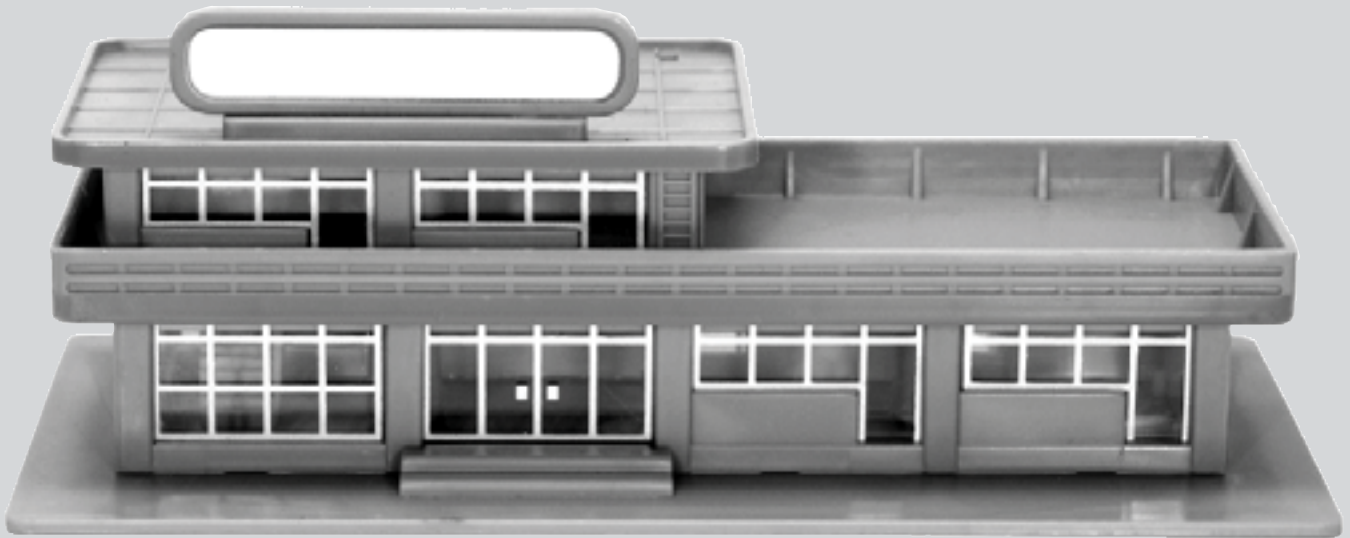


Índice

| | |
|---|---|
| Introducción al Derecho Mercantil | 3 |
| ¿Jurídicamente, cómo se catalogan las Pequeñas y Medianas Empresas? | 4 |
| ¿Qué es una PYME? | 5 |
| ¿Cuál es la importancia de la PYME? | 5 |
| ¿Cuáles son las causas de fracaso y de éxito de las PYMES? | 6 |
| ¿Cómo prepararse para iniciar una PYME? | 7 |
| ¿Cuál es el impacto de las PYME en México? | 7 |
| Estadísticas | 7 |



Directora y Coordinadora de Proyecto
Ingrid Sada ingrid.sada@vinculacionciudadana.org

Editora responsable
Ingrid Sada

Co-Editora
Nury Correa

Contenido
José Alejandro Cortés Serrano
Diego Pérez- Manauta

Diseño Gráfico e Impresión:
José Blenda

El Centro de Vinculación Ciudadana A.C. es una asociación civil sin fines de lucro, independiente, sin afiliación partidista que busca fortalecer y promocionar los valores democráticos en México a través de la vinculación de la sociedad civil y el estudio y análisis de las acciones gubernamentales.

Esta publicación se realizó con el apoyo del Programa de Gobernabilidad Económica del Fondo de Oportunidades Globales de la Embajada Británica en México.

© 2006 Centro de Vinculación Ciudadana A.C.

