrario, el éxito o fracaso de una empresa puede residir fundamentalmente en no escoger el tipo jurídico de organización apropiado para llevarla a cabo.

La forma de organización que haya de escogerse en cualquier caso, dependerá de las ventajas y las desventajas relativas de cada una.

Generalmente la elección se hace entre:

- 1.- Empresa individual.
- 2.- Sociedad de personas.
- 3.- Sociedad de capitales.

El individuo que proyecte dirigir un negocio como propietario, escogerá la forma de propiedad individual (persona física) y - dos o más individuos optarán por la sociedad (persona moral).

II.- LA EMPRESA INDIVIDUAL. COMERCIANTES

Se entiende por empresa individual cualquier negocio que ten ga como dueño a una sola persona física. Desde el punto de vista legal, el dueño tiene responsabilidad ilimitada sobre todas las operaciones que realice, es decir, no solamente los bienes que tenga - en su negocio responden a las operaciones que efectúa con terceros; sino también todos los demás que posea. Este tipo de empresa es, en general, para negocios pequeños.

Las ventajas y desventajas de la empresa individual pueden sintetizarse en la siguiente forma:

Ventajas:

- 1.- Flexibilidad administrativa.- Un solo propietario puede hacer inmediatos ajustes en su negocio según lo indiquen las necesidades cambiantes, introduciendo nuevos procedimientos a voluntad, - sin tener que consultar con otros socios, directores o accionistas.
- 2.- Control centralizado, supuesto que todos los poderes convergen en un solo individuo.
- 3.- Secreto en todas las operaciones directivas, sin necesidad de hacer públicos, estados o remisiones.
- 4.- Menores erogaciones fiscales, ya que se evitan los gravámenes y obligaciones impositivas con que las sociedades de capitales están gravadas en todos los países.

Desventajas:

1.- Limitaciones para su desarrollo.- Al crecer y desarrollarse la empresa individual, sus operaciones se tornan más difíciles. La empresa individual no podría operar ninguno de los grandes negocios industriales de la economía moderna. La mayor parte de las empresas que han comenzado en forma individual, han debido convertirse en sociedades colectivas o anónimas al llegar a cierto punto de desarrollo.

2.- Limitaciones de financiamiento.- El propietario está limitado a sus propios recursos para conseguir, con sólo esa garantía, capitales prestados.

3.- Riesgos personales.- Todos los riesgos financieros recaen sobre el propietario. Toda propiedad que él posea está afectada al pago de las deudas que contraiga en su negocio.

4.- Falta de continuidad.- La muerte del propietario da término a la empresa, y su enfermedad o ausencia pueden ocasionar graves contrariedades.

Por virtud de las desventajas descritas, la empresa individual se conserva sólo en países cuya vida económica es incipiente, - con una clara tendencia a convertirse en sociedades.

III.- SOCIEDADES DE PERSONAS Y SOCIEDADES DE CAPITALS

1.- Las sociedades de personas son aquellas en las que las cualidades personales de los socios, esto es, la confianza que se tienen unos a otros originan su constitución, siendo la fundamental la Sociedad en Nombre Colectivo; pero quedando también en este grupo la Sociedad en Comandita Simple, la Sociedad en Comandita por Acciones y la Sociedad Cooperativa.

2.- La Sociedad Fundamental de Capitales es la Sociedad Anónima, en la que en ningún momento se tiene en cuenta para su formación la calidad moral de los socios. La Sociedad de Responsabilidad Limitada se puede considerar como sociedad intermedia dentro de esta clasificación.

En la actualidad las sociedades de personas aquí, en México, han dejado de tener importancia porque entre la Colectiva y las Comanditas, no representan siquiera el 1% de los capitales de todas las sociedades constituidas a la fecha. La razón fundamental por la cual han dejado de tener actualidad es que a ninguna persona le interesa comprometer todo su patrimonio si puede evitarlo constituyendo la Sociedad Mercantil por excelencia que es la Anónima, en la cual de ninguna manera se compromete el patrimonio de un socio. Es posible, inclusive, que en alguna época futura desaparezcán totalmente no sólo de los criterios de las personas que las constituyen; sino de la misma ley.

La razón por la que en el primer capítulo se expusieron las características de estas sociedades en desuso, es para comprender y asimilar mejor el mecanismo de las Sociedades Anónimas y de Responsabilidad Limitada.

Las características que claramente separan a los tipos mencionados, pueden señalarse por los tres elementos que constituyen la base de toda empresa y que son: riesgos, ganancias y administración.

En la forma de empresa individual, los tres elementos convergen en un solo hombre que arriesga su capital, lo administra y recibe todas las utilidades o pérdidas. En la forma de sociedades personales, los socios colectivamente arriesgan sus capitales, los manejan y obtienen las ganancias o pérdidas; pero entre ellos mismos puede haber innumerables formas de arreglo, dividiendo riesgos, utilidades y ganancias conforme a pactos y previamente determinados. Por último, en la forma de Sociedad Anónima, el riesgo y la utilidad o pérdida los dividen los tenedores de acciones y de bonos, es decir, los que exhiben el capital y los que proporcionan crédito a la empresa sobre condiciones estipuladas; mientras la gerencia no es preciso que sea ejercida por ningún socio o socios, quienes generalmente designan administradores a personas ajenas a la sociedad.

Después de que en páginas anteriores se ha comentado la Empresa Individual y se han asentado sus ventajas y desventajas, y

que también se han citado los conceptos de Sociedades de Personas y Sociedades de Capitales, a continuación se analizarán:

Los factores que afectan la elección de la forma de empresa bajo cada una de las tres formas citadas, abundando en lo relativo a la parte de las Sociedades de Capitales, ya que en la actualidad la tendencia es que todas las empresas se organicen bajo la forma de Sociedad Anónima, pudiendo considerar a este tipo de sociedad como la más importante en nuestro país porque permite acometer grandes empresas cuyo capital está representado por los patrimonios parciales de varios individuos.

En la actualidad ninguna persona quiere constituir sociedad en las que está de por medio todo su patrimonio; sino que precisamente a través de la Sociedad Anónima puede emprender negocios de gran cuantía arriesgando únicamente el importe de sus acciones y sin que en ningún caso corra peligro su patrimonio familiar.

Por otra parte, puede llegar a considerarse como una garantía para los terceros que contratan con estas sociedades, en virtud de que cuentan con la garantía propia del capital social, que es mejor garantía que contar con el patrimonio de los socios, que en cualquier momento, pueden libremente realizar otras empresas o lo que es más grave, desviar sus patrimonios, dejando sin garantía a los acreedores sociales que suponen que su garantía es precisamente el patrimonio de los socios.

Por todas estas razones tenemos que en la actualidad el 97.3% de los capitales que se forman para la integración de sociedades está precisamente representado por Sociedades Anónimas.

ANÁLISIS DE FACTORES QUE AFECTAN LA ELECCIÓN

IV.- FORMAS DE ORGANIZACIÓN

La propiedad individual es la forma más simple de organización, pues todo lo que precisa es asegurarse de si se requiere o no licencia para desarrollar ese negocio en particular.

Las sociedades de personas también se organizan con relativa facilidad, dado que usualmente se integran haciendo que las partes-interesadas firmen un convenio de sociedad ante Notario Público.

La organización de una empresa de capitales no es tan simple como las anteriores, y puede llevarse a cabo cumpliendo los requisitos que marcan las leyes correspondientes; y las mismas prevén que dos o más personas pueden asociarse formulando un acta constitutiva. Además, en ciertos casos es necesario llevar a cabo ciertas reuniones antes de la constitución de la empresa, en las que deben resolverse los detalles específicos de la misma.

En nuestro país, la Ley General de Sociedades Mercantiles, - en su artículo 5º, marca que: "las sociedades se constituirán ante Notario Público y en la misma forma se harán constar sus modificaciones". En el artículo 6º marca los requisitos que debe tener el acta constitutiva, de los cuales los seis primeros pueden considerarse fundamentales porque si falta uno de ellos la constitución de la sociedad se encuentra incompleta; las siguientes fracciones son elementos secundarios.

