

CAPÍTULO I.

EMPRESA.

1.1 Concepto.

Como sucede en todos los casos, es difícil tener un concepto unánime e inequívoco del concepto de empresa, razón por la cual, existen diversas definiciones o conceptos respecto a los cuales haremos referencia en este capítulo a efecto de tener un panorama amplio y completo de lo que implica la palabra “empresa”.

Así las cosas, es preciso hacer alusión a Isaac Guzmán Valdivia, quien define a la empresa como la unidad económico-social en la que el capital, el trabajo y la dirección se coordinan para lograr una producción que responda a los requerimientos del medio humano en el que la propia empresa actúa¹.

Por su parte, Agustín Reyes Ponce dice que la empresa está integrada por: a) bienes materiales, b) hombres y c) sistemas; y agrega que la empresa puede ser estudiada en cuanto al aspecto: económico, jurídico, administrativo, sociológico y de conjunto².

¹ GUZMAN Valdivia, Isaac, *La Sociología de la Empresa*, Editorial Jus, México 1963.

² REYES Ponce, Agustín, *Administración de Empresas*, Limusa Wiley, México 1966, p. 75 y siguientes.

En este orden de ideas, empresa es la unidad productiva o de servicio que, constituida según aspectos prácticos o legales, se integra por recursos y se vale de la administración para lograr sus objetivos³.

Es la unidad productora de bienes y servicios homogéneos para lo cual organiza y combina el uso de factores de la producción u organización existente con medios propios y adecuados para alcanzar un fin económico determinado.

Puede definirse como compañía o sociedad mercantil, constituida con el propósito de producir bienes y servicios para su venta en el mercado, se trata de un grupo social en el que a través de la administración de capital y el trabajo se producen bienes y/o servicios pendientes a la satisfacción a las necesidades de la comunidad, pudiéndose definir también como la entidad integrada por el capital y el trabajo, como factores de la producción, y dedicada a actividades industriales, mercantiles o de prestación de servicios con fines lucrativos.

El Código Fiscal de la Federación la define en su artículo 16 último párrafo como: "Se considera empresa la persona física o moral que realice las actividades a que se refiere este artículo, ya sea directamente, a través de fideicomiso o por conducto de terceros; por establecimiento se entenderá cualquier lugar de negocios en que se desarrollen, parcial o totalmente, las citadas actividades empresariales"⁴.

La Ley Federal del Trabajo en su artículo 16, hace una definición de lo que es la empresa, pero desde un punto de vista económico, y señala: "Para los efectos de las

³ FERNÁNDEZ Arena, José Antonio, *El Proceso Administrativo*, Diana, 11ª edición, México 1977, p. 85.

⁴ Cfr. *Código Fiscal de la Federación*, artículo 16, visible en la página web de la Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión, www.cddhcu.gob.mx. Consultada el 18 de agosto de 2005.

normas de trabajo, se entiende por empresa la unidad económica de producción o distribución de bienes o servicios, ...”⁵.

Rafael De Pina Vara señala: “la empresa es la organización de una actividad económica que se dirige a la producción o al intercambio de bienes o servicios para el mercado”⁶.

El autor Garrigues y Díaz Canabate, por su parte comenta: “económicamente la empresa es la organización de los factores de la producción (capital, trabajo) con el fin de obtener una ganancia ilimitada”⁷.

A su vez el maestro Felipe Tena Ramírez explica⁸:

“Los economistas entienden por empresa el organismo que realiza la coordinación de los factores económicos de la producción. Dondequiera que una persona individual o social, coordine los factores de la producción, utilizando a los trabajadores en la faena para que son aptos, aprovechando las fuerzas de la naturaleza y aportando capital necesario (maquinaria, materias primas, etc.); si esa coordinación tiene por objeto satisfacer las necesidades del consumo a fin de obtener en cambio la correspondiente remuneración, surge allí el organismo que se llama empresa.”

Una vez que tenemos claro de modo completo y general el concepto de “empresa”, en virtud del tema que nos ocupa, es menester hacer alusión a los criterios de clasificación de las mismas, a efecto de acercarnos al punto de interés en la presente investigación.