Editorial

Estimado lector,

Por medio de esta publicación semestral, el Centro de Vinculación Ciudadana busca poner a su disposición información relacionada con el ambiente de negocios en México.

El presente boletín es de carácter informativo. En esta ocasión el contenido se enfoca en el tema de las Pequeñas y Medianas Empresas (PyMEs) en México, materia considerada de carácter central para el desarrollo económico de cualquier región.

Agradezco de antemano el tiempo que se le dedique a la lectura de este boletín. En la última sección del mismo podrá encontrar los datos del Centro de Vinculación Ciudadana por si desea ponerse en contacto con nosotros.

Atentamente,

Ingrid Sada
Directora y Coordinadora de Proyecto
Centro de Vinculación Ciudadana A.C.

Introducción al Derecho Mercantil

El hombre busca relacionarse con otros para poder satisfacer sus necesidades. Sin embargo, es necesario trazar ciertas líneas para evitar que cualquier persona, en la búsqueda de lograr sus intereses, no afecte a los demás. Además, también es conveniente que las relaciones entre las personas sirvan de medio para ayudar a la colectividad. Estos límites no pueden dejárseles al arbitrio de cada persona, así que cada sociedad crea sus normas de conducta para poder lograr este objetivo. Lo anterior es el principio de la ciencia del derecho. El derecho regula todas las áreas de la vida de las personas para lograr una mejor convivencia entre los miembros de las sociedades.

Una de las labores principales del hombre es allegarse de medios para subsistir. Esto puede lograrse de varias maneras, siendo una de ellas el comercio. Esta actividad se basa en el principio de colocar productos en el mercado. A través de la historia del hombre, las distintas sociedades han ido perfeccionando el comercio. La principal labor de un comerciante es mediar entre el productor y el consumidor final, además ellos buscan transmitir medios de satisfacer necesidades humanas. Esta relación tripartita es primordial para lograr el desarrollo de los pueblos, ya que a través de la misma puede mejorar la economía y la situación de las distintas sociedades. La existencia de los comerciantes es primordial ya que evita que el productor original tenga trabajo en exceso (pues además de producir necesitaría emplear tiempo y recursos para poder colocar sus productos) y por ende venda sus productos a mayores precios y también le facilita a los consumidores finales conseguir dichos productos. Debido a este servicio de intermediación, también es necesario que el comerciante consiga algún lucro.

Los actos de comercio son aquellos propios de la actividad explicada en el párrafo anterior, es decir, son los medios a través de los cuales se adquiere de una persona ciertos productos, para transmitirlos a otra. Siendo una actividad propia del hombre, es labor del derecho regularla. A la rama del derecho que conoce de los actos de comercio y del comercio en general se le conoce como “Derecho Mercantil”. Esta rama del derecho se va a encargar de todas aquellas actividades consideradas como “ac-



tos de comercio” y también va a regular a toda profesión que se especialice en ejecutar estos actos. Cabe distinguir que esta rama del derecho no se va a encargar de regular todas las relaciones que surgen de los actos de comercio. Por ejemplo, aquellas relaciones que surgen entre las empresas y sus trabajadores son reguladas por la legislación laboral. En materia de participación del gobierno para encausar a los comerciantes, podríamos también hablar de otra rama del derecho conocida como “derecho administrativo”. También podemos hablar de impuestos que se generan mediante la práctica de actos de comercio. Esto último es materia de derecho fiscal. Cómo se observa y tal como se comentó, se debe limitar la actuación del derecho mercantil a las áreas del comercio que se refieren a todos

aquellos actos de comercio y a aquellas personas que se dedican a realizarlas.

Para entender los actos de comercio se podrían observar las disposiciones establecidas en el Código de Comercio, sin embargo es fácil catalogar estos actos en dos grandes rubros. El primero de ellos se refiere a los actos de comercio que existen por su propia naturaleza. Esto quiere decir que son actos de comercio aquellos a través de los cuales se va a colocar un producto originario en las manos de un consumidor. La otra clasificación se refiere a aquellos actos de comercio que son considerados como tales por el hecho de que son realizados por una persona que se ostenta como comerciante.