La ley exige que toda sociedad deba constituirse ante un Notario siguiendo el ejemplo de las legislaciones hispanas.

Como todo acto jurídico no debe estar afecto de inexistencia, de nulidad absoluta o relativa.

Fracción I.- Nombres, nacionalidad y domicilio de las personas físicas o morales que constituyen la sociedad.

De esta fracción se desprende que existe la posibilidad de que una sociedad mercantil, esté constituida no sólo por personas físicas; sino también por otras sociedades.

El nombre y el domicilio tienen especial importancia, porque nos dirá a las personas a las cuales se les va a ejecutar o a exigir el cumplimiento de las obligaciones sociales, teniendo el domicilio exactamente la misma importancia.

La Constitución de la República (artículo 4) garantiza, tanto a los extranjeros como a los nacionales, el derecho de ejercer el comercio; pero las leyes migratorias ponen a aquéllos algunas limitaciones de las cuales los nacionales están exentos. Los tratados internacionales y las propias leyes de migración son limitativas de la actividad comercial de los extranjeros (Código de Comercio, artículo 13), que deben en todo caso someterse a la legislación del país y a los usos establecidos dentro del territorio nacional. (Código de Comercio, artículo 14). Las sociedades legalmente constituidas en el extranjero que se establezcan en el país o tengan en el extranjero o sucursales, quedarán también sujetas a las leyes y a los tribunales nacionales (Código de Comercio, artículo 15). La Ley Constitucional mexicana (artículo 27), obliga igualmente a los extranjeros que posean bienes raíces a renunciar a toda acción diplomática y a someterse estrictamente a las leyes y tribunales de la nación, considerándose para tales efectos como mexicanos.

Fracción II.- El objeto de la sociedad.

Que consiste en el fin común para el cual se han reunido un grupo de personas, obviamente este fin como cualquier relación jurídica deberá ser lícito y posible. La ilicitud acarrearía la nulidad absoluta.

Fracción III.- Razón social o denominación.

La razón social es privativa de las sociedades de personas y se constituye con el nombre de uno o varios socios, seguido normalmente de las palabras "y compañía" y de sus siglas respectivas. Cuando una razón social no lleva siglas, esto querrá decir que se trata de una Colectiva porque esa es la única sociedad a la que no se le exige este requisito.

La denominación es una palabra o palabras escogidas arbitrariamente por los socios y que necesariamente deberá ir seguida de las iniciales de la sociedad de que se trate, esto es: S.A., si es anónima, y S. de R.L., si es de Responsabilidad Limitada.

Fracción IV.- Duración de la Sociedad.

Esta fracción obliga a los que constituyen una sociedad a que incluyan el término para el cual ha sido constituida, independientemente que el término nunca debe entenderse como fatal; esto es, que puede haber tantas prórrogas como los socios las determinen. Normalmente se acostumbra en México un término de 25 a 50 años, aunque en muchas ocasiones el término va condicionado al objeto que se está explotando, por ejemplo, las sociedades que explotan concesiones del gobierno que fenece normalmente cuando termina el régimen que las otorga. Desde luego cualquier sociedad puede disolverse anticipadamente y entrar en liquidación cumpliendo con los requisitos que exige la ley según la sociedad de que se trate. Podemos considerar que el término de duración es también una garantía para los terceros con los que se contrata.

Fracción V.- El importe del capital social.

El capital social consiste en la suma de las aportaciones de los socios y que tiene especial importancia para las personas que contratan porque es una base para el otorgamiento de créditos. En México normalmente el capital social no corresponde a la realidad por razones de índole fiscal, aunque en la actualidad por las múltiples reformas a la Ley del Impuesto Sobre la Renta, cada vez con mayor auge los capitales reflejan una realidad. Según la sociedad de que se trate, el capital social podrá estar representado por partes, porciones o cuotas sociales por un lado y por acciones por el otro. Las partes, porciones o cuotas sociales son privativas de las sociedades de personas como la colectiva y la comandita simple, y de intermedias como la sociedad de Responsabilidad Limitada.

Las acciones son privativas de la sociedad por naturaleza de capitales, que es la anónima, aunque también en Comandita por Acciones se representa el capital con ese tipo de títulos.

La diferencia fundamental entre partes sociales y acciones son las restricciones para la negociabilidad de las primeras en contraposición con la fácil circulación de las acciones. Estas restricciones a la circulación de las partes sociales obedece a que las sociedades de personas se constituyen en relación directa de la

confianza que se tienen todos los socios y porque además son sociedades pequeñas, en tanto que en las andanzas por emprender empresas - muy costosas cuyo principal objetivo es formar el capital social independientemente de la calidad moral de las personas que lo suscriben y que posteriormente lo exhiben.

Fracción VI.- La expresión de lo que cada socio aporta en dinero o en otros bienes, el valor atribuido a estos y el criterio seguido para su valorización.

Esta fracción tiene como finalidad el que quede constancia de las aportaciones de los socios y tiene mayor importancia cuando estas no han sido hechas en dinero efectivo; sino en otro tipo de bienes, porque de esta manera quedará como prueba la aportación del socio, estableciéndose cual ha sido el criterio de los socios para poder valorar los bienes y evitar posteriores reclamaciones por criterios encontrados para indicar el valor.

Fracción VII.- Domicilio de la sociedad.

Tradicionalmente el Derecho Civil ha considerado que una de las atribuciones de la personalidad jurídica es la de tener un domicilio. Este principio pasa a Derecho Mercantil considerando que todas las personas morales tienen un domicilio, considerándose como tal el lugar donde esté ubicada la administración. El domicilio igualmente podrá servir como garantía a los acreedores para poder ejercitar sus derechos en ese lugar.

Fracción VIII.- La manera como vaya a administrarse la sociedad y las facultades de los administradores

Este punto tiene mucha importancia porque fija cuales son las facultades de los administradores, para que las personas que contratan sepan hasta donde puede un administrador comprometer o no el patrimonio social, porque ocurre frecuentemente que después de realizar un acto jurídico, la misma sociedad niega la personalidad de los que han realizado el acto para desvincularse de las obligaciones derivadas del mismo. Por tal razón, es una práctica el que se exija cuando se realizan actos jurídicos de importancia, ver en primer lugar la escritura constitutiva en donde se fijan las facultades de -

de los administradores y, en segundo lugar, si existe alguna reforma posterior al respecto, el testimonio notarial de tales reformas. La administración de las sociedades varía según el tipo de que se trata.

Fracción IX.- El nombramiento de los administradores y la designación de las personas que lleven la firma social

Esta fracción tiene el mismo interés para los que contratan con la sociedad que la fracción anterior, entendiéndose que no necesariamente los administradores tienen por qué llevar la firma social, sobretodo en las grandes sociedades anónimas, en las que existe un buen número de administradores y gerentes; pero teniendo únicamente la firma social, lo que propiamente se denomina el Consejo de Administración y el Director de la empresa.

Fracción X.- La manera de hacer operar la distribución de las utilidades y las pérdidas entre los miembros de la sociedad.

Al respecto existe una serie de principios, siendo fundamental el que tanto las utilidades como las pérdidas se reparten en proporción al capital aportado y para cada sociedad, fundamentalmente para la colectiva en la que intervienen socios industriales, la ley marca la pauta a seguir para el mencionado reparto.

En la escritura constitutiva nunca se podrán pactar menores estipulaciones que las que marca la ley y sí, en cambio, como en el caso de la Sociedad Anónima, en las que se pueden emitir acciones de distinta naturaleza, se podrán observar ciertas particularidades como la preferencia en el pago y el pago de un interés fijo.

Fracción XI.- La cuantía del fondo de reserva, que nunca podrá ser inferior a la reserva legal que consiste en separar el 5% de las utilidades hasta llegar a constituir la quinta parte del capital social.

Son responsables los administradores por la violación de este principio, debiendo reintegrarse lo que se haya repartido de más. Actualmente las sociedades han llegado a constituir innumerables reservas, fundamentalmente para proteger la depreciación que sufren

los bienes que integran el patrimonio social. La ley ha marcado el mínimo de reserva; pero no nos informa cual pudiera ser el máximo entendiéndose que esto queda a libertad de los socios.