⁵ Cfr. *Ley Federal del Trabajo*, artículo 16, visible en la página web de la Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión, www.cddhcu.gob.mx. Consultada el 18 de agosto de 2005.

⁶ PINA Vara, Rafael de, *Elementos de derecho mercantil mexicano*, Porrúa, México, 1996.

⁷ GARRIGUES y Díaz Canabate, Joaquín, *Curso de derecho mercantil*, Porrúa, 9ª edición, México, 1993.

⁸ TENA Ramírez, Felipe de Jesús, *Derecho mercantil mexicano*, Porrúa, 16ª edición, México, 1996.

1.2 Clasificación.

Fernández Arena⁹, nos remite al criterio de clasificación de Nacional Financiera, S.A., quien enlistó las industrias enmarcadas en la economía nacional de la siguiente manera¹⁰:

1. Industrias primarias que abastecen a otras industrias nacionales¹¹.
2. Industrias de producción intermedia que crean demanda para múltiples industrias nacionales a la vez que abastecen a otras muchas industrias¹².
3. Servicios necesarios para el desarrollo industrial¹³.
4. Industrias de bienes terminados que crean demanda para numerosas industrias nacionales¹⁴.

El citado autor refiere a un listado que puede simplificar la clasificación de empresas¹⁵:

1. Empresas de bienes o servicios de consumo final.

1.1 Productos.

1.2 Servicios.

⁹ *Ibidem.*, p. 86.

¹⁰ Visible en el folleto de informe de actividades 1961, p. 14.

¹¹ Energía eléctrica, petróleo, gas, carbón, extracción de minerales metálicos, extracción de minerales para productos químicos, extracción de madera, ganadería y pesca.

¹² Productos de petróleo, productos de carbón, hierro y acero, productos químicos, papel y productos de papel, materiales de construcción y textiles.

¹³ Transportes, comunicaciones, depósitos y almacenes, obras públicas, bancos y otras instituciones financieras y otros servicios.

¹⁴ Productos alimenticios, bebidas, tabaco, calzado, prendas de vestir, muebles y accesorios, madera y corcho, productos de caucho, productos minerales no metálicos, productos metálicos, maquinaria, aparatos y accesorios eléctricos, equipo de transporte e industrias manufactureras diversas.

¹⁵ Véase FERNÁNDEZ Arena, José Antonio, *El Proceso Administrativo*, p. 87 y 88. (ver nota 3).

2. Empresas de bienes o servicios de consumo industrial.

2.1 Energía

2.2 Materias primas orgánicas.

2.3 Materias primas inorgánicas.

2.4 Materiales en proceso de transformación y materiales terminados.

2.5 Servicios

Otro criterio de clasificación y el cual es aquél que cobra relevancia en el presente trabajo de investigación, es el siguiente¹⁶:

- **Grande:** máximas características en su grupo.
- **Media:** empresa en proceso de crecimiento habiendo superado la etapa de taller familiar o artesanal.
- **Pequeña:** iniciativa modesta en magnitud y capacidades, principalmente de tipo familiar o mínimo de recursos.

1.2.1 Pequeña, mediana y grande empresa.

Las micro, pequeñas y medianas empresas (MPYMES), representan gran importancia en la economía y en el empleo a nivel nacional y regional, tanto en los países industrializados como en los de menor grado de desarrollo, como es el caso de México¹⁷.

¹⁶ *Idem.*

¹⁷ “Micro, Pequeña, Mediana y Gran Empresa, censos económicos 1999”, Estratificación de los Establecimientos, visible en la página web del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, www.inegi.gob.mx. Consultada el 18 de agosto de 2005.

Es preciso señalar que no existe una clasificación por tamaño aceptada con carácter universal, por lo que la divergencia es comprensible.

Sin embargo, existen algunas características que pueden permitir la clasificación de una empresa como micro, pequeña, mediana o grande de acuerdo a su número de trabajadores, de su actividad económica, volumen de ventas, el capital social, el valor bruto de la producción de activos, también el grado de utilización del capital, el carácter de la estructura de propiedad (familiar o no familiar), el grado de formalización, el nivel tecnológico utilizado, la estructura organizativa y la tipología de la gestión de la empresa entre otros.