Para hablar del derecho mercantil es necesario saber cuáles son sus fuentes. Las fuentes del derecho se refieren al origen del derecho, es decir cómo surge para finalmente ser de observancia general. El comercio es una actividad dinámica que siempre ha estado adelantada a cualquier tipo de legislación. Es por eso que como fuente del derecho podemos encontrar las propias leyes, pero también los usos y costumbres (prácticas comúnmente aceptadas entre los comerciantes) como fuentes del derecho. Es así que muchas veces los comerciantes llegan a realizar ciertos actos que son considerados obligatorios aún sin estar plasmados en ninguna ley.

A la legislación mexicana sólo le va a importar regular a tres tipos de personas en lo que se refiere al ámbito de actuación del derecho mercantil. El primer tipo son aquellas personas que hacen del comercio su actividad principal. Este tipo de persona son todos aquellos sujetos que no están imposibilitados para realizar actividades de comercio y que además, su ocupación es ser comerciantes. Por lo que se refiere a la imposibilidad para realizar actos de comercio, la ley establece ciertos supuestos que les prohíben a las personas realizar actos de comercio. La ley hace la distinción entre las personas que realizan actos de comercio esporádicamente y los que lo hacen de manera constante. Esto se debe a que aquellas personas que no sean comerciantes como tales pero que de vez en cuando realicen actos de comercio, no serán regidos por las normas de derecho mercantil sino por las de derecho civil. Sin embargo en el caso de las personas cuya profesión es ser comerciantes, la legislación mercantil será la que prevalecerá.

Los otros dos tipos de personas que regula el derecho mercantil son aquellas personas morales (tanto nacionales como extranjeras, que se dedican al comercio). Las personas morales son las sociedades o asociaciones y demás entes (que no son individuos) a los cuales la ley les reconoce la capacidad para obligarse, pero que además las considera como una persona distinta a los individuos que las crearon. En esta segunda clasificación podemos encontrar a las empresas.

¿Jurídicamente, cómo se catalogan las pequeñas y medianas empresas?

Las pequeñas y medianas empresas son consideradas “personas morales” o “sociedades” para el derecho. Las personas morales son “ficciones jurídicas”. Esto quiere decir que son personas que en realidad no existen, pero para efectos legales, se les atribuye personalidad y capacidad para actuar como personas verdaderas. Las personas morales son entes totalmente distintos a las personas que las conforman. Es cierto que hay varios tipos de personas morales, pero todas tienen en común que, al momento de actuar, lo hacen como personas ajenas y distintas a los individuos que las crearon y que las conforman.

La razón fundamental para crear una persona moral es justo lo que se acaba de mencionar en el párrafo anterior; es decir, hacer que esa persona moral actúe como un ente distinto a los individuos que la conforman. De esta manera la persona moral se obliga frente a terceros sin involucrar a sus creadores (dependiendo el tipo de sociedad del que se trate).

Las sociedades pueden tener fines no lucrativos, o ser creadas con la única finalidad de comerciar y conseguir dinero a través de ellas (como en el caso de las empresas). Este manual tiene como finalidad describir a las sociedades cuya finalidad es el comercio y principalmente aquellas constituidas con la finalidad de crear una pequeña o mediana empresa.

En la legislación mexicana existen varios tipos de sociedades mercantiles. Todos estos tipos tienen características distintas y fueron creadas para satisfacer necesidades diferentes. Hay algunas sociedades mediante las cuales sus creadores se obligan a cumplir con las obligaciones de la sociedad. También existen otras que protegen totalmente a los creadores y que sólo los obligan a responder hasta por el monto de lo que aportaron a



la sociedad. Como se puede observar y dadas las necesidades del mundo moderno, las sociedades en las cuales sus creadores responden solidariamente con ellas, han caído en desuso, puesto que los comerciantes buscan crear personas morales que sean independientes y de esa manera poder comerciar a través de ellas.