Fracción XII.- Casos en que deba disolverse anticipadamente la sociedad.

Esta fracción no tiene mucha importancia, porque aunque se establezcan limitativamente los casos en que deba disolverse anticipadamente la sociedad, los socios siempre tendrán el derecho de disolverla en el momento que lo deseen, siendo por tanto nugatoria esta fracción.

Fracción XIII.- Las bases para practicar la liquidación de la sociedad y el modo de proceder para el nombramiento de liquidadores si éstos no han sido nombrados desde el acta constitutiva.

Los liquidadores son las personas nombradas para el efecto de que al disolver una sociedad, representen a la misma frente a los socios y los acreedores. Estas personas serán las encargadas de realizar todo el patrimonio social y con el producto, pagar a los acreedores y reintegrar a los socios su aportación en la medida en que esto sea posible.

Las comisiones liquidadoras tienen mucha importancia e inclusive en sociedades como la cooperativa, se constituyen con miembros designados por el gobierno, por los trabajadores, por los socios y por los acreedores.

Siempre que una sociedad esté en liquidación, así se hará saber a todas las personas que contratan con ella.

Todas estas fracciones y cualquier disposición pactada entre los socios constituirán precisamente los estatutos de la misma y para resolución de cualquier problema se deberá atender antes que a las disposiciones legales, a la voluntad de los socios plasmada en el acta constitutiva o estatutos, porque la ley indicará los mínimos que deban ser respetados por los socios y establecerá principios generales de los cuales los socios podrán realizar sus

principios rectores a través de sus estatutos.

V.- IMPUESTOS

Definición

"Son impuestos las prestaciones en dinero o en especie que fija la ley con carácter general y obligatorio a cargo de personas físicas y morales para cubrir los gastos públicos".

Prácticamente todas las empresas grandes o pequeñas están obligadas al pago de impuestos.

El impuesto sobre la Renta no es el único que grava a las empresas, ya que también existe el impuesto sobre Ingresos Mercantiles, que grava los ingresos netos del negocio sin importar su utilidad, independientemente de los impuestos especiales.

El propietario de una empresa individual paga su impuesto sobre la renta, sobre la utilidad que obtenga de su (ingreso global gravable), lo mismo si deja estos ingresos en la empresa, que si los retira de la misma. El impuesto se le carga de acuerdo con los artículos 33 y 34 de la Ley del Impuesto Sobre la Renta.

La empresa constituida como sociedad, paga sus impuestos sobre la renta como una unidad económica. Los sueldos que pague a los socios que laboran dentro de ella son deducibles como gastos de la utilidad de la misma.

Los dividendos que decrete no son deducibles, pues vienen a ser cargas a la utilidad; en este caso se encuentra también la participación de los trabajadores en las utilidades de la empresa.

Además, los dividendos percibidos por los socios equivalen a ingresos personales de los mismos, constituyendo ingresos para éstos y estando gravados por el artículo 74 de la Ley del Impuesto Sobre la Renta.

Por lo tanto, los dividendos son objeto de impuestos dos veces: una, por lo que se refiere al impuesto pagado por la utilidad -

de la empresa. (Artículos 33 y 34), como parte de sus ganancias; y otra, por lo que afecta a los accionistas en forma personal. - (Artículo 74)

A continuación se tocarán aspectos de la Ley del Impuesto - Sobre la Renta, de la Ley del Impuesto Federal Sobre Ingresos Mercantiles y de las exenciones establecidas por la Ley de Fomento de Industrias Nuevas y Necesarias.

Ley del Impuesto Sobre la Renta

Clasificación General:

Título I Disposiciones preliminares.

A).- Disposiciones generales para todos los contribuyentes.-

El artículo 3 nos dice que son sujetos del impuesto cuando - se coloquen en alguna de las situaciones previstas en esta ley:

"I.- Respecto de todos sus ingresos gravables, cualquiera - que sea la ubicación de la fuente de donde procedan:

- a).- Las personas físicas y morales de nacionalidad mexicana.
- b).- Los extranjeros residentes en México y las personas morales de nacionalidad extranjera establecidas en el país.
- c).- Las agencias o sucursales de empresas extranjeras, establecidas en la República.

II .- Los extranjeros residentes en el extranjero y las personas morales de nacionalidad extranjera no comprendidas en la fracción anterior, respecto de sus ingresos gravables procedentes de fuentes de riqueza situadas en el territorio nacional. En los casos comprendidos en la fracción I del artículo 31, se considera - que la fuente de riqueza está en territorio nacional cuando los ingresos se obtengan de personas residentes en el país.

III .- Las unidades económicas sin personalidad jurídica sólo en los casos en que esta ley prevenga se grave en conjunto el ingreso de las mismas unidades económicas".

B).- Exenciones generales

En el artículo 5 se detallan quienes están exentos del pago-

del impuesto:

I.- Las empresas de cualquier naturaleza pertenecientes al Gobierno Federal, al del Distrito Federal, a los Gobiernos de los Estados y Territorios Federales y a los Municipios, cuando estén destinadas a un servicio público;

II.- Las Cámaras de Comercio, Industria, Agricultura, Ganadería o Pesca, así como los organismos que las agrupen, siempre que destinen sus ingresos exclusivamente a los fines para los que se constituyeron.

III.- Los partidos políticos legalmente reconocidos, las asociaciones patronales y profesionales y los sindicatos obreros;

IV.- Los sujetos a quienes la Secretaría de Hacienda y C.P. haya autorizado para gozar de la exención, porque le hubieren comprobado mediante la documentación respectiva que se trata de:

- a) Establecimientos de enseñanza pública.
- b) Establecimientos de enseñanza privada, incorporados a la Secretaría de Educación Pública o a las Universidades establecidas en el país, o cuyos estudios estén reconocidos por el Poder Público.
- c) Ejidatarios en los términos del Código Agrario.
- d) Propietarios de un solo automóvil de alquiler destinado al transporte de pasajeros, respecto de los ingresos procedentes de la explotación de ese vehículo.

En los casos mencionados en los incisos siguientes de esta fracción será necesario, además, que los ingresos se destinen exclusivamente a los fines para los que fueron constituidas:

- e) Instituciones de beneficencia autorizadas por la ley de la materia;
- f) Agrupaciones organizadas con fines científicos, políticos, religiosos, culturales o deportivos;

g) Asociaciones y sociedades locales de crédito agrícola y ejidal, en los términos del Código Agrario y de la Ley del Crédito Agrícola;

h) Sociedades cooperativas de productores constituidas conforme a la ley de la materia y autorizadas para funcionar, por la Secretaría de Industria y Comercio, así como los organismos que con arreglo a la ley las agrupan;

i) Sociedades cooperativas de consumo y sociedades mutualistas, que no operen con terceros. Las instituciones de seguros que adopten la forma de sociedades mutualistas gozarán de esta exención siempre que no realicen gastos para la adquisición de negocios tales como premios, comisiones y otros semejantes;

j) Rendimientos de fondos entregados en fideicomiso, que deban aplicarse a los fines señalados en los incisos a), b), e) y f) de esta fracción o al otorgamiento de pensiones o jubilaciones al personal de empresas en los términos del artículo 25.

Las exenciones cesarán cuando dejen de cumplirse los requisitos establecidos en este artículo.

Obligaciones de los causantes exentos.

Los sujetos a que se refiere este precepto están obligados a retener y a enterar el impuesto y a exigir documentación que reúna requisitos fiscales, cuando hagan pagos a terceros; por operaciones gravadas en esta ley.

Los sujetos que gocen de exención, excepto los comprendidos en las fracciones II, III y IV, incisos c), d) y g) de este artículo, presentarán declaraciones en los formularios aprobados, dentro de los tres meses siguientes a la fecha en que practiquen su balance, o dentro de los tres primeros meses de cada año, cuando no lo practiquen".

Título II del Impuesto al Ingreso Global de las Empresas.

A) EMPRESAS

"Art. 16.- Actividades gravables.

Son objeto del impuesto a que este título se refiere, los - ingresos en efectivo, en especie o en crédito, que provengan de la realización de actividades comerciales, industriales, agrícolas, - ganaderas o de pesca, las cuales se definen como siguen, para los - efectos de esta ley:

I.- Comerciales: las que conforme a las leyes federales tengan este carácter y no estén comprendidas en las fracciones si --- guientes.