Los criterios para clasificar a la micro, pequeña y mediana empresa han sido diferentes en cada país. De manera tradicional se ha utilizado el número de trabajadores como criterio para estratificar los establecimientos por tamaño y como criterios complementarios, el total de ventas anuales, los ingresos y/o los activos fijos¹⁸.

Por lo anterior, la clasificación de empresas dependerá de cada país y su legislación propia, de conformidad con su entorno económico nacional y sus necesidades

Uno de los aspectos destacados en la caracterización de la actividad económica en países con diferentes grados de desarrollo es el diferencial de productividad entre

¹⁸ *Idem.*

grandes y pequeñas empresas (aproximado a través de indicadores como valor agregado/ocupados o ventas/ocupados)¹⁹.

Mientras que en países de mayor desarrollo la diferencia de productividad entre empresas de distinto tamaño tiende a ser pequeña, en países de menor desarrollo relativo este diferencial tiende a ser notable, mostrando de esta manera una fuerte segmentación de la actividad económica, y las dificultades implícitas en el buen funcionamiento de los mecanismos de mercado (relativa inmovilidad de los factores de producción, altas barreras a la entrada y salida, insuficientes capacidades empresariales).

En Brasil, por ejemplo, el SEBRAE²⁰, utiliza una clasificación por el número de personas ocupadas²¹:

Clasificación de empresas según tamaño y sector de actividad
TAMAÑO

Industria	Construcción	Civil	Comercio	Servicios
Micro	0 a 19	0 a 19	0 a 9	0 a 9
Pequeña	20 a 99	20 a 99	10 a 49	10 a 49
Media	100 a 449	100 a 449	50 a 99	50 a 99
Grande	500 y +	500 y +	100 y +	100 y +

¹⁹ DONATO, Vicente N, HAEDO, Chistian M., NOVARO, Sara, “Observatorio Latinoamericano de las pequeñas y medianas empresas: un estudio de panel en Argentina y México”, publicado en la página web del Inter.-American Development Bank, www.iadb.org/. Consultada el 20 de agosto de 2005.

²⁰ SEBRAE, Coletânea estatística da micro e pequena empresa, Brasília, 1997. Elaborado a partir de los datos disponibles en el IBGE, fundamentalmente los Censos Económicos, y los resultados de los programas de estudios y trabajos del Sistema SEBRAE en colaboración con entidades de investigación y, particularmente, la Fundación Getúlio Vargas.

²¹ “Brasil”, publicado en la página web del Inter.-American Development Bank, www.iadb.org/. Consultada el 20 de agosto de 2005.

En Chile, por su parte existen diferentes definiciones de pequeñas y medianas empresas (PYME). El Ministerio de Economía utiliza como criterio el nivel de ventas alcanzado por las empresas a lo largo del año²².

Siguiendo este criterio las pequeñas empresas fueron definidas hasta 1993 como aquellas unidades productivas cuyas ventas netas anuales varían entre 2 400 y 25 000 Unidades de Fomento (UF²³) (entre 58 000 y 600 000 dólares); las medianas empresas en cambio eran aquellas empresas con ventas entre 25 001 y 50 000 UF (entre 600 000 y 1 200 000 dólares). Por encima de ese límite se colocaba a las grandes empresas y por debajo de las 2 400 UF a las microempresas²⁴.

A partir de 1994 el límite de ventas de las medianas empresas fue aumentado a 100 000 UF (alrededor de 2.4 millones de dólares), y esa es la clasificación que utiliza en la actualidad el Ministerio de Economía²⁵.

En cambio el Instituto Nacional de Estadística (INE), en su Encuesta Industrial Anual (ENIA) utiliza como criterio la cantidad de trabajadores ocupados y considera como pequeñas empresas a aquellas que ocupan entre 10 y 49 personas y como medianas a las que ocupan de 50 a 199 trabajadores²⁶.

²² DINI Marco, STUMPO Giovanni, “Análisis de la política de fomento a las pequeñas y medianas empresas en Chile”, publicado en la página web de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe, www.eclac.cl/. Consultado el 20 de agosto de 2005.

