

Unidad 1

- Antecedentes históricos de la empresa

“La Independencia contribuyó al crecimiento del comercio exterior de México y a incorporarse a la economía mundial. La anulación de una serie de restricciones comerciales, la reducción de aranceles y otras medidas, estimularon el rápido desarrollo del comercio exterior. En 1826 el Congreso aprobó un decreto que permitía el establecimiento de relaciones comerciales con base en los principios de reciprocidad. Posteriormente en 1827, fueron firmados algunos convenios comerciales con Inglaterra, Francia, los Países Bajos, Dinamarca y Hannover”.

LA EVOLUCION HISTORICA DE LAS EMPRESAS

La evolución histórica de las empresas guarda la más estrecha relación con la evolución histórica de los pueblos; los diversos tipos de empresas que se han ido presentando a través de los siglos son el resultado de las necesidades económicas y sociales de la humanidad en las diversas etapas que constituyen una ruta hacia formas más adecuadas de progreso.

Las rápidas transformaciones económicas, sociales y tecnológicas, producidas como consecuencia de revoluciones o guerras internacionales, han tenido siempre una influencia directa o inmediata sobre las empresas industriales, comerciales y de servicio, provocando importantes cambios en los conceptos de propiedad pública y privada, de trabajo y de acción estatal, que se han reflejado invariablemente en la forma de organización y constitución jurídica y económica de las empresas.

Los nuevos descubrimientos científicos han influido también poderosamente en las grandes y muy grandes empresas, son resultado de múltiples descubrimientos tecnológicos (físicos, químicos y electrónicos).

De las pequeñas factorías (domésticas y fabriles) sostenidas por el trabajo manual en la Edad Media, hasta las grandes empresas actuales, operando casi todas bajo la influencia de los adelantos tecnológicos, el camino es inconmensurable, y el gran desarrollo de tales organizaciones ha hecho que éstos busquen y encuentren nuevos tipos de organización jurídica, administrativa y financiera.

ETAPAS EN LA EVOLUCION HISTORICA DE LAS EMPRESAS ,

Tres etapas pueden distinguirse en la evolución histórica de las empresas a partir del fin de las civilizaciones antiguas (ver Rodríguez V. El pensamiento de la administración, capítulo 2, apartado 2.1., p. 22, Editorial ECASA): 1. El tiempo en que el concepto de capital estuvo restringido a objetos y mercancías. 2. El tiempo en que el anterior concepto se amplió y se adicionó con la existencia del dinero. 3. El tiempo en que a los elementos anteriores se sumaron los valores fiduciarios.

1. *El concepto de capital restringido a objetos y mercancías.* Se caracterizó por la limitación del concepto de capital a la inclusión sólo de objetos y mercancías; la

riqueza de la gente se basaba sobre la posesión de esos bienes (cantidad de ganado, trigo, tierra, etcétera).

El método empleado entonces para las transacciones era el "trueque" de objetos, el mercader aportaba los objetos que deseaba comerciar y tomaba directamente aquellos por los que hacía el cambio. El desarrollo de los negocios sobre tales bases fue siempre muy reducido y estuvo limitado a las más urgentes necesidades.

La aparición de mercados a donde concurrían periódica y corrientemente los comerciantes fue un paso de progreso con relación a los mercados ambulantes o esporádicos que en un principio existieron. A esos mercados concurrían de diversos puntos y países los mercaderes, llevando toda clase de mercancías y en ese lugar de reunión se efectuaban numerosos trueques, marchando después con los nuevos objetos adquiridos a otros sitios para continuar incrementando sus fortunas por ese primitivo medio de transacción.

El arroz, las pieles, el tabaco, el trigo, el aceite, etc., fueron usados para tal propósito en diferentes países. Esas mercancías servían como patrón de valor para todas las otras sin que por ello dejaran de retener su valor intrínseco, pero como la mayoría de las veces era mercancía voluminosa, pesada o de difícil manejo pronto se vio la necesidad de que esos medios de cambio tuvieran durabilidad, divisibilidad y universalidad y así fue como se comenzaron a adoptar los metales como medio de cambio. Con este importante paso las transacciones comerciales aumentaron su volumen y fueron enormemente facilitadas.

La primera manifestación de ese desarrollo fue el establecimiento de lugares permanentes donde se depositaran las mercancías para que después de verificadas las transacciones éstas pudieran transportarse a otros lugares en grandes cantidades.

Sin embargo, durante esta etapa los metales, como medio de cambio, no se vieron como riqueza en sí mismos, sino tan sólo como conveniente medio de intercambio comercial.