II.- Industriales: la extracción, conservación o transforma - ción de materias primas, el acabado de productos, la elaboración de satisfactores y los servicios públicos.

III.- Agrícolas: el conjunto de las encaminadas a la siembra, - cultivo y cosecha y la venta de primera mano de los productos obtenidos, que no hayan sufrido transformación industrial.

IV.- Ganaderas: el conjunto de las desarrolladas en la cría y engorda de ganado, la cría de animales y aves de corral y la venta de primera mano de sus productos que no hayan sufrido transforma - ción industrial.

V.- De pesca: la captura y extracción de toda clase de peces - y mariscos, ya sea en agua dulce o salada, y la venta de primera ma - no de esos productos, que no hayan sufrido transformación indus - trial".

B).- ACTOS ACCIDENTALES DE COMERCIO

El artículo 31 habla de los ingresos gravables sin deducción.

"La base del impuesto será el ingreso bruto que obtenga el - causante, sin deducción alguna, en los siguientes casos:

I.- Tratándose de sujetos señalados en el artículo 3º, Fracc. 2/a. de esta ley que obtengan los ingresos mencionados en dicho --- precepto por concepto de:

a) Alquiler de carros de ferrocarril o distribución de ---

publicaciones extranjeras.

b) Asistencia técnica pagada por causantes a que este título se refiere.

c) Primas por reaseguro o reafianzamientos cedidos por empresas mexicanas, siempre que en el país en que residan los reaseguradores o reafianzadores no exista la reciprocidad, tratándose de los ingresos correlativos percibidos por compañías mexicanas o extranjeras establecidas en México.

d) Premios, primas, regalías y retribuciones de todas clases provenientes de la explotación de patentes de invención, marcas de fábrica y nombres comerciales.

e) Intereses derivados de operaciones hechas por Bancos extranjeros domiciliados fuera de la República o por otras empresas, cuando el importe de los créditos que estas últimas otorguen se destinen a fines de interés general, a juicio de la Secretaría de Hacienda y C.P.

Los sujetos a que se refiere esta fracción que obtengan otros productos o rendimientos de capital de los señalados en el capítulo II del título III, determinarán la base del impuesto de acuerdo con lo señalado en el mismo capítulo y cumplirán las demás obligaciones que para dichos contribuyentes se establece en el mencionado título.

II.- Comisiones eventuales.

III.- Empresas de espectáculos públicos que actúan en una localidad por periodo menor de un mes."

El artículo 41 se refiere a las tasas especiales y dice:

"En los casos a que se refiere el artículo 31, sólo se aplicarán las siguientes tasas:

I.- A los ingresos señalados en las fracciones I, inciso b) y II de dicho artículo 20%.

II.- A los señalados en la fracción I, incisos a) y e) 10%.

III.- A los mencionados en las fracciones I y III 4%.

IV.- A los mencionados en la fracción I, inciso d), se aplicará la tarifa general del presente título sobre las percepciones -

que obtengan en el año de calendario.

V.- A los mencionados en el párrafo final de la fracción I del artículo 31, se aplicarán la tarifa del artículo 75 ó las tasas contenidas en los capítulos II y III del título III, según corresponda a la naturaleza del ingreso.

Obligación de retener.

Las personas que hagan pagos por los conceptos indicados en las fracciones que anteceden, retendrán el impuesto respectivo.

Actos accidentales de comercio.

Tratándose de actos accidentales de comercio, el impuesto se calculará aplicando la tarifa del artículo 34, a la base del impuesto. En este caso, para el pago del impuesto, se presentará una declaración a la Oficina Federal de Hacienda del lugar en que se haya efectuado el acto de comercio, dentro de los quince días siguientes a la fecha en que se hubiere realizado".

Impuestos Sobre Ingresos Mercantiles.

I.- SITUACION FISCAL EXISTENTE AL NACER EL IMPUESTO SOBRE INGRESOS MERCANTILES

a).- Origen y repercusión del impuesto.

La primera Ley del Impuesto Sobre Ingresos Mercantiles de nuestro país apareció publicada en el Diario Oficial de la Federación el 3 de diciembre de 1947. De esta fecha a nuestros días, han transcurrido más de dos décadas. Por los resultados obtenidos en la práctica con la implantación de este gravamen, puede decirse que el impuesto es ya aceptado y reconocido por los causantes, con permanencia asegurada para el futuro.

El impuesto sobre Ingresos Mercantiles, viene a modificar parcialmente la Ley General del Timbre que existía en 1947, y que muy modificada sigue persistiendo en nuestros días.

Antes de regir la Ley del Impuesto Sobre Ingresos Mercantiles, los causantes en lugar de cubrir este impuesto, por sus operaciones de compra venta mercantil, venían liquidando el Impuesto del Timbre. Desde tiempo atrás se ha manifestado lo anacrónico e inoperante de la Ley General del Timbre, la cual es una degeneración de lo que en España se conoció con el nombre de Ley del Impuesto del Papel Sellado.

El Impuesto General del Timbre que cubrían antes los causantes, presentaba los siguientes inconvenientes.

1° Era necesario calcular para cada factura el monto del impuesto del timbre correspondiente a la operación de compra - venta. En negociaciones con gran movimiento de expedición de estos documentos, la operación retardaba el funcionamiento de las actividades de oficina.

2° Efectuado el cálculo anterior, era necesario adherir estas pillas fiscales por el importe del impuesto resultante, tanto a la factura propiamente dicho como a los talonarios de las mismas.

3° La liquidación del Impuesto del Timbre, determinaba la existencia previa de la expedición de facturas, con lo cual, en negocios o en los casos de que los clientes no solicitaran estos documentos, la evasión del impuesto era fácil consumarla.

La implantación del Impuesto Sobre Ingresos Mercantiles, terminó con los inconvenientes antes mencionados. Desde luego que la evasión del impuesto podrá seguir existiendo en teoría; pero esta sería ya un hecho deliberado de parte del infractor, y no el resultado de circunstancias materiales como las reinantes con anterioridad al 31 de diciembre de 1947, que propiciaban eludir una carga fiscal.

Puede afirmarse en términos generales, que el Impuesto Sobre Ingresos Mercantiles, permitió al gobierno de la Federación una mayor recaudación del impuesto que venía gravitando sobre las operaciones mercantiles de compra - venta, lo cual en principio es saludable para los causantes, porque a la postre a mayor recaudación de impuestos, habrá menos posibilidades de sufrir aumentos en las tasas de estos, al ser liquidados por todos los sujetos que coincidían

con las situaciones que señalen las leyes.

b).- Criterios en contra del Impuesto Sobre Ingresos Mercantiles.

Recién implantado el Impuesto Sobre Ingresos Mercantiles, fue objeto de orfiticas por parte de los especialistas en cuestiones fiscales. Algunos de los peritos en la rama fiscal, expresaban que este impuesto vendría a reflejarse en un alza en el precio de venta de artículos que pasaban por varios intermediarios, antes de llegar al consumidor final. Este comentario es válido hasta cierto punto ; pero en su contra se presentaban los siguientes razonamientos: -

1º El fiel cumplimiento del Impuesto del Timbre, ya venía también siendo una causa del probable aumento en los precios de venta de artículos manejados por varios intermediarios, antes de llegar al último consumidor.

2º La Ley del Impuesto Sobre Ingresos Mercantiles, es hasta cierto punto equitativa al establecer en sus disposiciones la aplicación del 50% de la tasa en unos casos, y en otros, la supresión definitiva del pago del impuesto. Esta discriminación que hace la ley, es aplicable preferentemente en artículos o bienes de primera necesidad, los cuales deben llegar al mercado final al menor precio posible, con objeto de que puedan ser adquiridos con facilidad por la gran mayoría de los mexicanos de escasa o reducida capacidad de compra.

II.- OBJETO DEL IMPUESTO O FUENTES GRAVABLES

a).- Comentarios sobre las cuatro fuentes sobre las que incide el gravamen.