Para constituir una sociedad, es necesario seguir ciertas reglas establecidas en la ley. Sin embargo es una realidad que, debido al tamaño y capacidad económica de las pequeñas y medianas empresas, así como a la realidad social del país, la mayoría de este tipo de sociedades no se constituyen conforme a las reglas de derecho. Las leyes mexicanas prevén este supuesto y protegen a todas las sociedades siempre y cuando se inscriban en el Registro Público de Comercio. El único caso en el cual las sociedades no serán consideradas como tales, es cuando su fin es ilícito. En caso de que una sociedad se haya constituido conforme a derecho, pero no haya sido inscrita, cualquiera de los socios puede solicitar su inscripción.

Cabe mencionar que lo más importante de las sociedades que no se constituyen conforme a derecho es que los socios y demás personas que estén actuando en nombre de la supuesta sociedad, pueden llegar a ser responsables y se obligan a responder por las obligaciones de la sociedad. Es por esta razón que es de suma importancia crear sociedades observando todos los requisitos establecidos en la ley, pues de esta manera los socios sólo se obligarán a responder por la cantidad que aportaron para crear la sociedad y no se les podrá exigir más. En caso contrario, los socios pueden llegar a responder por todas aquellas obligaciones contraídas por la sociedad.

Existen varios requisitos básicos para formar sociedades. El primero es conseguir un nombre que no tenga ninguna otra sociedad. Para lograr esto, es necesario presentar una solicitud ante la Secretaría de Relaciones Exteriores, dándole varias opciones de nombres. En caso de que alguna de las opciones no sea utilizada por ninguna otra sociedad, entonces la nueva sociedad podrá usarlo. Una vez que se tiene este permiso, se debe crear un documento conocido como acta constitutiva, el cual se protocolizará ante notario o corredor público y en el cual se establecerán todos los derechos y obligaciones de la sociedad, así como todo el ámbito de actuación de la misma. Esto quiere decir que la sociedad no puede actuar ni ir más allá de lo señalado en el acta constitutiva. Esta acta debe cumplir con los requisitos establecidos en la ley. Una vez que se firme dicha acta ante notario, se inscribe a la sociedad en el Registro. Posteriormente es necesario realizar los trámites correspondientes ante la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (particularmente ante el Servicio de Administración Tributaria) para conseguir el Registro Federal de Contribuyentes y demás documentos necesarios para cumplir con las obligaciones fiscales. En caso de que la sociedad cuente con capital extranjero, también es necesario darle aviso a la Secretaría de Economía (parti-

cularmente al Registro Nacional de Inversiones Extranjeras). Dependiendo la actividad de la sociedad, hay veces que también es necesario cumplir con ciertos requisitos ambientales, así que se deben solicitar permisos ante las secretarías correspondientes. Además si se usarán marcas, también es necesario tramitar su registro ante el Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial.

Como se puede observar, cada sociedad es única y tiene requisitos y fines distintos. Dependiendo del fin que persiguen sus socios, habrá varios requisitos que se deberán cumplir.

En la siguiente parte de la exposición se hará una descripción técnica de las Pequeñas y Medianas Empresas.

¿Qué es una PyME y cuál es su importancia?

Es una abreviación que significa Pequeñas y Medianas Empresas; se refiere a todas las micro, pequeñas y medianas empresas.

Existen a nivel internacional distintas definiciones de la pequeña y mediana empresa, dependiendo de las diferentes agencias clasificadoras.