²³ Se trata de una unidad de valor real, reajutable de acuerdo al índice de variación de precios. Al 27 de julio de 2001 una UF valía aproximadamente 16 000 pesos, equivalentes a 24 dólares.

²⁴ Véase DINI Marco, STUMPO Giovanni, “Análisis de la política de fomento a las pequeñas y medianas empresas en Chile”.

²⁵ *Idem.*

²⁶ *Idem.*

Finalmente el Ministerio de Planificación y Cooperación (MIDEPLAN) también utiliza la cantidad de ocupados para clasificar a las empresas; sin embargo define como microempresas a aquellas unidades productivas que ocupan entre 1 y 4 personas, pequeñas empresas a las que ocupan entre 5 y 49 personas, medianas empresas a las que emplean entre 50 y 199 personas y grandes empresas a las que superan ese número²⁷.

En el caso del Ministerio de Economía además no es posible comparar la información anterior a 1994 con los datos posteriores ya que la clasificación ha sido modificada. Los datos relativos a las ventas presentan el mismo problema mencionado anteriormente, es decir que a partir de 1994 se modifica la definición de la mediana y la grande empresa. Por lo tanto también en este caso hay que considerar dos subperíodos: 1990-1993 y 1994-1997²⁸.

También la información relativa a la ocupación presenta algunos problemas estadísticos. Los datos relativos al empleo se recolectaron a través de la Encuesta de Caracterización socioeconómica Nacional (CASEN) que implementa MIDEPLAN y ejecuta el Departamento de Economía de la Universidad de Chile. Como se dijo, la clasificación en este caso es realizada a partir de la cantidad de ocupados y por lo tanto no es compatible con la que utiliza la CORFO que, en cambio, se basa en el volumen de las ventas²⁹.

Además hay que agregar que hasta 1994 se consideraban microempresas aquellas unidades productivas que ocupaban entre una y cinco personas, pequeñas empresas las que ocupaban entre seis y cuarenta y nueve personas, medianas empresas

²⁷ *Idem.*

²⁸ *Idem.*

²⁹ *Idem.*

las que empleaban entre cincuenta y ciento noventa y nueve personas y grandes empresas las que superaban esa cantidad de empleados. Sin embargo a partir de ese año se redujo a cuatro ocupados el límite superior relativo a las microempresas (y, consecuentemente, se amplió a cinco ocupados el límite inferior de las pequeñas empresas); por lo tanto la información anterior a 1994 no es comparable con la de los años siguientes (por lo menos para las micro y las pequeñas empresas)³⁰.

Los criterios de clasificación se complican si se considera la microempresa como categoría “especial” para fines específicos, normalmente de carácter social. Otro tanto puede decirse del artesanado, que se aleja del concepto de “empresa mercantil” por las particularidades de su inserción en la estructura socioeconómica.

La utilización de criterios diferentes tiene como consecuencia el hecho que sea bastante complejo comparar las informaciones que provienen de las distintas fuentes mencionadas.

En la normativa Paraguaya, la clasificación de empresas sigue los lineamientos que a continuación expongo³¹:

- Microempresas: De 1 a 5 personas ocupadas
 - Hasta 23.000.000 guaraníes de activo fijo.
 - Hasta 70.000.000 guaraníes de facturación.
- Pequeña Empresa: De 6 a 20 personas ocupadas

³⁰ *Idem.*

³¹ BUTTNER, José E., BUTTNER, Carlos F., “Los determinantes del Empleo en las Micro y Pequeñas Empresas en el Paraguay”, visible en la página web de la Dirección General de Estadísticas, Encuestas y Censos, www.dgeec.gov.py/. Consultada el 25 de agosto de 2005.

Hasta 92.000.000 guaraníes de activo fijo.

Hasta 271.000.000 guaraníes de facturación.

- Mediana Empresa: De 21 a 100 personas ocupadas

Hasta 460.000.000 guaraníes de activo fijo.

Hasta 1.355.000.000 guaraníes de facturación.

Es momento de tomar el caso de México, que es precisamente el que a nuestro interés conviene.