El objeto del impuesto es gravar los ingresos mercantiles provenientes de cuatro fuentes que se citan más adelante.

Por ingresos mercantiles se entienden los derivados de operaciones que tienen ese carácter.

Los cuatro tipos de ingresos que grava la ley, son los provenientes de:

- I.- Enajenación de bienes.
- II.- Arrendamiento de bienes.
- III.- Prestación de servicios.

IV.- Comisiones y mediaciones mercantiles.

Enajenación de bienes

Por enajenación de bienes se entiende dejar de ser dueño de una cosa, pasar a un ajeno los derechos de propiedad de un bien, o bien; enajenar puede ser ceder un bien. La enajenación de bienes en el caso que nos ocupa, sólo es aplicable a los bienes muebles, toda vez que la enajenación de bienes inmuebles se encuentra exenta del Impuesto Sobre Ingresos Mercantiles, según lo establece el artículo 18 de la ley, fracción XI.

Arrendamiento de bienes

Arrendamiento es conceder el uso o gozo temporal de una cosa, a cambio de un precio cierto y definido que recibe el nombre de renta. El arrendamiento de bienes afecto a la Ley del Impuesto Sobre Ingresos Mercantiles, sólo comprende el arrendamiento de bienes muebles, toda vez que el arrendamiento de bienes inmuebles está exento del gravamen que se estudia según el mismo artículo y fracción antes enunciados. No opera la exención del arrendamiento de inmuebles, cuando se trata de casas o apartamentos amueblados, casas de huéspedes, hoteles, moteles, etc., destinados al hospedaje.

Prestación de servicios

La prestación de servicios puede ser de carácter mercantil, profesional y civil. Los servicios que comprende o que grava la ley del Impuesto que se viene estudiando, son los servicios de carácter mercantil exclusivamente. Es por lo anterior, por lo que se encuentran exentos los ingresos de los profesionistas y los de las sociedades civiles.

IV.- Comisiones y mediaciones mercantiles

El contrato de comisión esencialmente es de índole mercantil, aunque haya ocasiones en que se use el vocablo "comisiones", tratándose de trabajadores que además de su sueldo reciben una

comisión por ventas efectuadas, o también se da el caso de que algunos empleados de ventas son retribuidos en sus salarios devengados sobre la base de comisiones. Para el caso, la ley sólo grava las comisiones de carácter mercantil, no las laborales. La comisión de carácter mercantil, nace como resultado del contrato de comisión mercantil, el cual se celebra entre comisionista y comitante. El comitante paga las comisiones, las recibe el comisionista.

El vocablo mediaciones puede muy bien considerarse como un sinónimo de comisión; mediaciones deriva de la palabra mediar, que quiere decir intervenir, misma actividad que hacen los comisionistas u otras personas, que sin ser comisionistas intervengan en la operación de compra - venta, representando a los vendedores.

Las cuatro fuentes de ingresos antes descritas, son exclusivamente las que grava el Impuesto Sobre Ingresos Mercantiles. No quiere decir que cualquier ingreso de carácter mercantil de los antes enunciados queda completamente dentro del área del impuesto. Al respecto con la única excepción del artículo 18 de la ley de la materia, que menciona los ingresos exentos, todos los demás que encajan en las cuatro fuentes antes dichas, son gravables por el impuesto que comentamos.

Los intereses derivados de ventas a crédito, son considerados como ingresos gravables, los cuales siguen la suerte del principal, es decir, si se originan en ventas gravadas, semigravadas o exentas, se considerarán gravados, semigravados o exentos.

b).- Casos especiales de ingresos mercantiles no afectos al impuesto.

Basados en el artículo 1º de la Ley del Impuesto Sobre Ingresos Mercantiles, y en las consideraciones antes expuestas, cualesquiera otros ingresos que perciban los causantes, que no sean los enunciados en las cuatro fuentes ya descritas, no están afectos al pago del Impuesto Sobre Ingresos Mercantiles, tenemos como ejemplo de estos casos los siguientes:

1.- Bonificaciones sobre compras concedidas por los proveedores.- Son las cantidades que pagan algunos proveedores a sus clientes (empresas), cuando estas efectúan cierto volumen de compras.

2.- Bonificaciones por pronto pago.- Son cantidades que liquidan también los proveedores a sus clientes (empresas), cuando estas liquidan sus compras hechas dentro de periodos a plazos convenidos por ambas partes.

3.- Intereses derivados de bonos financieros, cédulas hipotecarias, bonos del Ahorro Nacional, etc.

4.- Dividendos percibidos derivados de la posesión de acciones de otras sociedades.

5.- Participación anticipada o vencida del importe de títulos de capitalización, etc.

III.- TASA O TARIFA DEL IMPUESTO

1.- Tasa proporcional.

La tasa del impuesto sobre ingresos mercantiles es una tasa proporcional. Su tarifa está representada por el porciento de 1.8%, aunque la ley habla del 18 al millar.

2.- Distintos ingresos gravables.

La Ley del Impuesto Sobre Ingresos Mercantiles considera la siguiente clasificación de ingresos:

a) Ingresos gravados 100%, sobre los que se aplica totalmente la tasa del 1.8%.

b) Ingresos gravados 50%, sobre los que se aplica totalmente la tasa del 1.8%; pero únicamente al 50% del monto de dichos ingresos.

c) Ingresos exentos del impuesto. La ley anuncia en el artículo 18, una lista de ingresos por ventas y de prestación de servicios, que se hallan exentos del impuesto.

d) Ingresos gravados en forma especial. La ley señala un código especial del impuesto, en los siguientes casos:

- 1° Ingresos de los comisionistas.
- 2° Intercambio de moneda.
- 3° Enajenación de gasolina.
- 4° Enajenación de billetes de la Lotería Nacional.
- 5° Venta de cigarrillos.
- 6° Venta de medicinas a farmacias.
- 7° Enajenación de diesel.

3.- Pago del impuesto

El impuesto se calcula sobre los ingresos gravables percibidos del 1° al día último de cada mes. Determinado el ingreso gravable, el impuesto debe pagar en las Oficinas Federales de Hacienda o Subalternas, del 1° al 20 de cada mes.

IV.- COMENTARIOS APLICABLES AL SUJETO DEL IMPUESTO

a).- Quiénes son sujetos del impuesto

En términos generales, pueden ser sujetos del impuesto, tanto las personas físicas como las personas morales, cuando habitualmente obtienen el ingreso gravable de que habla la presente ley.

La ley también considera como sujetos del impuesto a los vendedores ambulantes.

V.- INGRESOS SEMIGRAVADOS Y EXENTOS

a) El artículo 17 de la ley de la materia enuncia que ingresos deberán considerarse semigravados, es decir, ingresos a los que deberá aplicarse la tarifa; pero únicamente al 50% del monto de dichos ingresos.

b) Es el artículo 18 de la Ley del Impuesto Sobre Ingresos Mercantiles el que enumera los ingresos clasificados como exentos del impuesto, es decir, ingresos considerados como no gravados por la ley.

LEY DE FOMENTO DE INDUSTRIAS NUEVAS Y NECESARIAS

Esta ley en su artículo 1° nos dice:

"El objeto de la presente ley es el fomento de la industria -

nacional mediante la concesión de franquicias fiscales que estimulen el establecimiento de nuevas actividades industriales y el mejor desarrollo de las existentes. Tales franquicias se otorgarán a las industrias que, conforme a esta misma ley sean clasificadas como nuevas o necesarias, las que a su vez se dividirán en básicas, semibásicas o secundarias, para definir la duración de las franquicias.

Es facultad de la Secretaría de Industria y Comercio, determinar, oyendo la opinión de la de Hacienda y C.P.:

a) Si una industria es nueva o necesaria, básica, semibásica o secundaria, aplicando al respecto lo dispuesto en los artículos 2º a 10º.

b) Las características que conforme al artículo 11, sirvan de base para cuantificar las exenciones o reducciones de impuestos, y

c) La cantidad y calidad de las mercancías cuya importación debe permitirse, de acuerdo con la fracción I del artículo 14, y con el 32.

Corresponde a la Secretaría de Hacienda y C.P. fijar, oyendo la opinión de la de Industria y Comercio, las exenciones o reducciones que deban concederse".