Para lograr una completa comprensión de lo que es una PYME no basta con una definición. En México la principal variable para definir una microempresa es el número de empleados con los que cuenta la compañía. En el Diario Oficial de la Federación del 30 de diciembre del 2002, se establecieron los siguientes parámetros:



Clasificación por número de trabajadores

| Sector / Tamaño | Industria | Comercio | Servicios |
|------------------------|-----------|-----------|-----------|
| Microempresa | 0-10 | 0-10 | 0-10 |
| Pequeña empresa | 11-50 | 11-30 | 11-50 |
| Mediana empresa | 51-250 | 31-100 | 51-100 |
| Gran empresa | 251 o más | 101 o más | 101 o más |

La importancia de la PYME

Hoy en día las PYME son indispensables debido al peso que ejercen en la generación de empleo y aportación al PIB, además de haber contribuido al desarrollo de muchos países. Un ejemplo es la Unión Europea, en donde de sus 19 millones de empresas registradas, el 93% cuenta con menos de 10 empleados y sólo el 1% cuenta con más de 249 trabajadores. Por su parte, en Estados Unidos el 50% son microempresas.

En México, la microempresa juega un papel determinante. De acuerdo con el Sistema de Información Empresarial Mexicano (SIEM), la microempresa representa 91%, la pequeña 6%, la mediana 2% y la grande 1% del universo empresarial, las cuales tienen la siguiente distribución por sector económico: Manufactura **12 %**; Comercio **49 %** y Servicios **39 %**. De acuerdo a cifras recientes del INEGI, las MPYMEs dan empleo a 15.6 millones de personas quienes representan 38.7% de la población ocupada.

Asimismo, la PYME es, por lo general, una fuente inagotable de inspiración, de la cual surgen gran cantidad de ideas e innovaciones. De hecho, es reconocido universalmente que las grandes innovaciones provienen tanto de las PYMEs como de las grandes empresas. La computadora personal, el radio de transistores, el motor de propulsión, la hoja de rasurar de acero inoxidable, la máquina fotocopidora son todos producto de la PYME, así como el celofán, el bolígrafo desechable, la transmisión automática y la dirección hidráulica.

De igual manera, son las PYME las que proveen a las grandes empresas de un buen número de materiales, servicios o partes que estas últimas requieren para su operación cotidiana.

En resumen, es probable que en la PYME podamos encontrar, como país, respuestas favorables a algunos de los graves problemas que nos aquejan, como el desempleo, la pobreza, la concentración del ingreso y la baja productividad.

Las causas de éxito y fracaso de las PyMEs

Aunque no existe un patrón definido de la razón por la que tantas empresas triunfan o fracasan, algunas causas más o menos comunes parecerían ser las que a continuación se describen.

Cinco causas comunes de fracaso

- La primera es la incompetencia o falta de experiencia de los administradores. Frecuentemente, por ejemplo, muchas empresas surgen de una corazonada más que de un conocimiento significativo del negocio y sus características. Además, también es común que los propietarios se sientan con los conocimientos suficientes en todas las áreas del negocio, y rechacen cualquier insinuación de asesoría o apoyo.
- Una segunda causa, un tanto relacionada con la anterior, es la negligencia que muchas veces sigue al “glamor” o emoción de inicio del negocio. Es común observar que, después de la “magna” apertura, algunos empresarios se sienten descorazonados y no se concentran tanto en el negocio como lo deberían hacer.
- La falta de controles adecuados es la tercer causa común de fracaso. El empresario al frente de la PYME, por lo general, ignora la necesidad de mantener controles que le permitan anticiparse a los problemas. Es común observar que, la gran mayoría de las veces, los administradores son tomados por sorpresa, en situaciones que pudieran haber sido anticipadas, de contar con un sistema de control adecuado.
- La cuarta causa de fracaso es la falta de capital suficiente, situación que generalmente surge por la ausencia de una planeación adecuada de las necesidades de recursos. Es común aquí observar que los administradores se concentran en anticipar las inversiones en activos fijos y algunos de los gastos de operación; sin embargo, no planean las necesidades de capital de trabajo, ni otro tipo de gastos o inversiones.
- La quinta y última causa de fracaso es la falta de una identificación correcta del riesgo. En ocasiones, el entusiasmo desmedido hace que únicamente se evalúen de manera parcial los retos futuros, ignorando muchos de los riesgos posibles. Además, es muy común observar que la necesidad de atender los problemas cotidianos impide planear para el futuro y, por lo mismo, reflexionar respecto a los



riesgos latentes. En este tipo de actividad, es normal escuchar aquella frase de que “lo urgente no deja tiempo para lo importante”.