En nuestro país, no fue sino hasta el año de 1985 en que la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), actualmente Secretaría de Economía, estableció de manera oficial los criterios para clasificar a la industria de acuerdo con su tamaño.

El 30 de abril de ese año, publicó en el Diario Oficial de la Federación el programa para el Desarrollo Integral de la Industria Pequeña y Mediana, en el que se establece la clasificación bajo los siguientes estratos:

- **Microindustria.** Las empresas que ocuparan hasta 15 personas y el valor de sus ventas netas fuera hasta 30 millones de pesos al año.
- **Industria Pequeña.** Las empresas que ocuparan hasta 100 personas y sus ventas netas no rebasaran la cantidad de 400 millones de pesos al año.

- **Industria Mediana.** Las empresas que ocuparan hasta 250 personas y el valor de sus ventas no rebasara la cantidad de un mil 100 millones de pesos al año.

Desde entonces, el marco normativo y regulatorio de las actividades económicas de las micro, pequeñas y medianas empresas lo ha establecido siempre la Secretaría de Economía.

A partir de 1990 existen cuatro pronunciamientos acerca de los criterios para la definición de las micro, pequeñas y medianas empresas realizados, todos ellos, por la entonces Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, en las siguientes fechas:

- 18 de mayo de 1990³²:

- **MICROINDUSTRIA** Empresas que ocupen hasta 15 personas y el valor de sus ventas netas no rebase el equivalente al importe de 110 veces el salario mínimo general, elevado al año, correspondiente al Área Geográfica “A”.
- **INDUSTRIA PEQUEÑA** Empresas que ocupan hasta 100 personas y el valor de sus ventas netas no rebase el equivalente al importe de 1,115 veces el salario mínimo general elevado al año, correspondiente al Área Geográfica “A”.
- **INDUSTRIA MEDIANA** Empresas que ocupan hasta 250 personas y el valor de sus ventas netas no rebase el equivalente al importe de 2,010 veces el salario mínimo general elevado al año, correspondiente al Área Geográfica “A”.

³² Diario Oficial de la Federación, viernes 18 de mayo de 1990, “Acuerdo por el que se modifican las definiciones de Microindustria, Industria Pequeña e Industria Mediana”, Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, visible en la página web del Diario Oficial Digital, www.diariooficialdigital.com. Consultada el 20 de agosto de 2005.

• 11 de abril de 1991³³:

- **MICROINDUSTRIA** Las empresas manufactureras que ocupen directamente hasta 15 personas y el valor de sus ventas netas anuales reales o estimadas no rebase el monto que determine la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.
- **INDUSTRIA PEQUEÑA** Las empresas manufactureras que ocupen directamente entre 16 y 100 personas y el valor de sus ventas netas anuales reales o estimadas no rebase el monto que determine la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.
- **INDUSTRIA MEDIANA** Las empresas manufactureras que ocupen directamente entre 101 y 250 personas y el valor de sus ventas netas anuales reales o estimadas no rebase el monto que determine la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.

• 03 de diciembre de 1993³⁴:

- **MICROINDUSTRIA** Empresas que ocupen hasta 15 personas y el valor de sus ventas netas anuales no rebasen el equivalente a N\$ 900,000.
- **INDUSTRIA PEQUEÑA** Empresas que ocupen hasta 100 personas y el valor de sus ventas netas anuales no rebasen el equivalente a N\$ 9,000,000.
- **INDUSTRIA MEDIANA** Empresas que ocupen hasta 250 personas

³³ Diario Oficial de la Federación, jueves 11 de abril de 1991, “Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana 1991-1994”, Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, visible en la página web del Diario Oficial Digital, www.diariooficialdigital.com. Consultada el 20 de agosto de 2005.

³⁴ Diario Oficial de la Federación, viernes 03 de diciembre de 1993, “Acuerdo por el que se modifican las definiciones de micro industria, industria pequeña e industria mediana contenidas en el Apartado I denominado Definiciones del Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana 1991-1994, publicado el 11 de abril de 1991”, Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, visible en la página web del Diario Oficial Digital, www.diariooficialdigital.com. Consultada el 20 de agosto de 2005.

y el valor de sus ventas netas anuales no rebasen el equivalente a N\$ 20,000,000.