En el artículo 2º, da la definición de Industrias Nuevas diciendo:

"Para los efectos de esta ley, se considerarán industrias nuevas las que se dediquen a la manufactura o fabricación de mercancías que no se produzcan en el país, siempre que no se trate de meros substitutos de otras que ya se produzcan en este, y que contribuyan en forma importante al desarrollo económico".

El artículo 3º dice:

"Para los efectos de esta ley, se considerarán industrias necesarias, las que tengan por objeto la manufactura o fabricación de mercancías que se produzcan en el país en cantidad insuficiente para satisfacer las necesidades del consumo nacional, siempre que el déficit sea considerable y no provenga de causas transitorias".

Las definiciones de Industrias Nuevas y Necesarias son ---

excluyentes, es decir, si son nuevas no pueden ser necesarias y vice versa.

En el artículo 5° expone: "Gozarán de franquicias fiscales - en los términos de la presente ley y de su reglamento, las siguientes industrias Nuevas o Necesarias:

I.- Las de Transformación que mediante modificación substancial de las propiedades físicas o químicas de las materias primas o de los artículos semiterminados que utilicen en su producción, les agreguen un valor económico importante; siempre que no se trate de meros substitutos de mercancías que ya se producen en el país, a juicio de la Secretaría de Industria y Comercio;

II.- Las extractivas de minerales no metálicos destinados al uso de la industria nacional que, mediante las instalaciones y equipos de su propiedad, los beneficien en forma que puedan ser utilizados como materias primas por dicha industria nacional;

III.- Las de ensamble que armen mercancías con partes que en su totalidad sean fabricadas en el país y las que, con sus propios equipos, produzcan no menos del 35% del costo directo de la totalidad de las partes con las que se ensamblen sus productos; pero que en ningún caso utilicen piezas de origen extranjero que representen más del 40% de dicho costo directo.

Las empresas ensambladoras de mercancías que estén operando o hayan operado al amparo de otras disposiciones legales de carácter especial para sus actividades industriales, no tendrán derecho a las franquicias establecidas por esta ley;

IV.- Las de prestación de servicios en actividades económicas importantes, que determine el reglamento;

V.- Las que exporten mercancías en los términos del párrafo 2° del artículo 3°.

El artículo 6° expresa: "No se concederán las franquicias que esta ley otorga, a las siguientes industrias:

I.- Las de extracción y beneficio de minerales metálicos, y las del petróleo, las cuales se regirán por sus leyes especiales; -

II.- Las que importen más del 40% del costo directo de producción de las mercancías que fabriquen.

III.- Las de bebidas alcohólicas y las de tabacos;

IV.- Las de producción de artículos que puedan causar efectos antisociales. Las resoluciones que se dicten respecto de estas industrias tendrán en cuenta la opinión de la autoridad correspondiente.

V.- Las que puedan ocasionar perjuicios a la seguridad o a la economía nacionales, o bien a las industrias ya establecidas en el país cuya producción satisfaga totalmente las necesidades de este, aun cuando elaboren artículos distintos".

En su artículo 7° dice: "Para la fijación del plazo de las franquicias, las industrias nuevas o necesarias, según la importancia que tengan para el fomento industrial del país, se dividen en básicas, semibásicas y secundarias".

Posteriormente en sus artículos 8°, 9° y 10°, establece las definiciones de industrias básicas, semibásicas y secundarias diciendo:

Art. 8° "Se considerarán industrias básicas las que produzcan materias primas, máquinas, maquinaria, equipos o vehículos que sean primordiales para una o más actividades de importancia fundamental para el desarrollo industrial o agrícola del país, de acuerdo con lo que al respecto se establezca en el reglamento".

Art. 9° "Se considerarán industrias semibásicas las que produzcan mercancías destinadas a satisfacer directamente necesidades vitales de la población, o que produzcan herramientas, aparatos científicos o artículos que puedan ser utilizados en procesos posteriores de otras actividades industriales importantes, según las normas que sobre el particular contenga el reglamento".

Art. 10° "Son industrias secundarias las que produzcan mercancías no comprendidas en los dos artículos anteriores".

En el artículo 11 determina: "Las exenciones o la cuantía de reducciones de impuestos que se otorguen en cumplimiento de esta ley, se determinarán, respecto de la industria de que se trate, de acuerdo con la importancia que esta represente para la integración económica nacional o regional, y con la proporción en que concuerden

en cada caso los factores siguientes:

I.- La cantidad y la calidad de la mano de obra ocupada o que vaya a ocuparse;

II.- Su grado de eficiencia técnica.

III.- El grado en que utilicen equipos y maquinaria producidos en el país;

IV.- El volumen de las materias primas y de los artículos terminados o semiterminados de procedencia nacional, que consuma o vaya a consumir;

V.- El tanto por ciento del mercado nacional que abastezca o vaya a abastecer;

VI.- La cuantía de las inversiones;

VII.- Los usos a que se destinen los artículos que produzca o vaya a producir;

VIII.- Las prestaciones sociales superiores a las legalmente establecidas, que conceda o vaya a conceder a sus trabajadores;

IX.- La importancia de los laboratorios de investigación de su propiedad, que haya establecido o vaya a establecer".

Todo lo anteriormente expuesto, con relación a la Ley de Fomento de Industrias Nuevas y Necesarias, es recomendable que se haga del conocimiento de la persona que esté pensando en invertir en una empresa, y que contrata los servicios del Contador Público para su asesoramiento, ya que de esa forma podrá enterarse de las facilidades que la ley otorga a los inversionistas con el fin de fomentar la industria nacional, mediante la concesión de exenciones fiscales.

VI.- LA ESTABILIDAD DE LA EMPRESA

Por estabilidad no se pretende significar el período durante el cual puede continuar existiendo la empresa; lo que quiere decir es si aquella puede ser o no disuelta fácilmente.

Un negocio individual no está limitado por la ley en cuanto-

a duración; sin embargo, no constituye una forma de empresa estable, pues por ejemplo, la enfermedad del propietario puede interrumpir la marcha de aquella, y su muerte ponerle fin.

Una sociedad en nombre colectivo es inestable, si bien puede organizarse para un largo período, pues termina al fallecimiento o la retirada de cualesquiera de los socios, salvo pacto de contrario, según los artículos 31 y 32 de la Ley General de Sociedades Mercantiles, que a continuación se transcriben:

Art. 31.- "Los socios no pueden ceder sus derechos en la compañía sin el consentimiento de todos los demás, y sin el, tampoco pueden admitirse otros nuevos, salvo que en uno u otro caso el contrato social disponga que será bastante el consentimiento de la mayoría".

Art. 32.- "En el contrato social podrá pactarse que a la muerte de cualquiera de los socios continúe la sociedad con sus herederos".

Una sociedad anónima, a pesar de que su duración puede no siempre ser perpetua, es una forma de empresa estable en el sentido de que tiene una sucesión continua. La muerte, la incapacidad o la quiebra de una de las partes interesadas en la sociedad, no ponen fin a esta, y los certificados de acciones que representen a los intereses de la empresa, pueden transferirse de una persona a otra, sin interrumpirse por ello el negocio.

La Sociedad Anónima es estable, puesto que no sólo puede tener duración ilimitada; sino que además, emite certificados de acciones que son transferibles.

La acción.- La acción es el documento en el cual se encuentran incorporados los derechos de los socios de una Anónima. La acción es indiscutiblemente un título de crédito, debiendo entenderse por tal el documento necesario para ejercitar el derecho literal que en él se consigna.

La acción es un título que se emite en serie, definitivo, con

contenido corporativo y causal. Es un título con contenido corporativo porque precisamente es indispensable para hacer valer los derechos como accionista.

Las acciones, atendiendo a la circulación, se clasifican en: Nominativas, Al portador, A la orden y Nominativas de Circulación Restringida.

El mecanismo para que se pueda transmitir una acción nominativa es el endoso y la inscripción en el registro que para tal efecto deberá llevar una Sociedad Anónima que emite acciones nominativas.

Las acciones al Portador se transmiten por la simple tradición o entrega de las mismas.