Tres causas de éxito

Son tres las causas que contribuyen al éxito de la PYME.

- La primera: trabajo arduo, dedicación y esfuerzo. Los empresarios que se comprometen con la búsqueda del éxito y que están dispuestos a dedicar el tiempo y esfuerzo necesarios, por lo general, alcanzan a ver los frutos de su dedicación.
- La segunda: la correcta identificación de las necesidades del mercado. Ninguna empresa, ni grande ni pequeña, existe por el deseo de su dueño o administrador. Todas las empresas existen porque satisfacen necesidades de los clientes, por lo que resulta vital identificarlas correctamente.
- La tercera: El conocimiento de la actividad que se pretende desarrollar. El empresario debe poseer un mínimo de habilidades y conocimiento del negocio para poderlo administrar. De otra manera, deberá buscar las personas

¿Cómo prepararse para iniciar una pyme?

Independientemente del tipo de negocio que se seleccione, se habrá de llevar a cabo ciertos preparativos. Estos incluyen el desarrollo de un plan de negocios, la obtención de los recursos necesarios y la selección de la localización adecuada.

¿Cuál es el impacto de las PyMES en México?

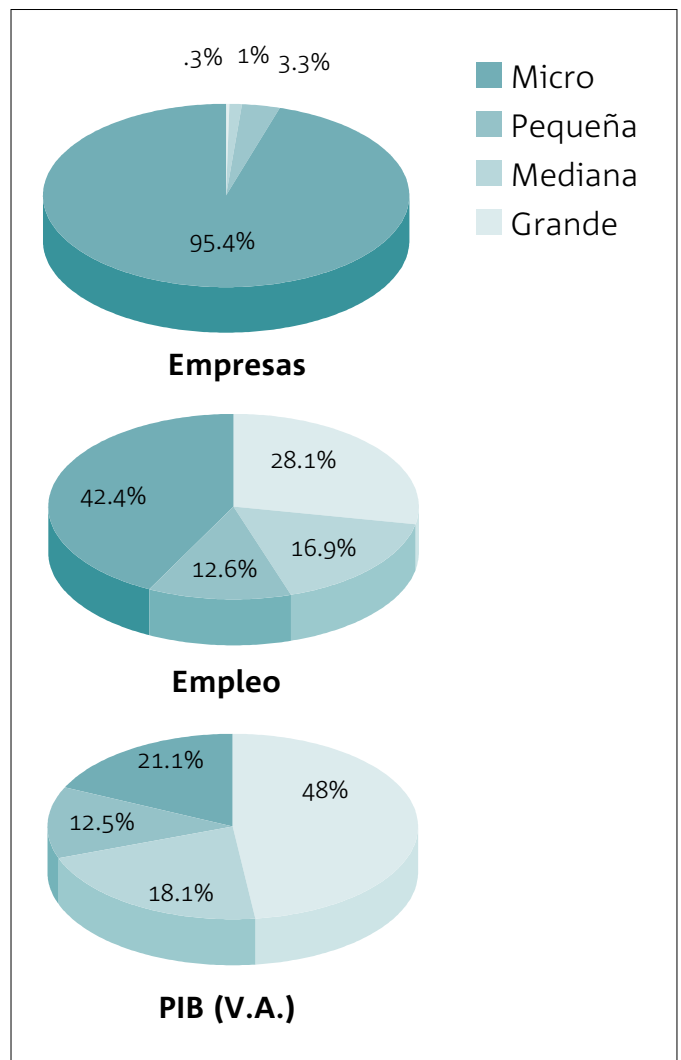
En México, las PYME representan el 94% de las empresas; por esta razón, es vital su permanencia. Al respecto la Secretaría de Economía ha creado diversos programas para apoyarlas. Uno de ellos es la “Aceleración de Negocios”, que consiste en facilitar a las micro, pequeñas y medianas empresas la utilización de esquemas de negocio que integren canales comerciales, optimización de procesos, desarrollo de productos y capacidad experta, que las prepare para competir en el mercado global.