- 30 de marzo de 1999³⁵: (clasificación por número de empleados).

TAMAÑO	INDUSTRIA	COMERCIO	SERVICIOS
• MICROEMPRESA	0-30	0-5	0-20
• PEQUEÑA EMPRESA	31-100	6-20	21-50
• MEDIANA EMPRESA	101-500	21-100	21-100
• GRAN EMPRESA	201 en adelante	101 en adelante	101 en adelante

La pequeña y mediana empresa desempeñan un papel importante en el desarrollo económico de las naciones. En términos numéricos, este segmento representa en promedio el 99.0% (considerando que, en general no se define a la microempresa) del total de empresas en los países de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), mientras que en América Latina las cifras oscilan entre el 95.0 y 99.0% en promedio (incluida la microempresa)³⁶.

Otro segmento importante es el de la microempresa. En los países de América Latina este sector representa entre el 60.0 y el 90.0% de todas las unidades económicas³⁷.

³⁵ Diario Oficial de la Federación, martes 30 de marzo de 1999, "Acuerdo de estratificación de empresas micro, pequeñas y medianas", Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, visible en la página web del Diario Oficial Digital, www.diariooficialdigital.com. Consultada el 20 de agosto de 2005.

³⁶ Véase "Micro, Pequeña, Mediana y Gran Empresa, censos económicos 1999", Estratificación de los Establecimientos.

³⁷ *Idem*.

Resulta menester, dado el tema de interés en la presente investigación, hacer alusión a los lineamientos de clasificación de las empresas constructoras, como chicas, medianas y grandes³⁸.

- Empresa constructora chica: Volumen anual de obra a costo directo \$10'000,000.00.
- Empresa constructora media: Volumen anual de obra a costo directo \$30'000,000.00.
- Empresa constructora grande: Volumen anual de obra a costo directo \$150'000,000.00.

El Sistema de Información de Empresas Mexicanas, ha clasificado las empresas constructoras de acuerdo al número de empleados de la siguiente manera³⁹:

- Microempresa: De 0 a 10 empleados.
- Pequeña empresa: De 11 a 50 empleados.
- Mediana empresa: De 51 a 250 empleados.
- Grande empresa: Más de 250 empleados.

1.3 Conclusión.

En México la mayoría de las empresas nacionales son medianas y pequeñas⁴⁰, razón por la cual cobra importancia la presente tesis, al resultar un instrumento útil para

³⁸ SUÁREZ Salazar, Carlos, *Costo y tiempo en edificación*, 3ª edición, Limusa Noriega, México 1990, pp. 27,28 y 29.

³⁹ Visible en la página principal del Sistema de Información de Empresas Mexicanas, www.siem.gob.mx. Consultada el 20 de febrero de 2006.

este tipo de empresas que tiene como finalidad u objetivo hacerlas más competitivas con las grandes empresas e incluso con las empresas trasnacionales y extranjeras.

Aunado a lo anterior, debido al asunto en estudio, considero trascendente manifestar que los servicios administrativos a empresas medianas y pequeñas reúnen múltiples problemas, entre otros⁴¹:

- Incomprensión a la técnica: poco interés en aplicaciones de técnicas que no ofrecen aparentes remedios inmediatos o que toman tiempo en su desarrollo, además falta de preparación administrativa.
- Empirismo crónico: todo resolverlo por experimentos prácticos que se justifiquen plenamente.
- Escepticismo: poca fe en las técnicas administrativas por sus características y sus condiciones.
- Recursos precarios; pocos recursos humanos, materiales y técnicos. Este problema es el que toma principal importancia en esta investigación, puesto que la carencia o escasez de recursos materiales, limita su competitividad con las grandes empresas, nacionales y extranjeras.

⁴⁰ Véase FERNÁNDEZ Arena, José Antonio, *El Proceso Administrativo*, p. 87 y 88. (ver nota 3).

⁴¹ *Ibidem.*, p. 89

- Las MPYMES constructoras tienen la ventaja de ser muy versátiles en la prestación de sus servicios ofreciendo costos relativamente bajos, que les permiten subsistir aunque no les permiten tener un crecimiento.