Las acciones a la orden que en nuestro Derecho no existen se transmiten exclusivamente por el endoso. Las acciones nominativas de circulación restringida se transmiten por el endoso, el registro y la aceptación del Consejo de Administración, el cual podrá oponer se a la cesión; pero siempre y cuando haya otro comprador que le pague el precio corriente en el mercado.

Las acciones nominativas tienen indiscutibles ventajas sobre las acciones al portador. En primer lugar, evitan fraudes al fisco y, por otra parte, permiten el control de la riqueza nacional, porque siempre se estará en posibilidad de saber quienes son los propietarios de una sociedad.

Finalmente en caso de robo o extravío, no existe mayor problema cuando se emiten acciones nominativas porque por ley siempre deberá tenerse por dueño al que está en el registro aunque no sea el tenedor de ellas.

VII.- EL ALCANCE DE LA RESPONSABILIDAD

El grado al cual aquéllas personas que hayan contribuido con capital a una empresa, son responsables ante los acreedores de la misma, es un factor muy importante en lo que afecta a elegir la forma de organización.

Independientemente de la forma en la cual se organice un negocio, los acreedores tienen derecho a que se les paguen sus créditos sobre el activo de la empresa, antes de que pueda retirarse el capital aportado a la misma. Sin embargo, cuando ocurre que el activo es insuficiente para satisfacer las reclamaciones de los acreedores, ¿en qué grado pueden los propietarios de la empresa ser obligados a pagar las deudas con los valores de su propiedad particular?

Una persona que actúe bajo la forma de organización individual, es personalmente responsable de todas las deudas de su empresa hasta el límite del valor de las propiedades que posea, y no puede de limitar dicha responsabilidad para con los acreedores a la cifra que tiene colocada en la negociación.

Cada miembro de una sociedad de personas, es enteramente responsable de todas las deudas en que haya incurrido la sociedad, independientemente de la cuantía de sus inversiones en el negocio.

En una sociedad de responsabilidad limitada, los socios arriesgan solamente la suma que hayan invertido en el negocio.

Las sociedades de responsabilidad limitada, tienen una ventaja evidente sobre los otros tipos de organización, en el sentido de que los acreedores de la sociedad están limitados para los cobros de sus créditos, al activo que posea la sociedad; y si un accionista ha pagado por sus acciones, no puede ordinariamente obligarse a pagar a los acreedores con sus propios bienes, incluso en el caso de que el activo sea insuficiente para satisfacer los créditos de aquéllos.

VIII.- FINANCIAMIENTO. CAPITAL PROPIO Y AJENO.

FACILIDAD PARA REUNIR CAPITAL

Cada empresa, independientemente de la forma en la cual se haya constituido, puede requerir capital adicional de tiempo en tiempo en el desarrollo de su negocio.

La imposibilidad para una empresa de obtener capital circulante, es a menudo la causa de fracaso de aquella.

Por lo tanto, antes de decidir respecto a la forma de organización, es de importancia considerar de qué medios se dispondrá para obtener capital según las diversas formas de organización.

En una empresa personal, el propietario puede obtener el capital adicional necesario a sus negocios, pidiendo un préstamo a los Bancos, adquiriendo mercancías a crédito e invirtiendo por sí mismo en la empresa sumas adicionales. Puesto que personalmente es responsable por las deudas que su negocio alcance, más allá de las sumas que ha invertido en él, los Bancos pueden estar dispuestos a hacerle anticipos de fondos, así como también los comerciantes pueden estarlo a concederle crédito hasta cierto límite, sin más garantías que los bienes personales como propietario individual.

A una sociedad de personas puede serle más fácil obtener capital, que a un propietario individual, pues en la empresa se hallan combinados los recursos de varios individuos: igual que en el caso de un solo propietario, los socios asumen plena responsabilidad personal por las deudas de la sociedad, y por ello no sólo puede la sociedad obtener préstamos en mejores condiciones que una sociedad anónima; sino que, además, los extraños pueden mostrarse más propicios a otorgar créditos a aquella, a causa de la seguridad y garantía representada por la plena responsabilidad de los socios.

La sociedad anónima se encuentra generalmente en una situación mejor para obtener grandes sumas de dinero, que las demás formas de empresa. Para ello puede vender acciones y otros valores al público en pequeñas sumas que atraen a multitud de inversionistas dispersos, pues la participación en la sociedad y la posición de un interés en ella, no los sujetará a ningún riesgo financiero más allá de la suma que hayan invertido. Además, conforme a la Ley General de Sociedades Mercantiles, la Sociedad Anónima, es la única que puede emitir obligaciones.

Definición de obligaciones.— Las obligaciones son títulos de crédito que representan a su tenedor la parte individual de un crédito colectivo en contra de una sociedad anónima. (Artículo 208 de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito).

Objeto.- El objeto que persigue una sociedad anónima con la omisión de obligaciones, es el de financiarse, para adquirir, generalmente activo fijo.

Financiamiento a base de emisión de obligaciones y de acciones. --

Las obligaciones se emiten de acuerdo con las características del tipo de financiamiento que se trate de hacer, tomando en cuenta las condiciones del mercado, de la empresa de la situación económica, etc.

El mismo financiamiento se puede hacer con la emisión de acciones ordinarias, con lo cual sus tenedores tendrán intervención directa en la administración de la sociedad y se les distribuirán utilidades en las proporciones que resulten, en caso de que las haya después de haber cubierto las correspondientes a los tenedores de acciones preferentes.

La sociedad puede obtener recursos emitiendo acciones preferentes, a las cuales generalmente se les garantiza un mínimo de dividendo anual y con carácter acumulativo y además, con la ventaja para los adquirentes, de que en caso de liquidación, se cubrirán antes que a los tenedores de acciones ordinarias; por contra, tienen, que su intervención en la administración de la sociedad es limitada a determinados aspectos, que en el caso que no haya utilidades, no se les distribuyan dividendos, de que con frecuencia se les fijen un precio de reembolso estable, que se amorticen con utilidades, etc.

Las acciones son para la clase de individuos que les interesa adquirir valores de carácter especulativo, ya que como pueden tener muy altos rendimientos, puede suceder que no los tengan, y aun más, corren el riesgo de que en caso de quiebra de la sociedad sus tenedores lleguen a perder totalmente su inversión.

Las obligaciones dan derecho a su tenedor a una renta fija-haya o no haya utilidades en la sociedad, y en caso de liquidación, se cubrirán antes que las acciones preferentes. Los tenedores de --

las obligaciones, por regla general, no tienen ninguna intervención en la administración de la sociedad, salvo que no se cumpla con algunas de las estipulaciones marcadas en el acta de emisión de las mismas.

El tipo de personas que se interesan en adquirir obligaciones es muy distinto al de aquéllas que invierten en acciones, ya que - aquéllas buscan una renta fija, la seguridad de su inversión, y no la inquietud de las inversiones de carácter especulativo.

La emisión de acciones puede tener buen éxito, si su rendimiento promete ser superior al tipo de interés de los valores de - renta fija; pero tiene el inconveniente para los socios antiguos - de que las personas que ingresen como nuevos socios, tendrán intervención en la administración de la sociedad, y si es mucho el buen éxito financiero de la empresa, tendrán que compartirlo con ellos.

Si se hace la emisión de obligaciones con un interés atractivo; pero no se tiene la certeza de que se pueda pagar a su vencimiento, se puede correr el riesgo de que por ello se dé por vencida la deuda y se tengan que vender los activos que están en garantía, con gravísimas pérdidas que desequilibren la estabilidad de la sociedad, amén de otras inconveniencias.

Para decidir sobre la emisión de obligaciones, es menester hacer estudios minuciosos de la situación financiera de la empresa en el futuro, de los factores externos que la puedan afectar, especialmente los económicos, y de la situación del mercado de valores al momento de lanzar la emisión; ya que de no hacerse así se correrían graves riesgos en ello.

Por considerar de interés el contenido del Art. 208 de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, a continuación se transcribe: "Las sociedades anónimas pueden emitir obligaciones que representen la participación individual de sus tenedores en un crédito colectivo constituido a cargo de la sociedad emisora. Las obligaciones serán bienes muebles aun cuando estén garantizadas con hipotecas".