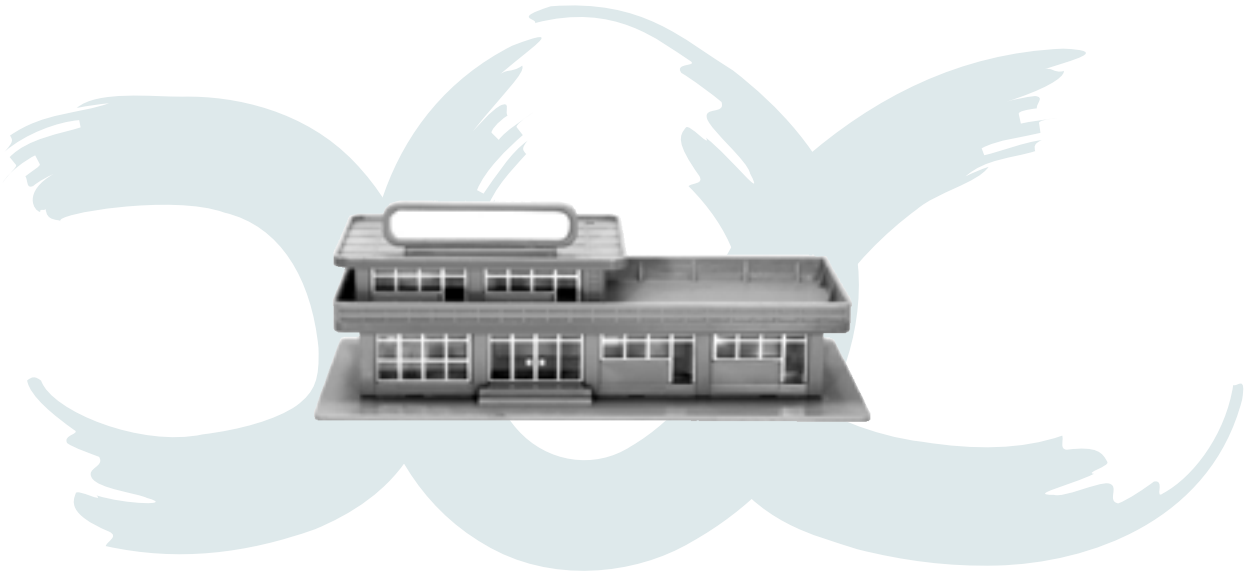
Ocho de cada diez PYME fracasan en sus primeros 5 años. Al no contar con información actual confiable y en segundos, que les permita tomar decisiones correctas y a tiempo, les resulta imposible concentrarse en hacer dinero. Además, no manejan de forma eficiente su Flujo de Efectivo y así, nunca

alcanzan la Libertad Financiera. Es importante cambiar la cultura laboral (principalmente en México y Latinoamérica), es decir, el entender que los empleados y los clientes representan recursos valiosos y por tanto, contar con conocimientos y herramientas que permitan aprovecharlos y mantenerlos, es básico para competir hoy en día.

Hoy es más fácil acceder a esos conocimientos y herramientas, ya que anteriormente sólo estaban disponibles a corporaciones. Conocimientos de recursos humanos, tributación eficiente, gestión de clientes y herramientas como tecnologías de internet, programas de gestión y administración contable; son un ejemplo de las armas que tienen las PYME para crecer.

Estadísticas





Contacto:

Tuxpan 88-101, Roma Sur, C.P. 06760, México D.F.

www.vinculacionciudadana.org

ingrid.sada@vinculacionciudadana.org