IX.- LA FLEXIBILIDAD EN LA GERENCIA Y EL CONTROL

En la propiedad individual, la gerencia y el control están -- concentrados en un individuo. Esto puede constituir a la vez una -- ventaja y una desventaja. Por una parte, la concentración del con-- trol evita las dificultades originadas a menudo en otras formas de organización, por las facciones opuestas y las responsabilidades di-- vididas. El hecho de que la persona que dirige el negocio tenga un interés directo y pleno en su buen éxito, es motivo para que aqué-- lla lleve a cabo una más cuidadosa administración de la empresa; y por el contrario, un individuo puede no hallarse bien equipado personalmente para realizar todas las labores de gerencia, y entonces la gerencia exclusiva ata al propietario a su negocio, pudiendo con-- vertirse en carga exoesiva para él. Ciertamente es que el propietario -- puede, sin formalidades, emplear ayudantes y delegar en ellos algunos poderes; pero a pesar de esto, tendría que cargar con la respon-- sabilidad final de los actos de los mismos.

En una sociedad de personas, cada socio tiene usualmente un -- derecho igual a participar en la gerencia, ya que el control está -- dividido entre los socios. El hecho de que la capacidad y experian-- cia de varios individuos se combinen así en el fomento de una empre-- sa, puede dar a la sociedad una ventaja sobre la organización de -- propiedad individual. Sin embargo, la división del control entre -- los diversos socios, puede dar motivo a desacuerdos en cuanto a las normas del negocio y la administración.

En una sociedad anónima, aquéllos que han contribuido al capi-- tal de la empresa, no participan necesariamente en la dirección de sus asuntos. La gerencia puede estar concentrada en manos de un gru-- po de técnicos o quizá posean sólo una pequeña porción de las accio-- nes de la sociedad. De esta forma, en la sociedad se evitan difioul-- tades de la propiedad individual, cuyos negocios pueden resultar -- entorpecidos por la limitada capacidad o inexperiencia de un indivi-- duo pero por el contrario, se corre el riesgo de una gerencia inefi-- ciente en los casos en que aquellos que controlan el negocio no po-- sean ningún interés económico directo en el.

La sociedad anónima representa también la siguiente ventaja : que en una sociedad cada socio puede actuar como gerente general --

de aquella y los accionistas no pueden comprometer a la sociedad -
anónima por sus propios actos, meramente por el hecho de ser accio-
nistas.

CONCLUSIONES:

De lo expuesto en el primer capítulo del presente trabajo, se puede concluir que cada especie de sociedad tiene peculiaridades propias, adecuadas a las necesidades de la empresa de que se es titular. En unas domina el elemento unión de personas, el esfuerzo de sus socios, su experiencia y crédito, sin dejar por eso de tomarse en cuenta el capital; pero no es este lo que mueve a los socios a unirse, sino la confianza recíproca que se merecen. En otras formas se atiende fundamentalmente al dinero que lleva el socio, im portando poco sus cualidades personales.

En el capítulo segundo trataron de exponerse aspectos - que se consideran importantes para la organización interna de las - empresas, pudiendo decirse que deberán existir las unidades de organización necesarias sin llegar a pecar por exceso o defecto, con el objeto de canalizar de la mejor manera posible todas y cada una de las operaciones que se originen en la empresa.

Acerca del análisis de los factores que afectan la elección del tipo de organización para la empresa, estimo que con base en el se estará en condiciones de poder elegir el tipo de empresa - adecuado, en caso de ser llamado, en calidad de profesional, de la contaduría pública, para asesorar a una persona o grupo de personas, en la creación de nuevas empresas, así como aquéllas que sea necesario transformar.

Al tratar cada uno de los factores, se deja entrever la posibilidad de mayor conveniencia al adoptar la forma de Sociedad - Anónima, pudiendo decir en conclusión que esta forma es la más recomendable actualmente.

De lo expuesto se deduce que antes de organizar una empresa y adoptar la forma jurídica que debe constituir, no sólo su base de iniciación, sino potencialmente su capacidad de desarrollo y sus posibilidades de buen éxito, precisa estudiar cuidadosamente todos los tipos que puedan ser adoptables; y no darle forma legal -

ni principar operaciones prácticas, mientras no hayan sido pensa -
dos , meditados ni definidos los elementos principales con que se -
cuenta actualmente y las posibilidades de obtener, mediante las for -
mas legales preestablecidas, todos los elementos que en el futuro-
fueran necesarios para el desarrollo y el buen éxito de la negocia-
ción.

BIBLIOGRAFIA:

Barbosa Hedlt, Humberto. Licenciado en Derecho. Profesor de Derecho Fiscal II de la Facultad de Comercio y Administración. U.N.A.M. Apuntes tomados en su clase.- 1969.

Castro Reyes, Manuel. Licenciado en Derecho. Profesor de Derecho Mercantil de la Facultad de Comercio y Administración. U.N.A.M. -- Apuntes 1966.

Elias, M. Salvador. Licenciado en Derecho. Profesor de Derecho Mercantil de la Facultad de Comercio y Administración. U.N.A.M.- Apuntes tomados en su clase.- 1966.

Elizundia Charles, Arturo. Contador Público. "Estudio Contable de Sociedades y Asociaciones". Editorial Jus.- México, 1968.

Fernández Arena, José Antonio. Contador Público y Licenciado en Administración de Empresas. "El proceso Administrativo". Herrero, Hnos., Suos. S. A.- México.- 1967.

Hernández Saucedo, Jesús. Contador Público. "Curso Intensivo. Impuestos sobre Ingresos Mercantiles". Hermosillo, Sonora. México.- 1968.

Hanero, Antonio. "Promoción, Organización y Financiamiento de Empresas". Editorial Porrúa.- México, 1958.

Revistas. "Dirección y Control". Organos de Información del Colegio de Contadores Públicos de México, A.C.

Terry, George, R. "Principios de Administración".- CEESA.- México- 1966.

LEYES CONSULTADAS:

Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.

Ley del Impuesto sobre la Renta y su Reglamento.

Ley General de Sociedades Cooperativas y su Reglamento.

Ley de Fomento de Industrias Nuevas y Necesarias.

Código Fiscal de la Federación.

Código de Comercio.

Ley General de Sociedades Mercantiles.

B I B L I O G R A F I A :

Barbosa Hedlt, Humberto. Licenciado en Derecho. Profesor de Dere-
cho Fiscal II de la Facultad de Comercio y Administración. U.N.A.M.
Apuntes tomados en su clase.- 1969.

Castro Reyes, Manuel. Licenciado en Derecho. Profesor de Derecho -
Mercantil de la Facultad de Comercio y Administración. U.N.A.M. -
Apuntes 1966.

Elías, M. Salvador. Licenciado en Derecho. Profesor de Derecho Mer-
cantil de la Facultad de Comercio y Administración. U.N.A.M.- Apun-
tes tomados en su clase.- 1966.

Elizundia Charles, Arturo. Contador Público. "Estudio Contable de
Sociedades y Asociaciones". Editorial Jus.- México, 1968.

Fernández Arena, José Antonio. Contador Público y Licenciado en -
Administración de Empresas. "El proceso Administrativo". Herrero,
Hnos., Suos. S. A.- México.- 1967.

Hernández Saucedo, Jesús. Contador Público. "Curso Intensivo. Im-
puestos sobre Ingresos Mercantiles". Hermosillo, Sonora. México.-
1968.

Manero, Antonio. "Promoción, Organización y Financiamiento de Em-
presas". Editorial Porrúa.- México, 1958.

Revistas. "Dirección y Control". Organos de Información del Cole-
gio de Contadores Públicos de México, A.C.

Terry, George, R. "Principios de Administración".- CECSA.- México-
1966.

LEYES CONSULTADAS:

- Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.
- Ley del Impuesto sobre la Renta y su Reglamento.
- Ley General de Sociedades Cooperativas y su Reglamento.
- Ley de Fomento de Industrias Nuevas y Necesarias.
- Código Fiscal de la Federación.
- Código de Comercio.
- Ley General de Sociedades Mercantiles.