2. *Aparición de la existencia del dinero.* El desarrollo económico hizo que los comerciantes, al emplear metales para el desarrollo de sus transacciones, encontraran grandes ventajas en valuar todas sus mercancías por dinero, en llevar sus cuentas por unidades de dinero y en pagar sus contribuciones por las mismas unidades, calculando por el mismo sistema sus ganancias o sus pérdidas.

Un lote de mercancías se llegó a considerar como una inversión de dinero de la cual se esperaba obtener alguna ganancia, porque entonces el concepto de la productividad directa del capital no existía, supuesto que el capital no era propiamente calculable.

La idea de una ganancia derivada directamente del capital es la, principal característica del capitalismo y es precisamente en este punto donde se opera la

división entre capitalistas y trabajadores. Desde este momento el trabajador actúa sólo por demandas u órdenes y mediante un sueldo o salario, mientras que el capitalista produce libremente para el almacenamiento o para los mercados.

Pueden distinguirse dos periodos dentro del concepto de capital en términos de dinero, nos dice Manero A. (Organización de empresas, p. 13, Editorial Porrúa), éstos son:

- Cuando el dinero es usado simplemente como un común denominador del valor de las mercancías.
 - Cuando el dinero puede ser empleado directamente como fondo prestable.
3. *Aparición de los valores fiduciarios.* En esta etapa surgen las instituciones financieras destinadas al manejo de dinero (bancos y casas de bolsa) y es de estas raíces de donde surge el concepto de "valores", es decir, títulos representativos de dinero, cuya evolución ha llegado hasta representar valores potenciales dando nacimiento a la época del crédito.

El término general "valores" significa una clase de papel comercial usado en gran número de unidades, generalmente de igual denominación y clase y que son libremente intercambiables y transferibles, a las cuales se liga el derecho a una parte determinada del capital que representan y el derecho a una participación en las ganancias de una empresa.

Mientras fue imposible dar al dinero la forma de "valores" el empresario que no tenía capital suficiente sólo podía adquirirlo por operaciones personales con alguno que tuviera dinero en efectivo para prestárselo.

Con el surgimiento de las modernas empresas, capitalizadas y financiadas por medio de títulos representativos tanto de capitales acumulados como de capitales en potencia, el dinero toma una forma elástica que puede satisfacer necesidades, el poseedor de una pequeña suma de dinero puede invertirlo, en participación con las más grandes empresas, por medio de la compra de "valores", obteniendo así la posibilidad de llegar a tener una renta sin necesidad de poner en actividad un trabajo personal.

El uso de valores, como capital para organización y financiamiento de las empresas, no ha limitado su desarrollo a la aplicación general de tales instrumentos, sino que su desarrollo ha llegado hasta el grado que el capital íntegro de una empresa puede consistir totalmente en valores expedidos por otras empresas.

ORIGENES DEL CONCEPTO DE EMPRESA

Lo que legal y fundamentalmente constituye una empresa es el concepto de una persona jurídica colectiva, como un posible sujeto de derechos privados. Este concepto

fue desarrollado a partir del nacimiento del sistema municipal de gobierno, al final de la república romana.

La propiedad del municipio o comunidad ciudadana fue considerada bajo las leyes del derecho privado, y en consecuencia, el municipio reconocido como persona jurídica capaz de obligaciones y derechos privados.

La persona jurídica, en la ley romana, representa una especie de persona privada subjetiva, un sujeto independiente capaz de poseer diversas propiedades, totalmente distinto de toda otra persona previamente existente, incluyendo a los propios miembros individuales que la componen.

La ley romana alcanzó un alto grado de progreso al originar el concepto de persona colectiva, al distinguir claramente el todo colectivo separándolo jurídicamente de sus componentes individuales, y al asegurar a esa persona colectiva un lugar en la ley privada como sujeto independiente, capaz de poseer, obligarse y actuar como cualquier otra persona de carácter privado.

En esa remota jurisprudencia se encuentra el origen legal de la empresa moderna, cuya característica es su condición de persona moral o jurídica, creada por medio de adecuadas organizaciones, regida por las leyes mercantiles y por las prácticas industriales, comerciales y de servicios agropecuarios.

En el tiempo de la república romana se formaron tantas sociedades y corporaciones, tan carentes de restricciones, que fueron disueltas por una ley pasada, 64 años antes de nuestra era. Posteriormente fueron revividas, y bajo la gestión de Julio César reglamentadas, requiriéndose que los objetos de la asociación fueran claramente definidos en el contrato de incorporación y que tales contratos fueran previamente sometidos a la aprobación de los poderes públicos.

Después de la caída de Roma y durante la Edad Media las sociedades de esa índole no hicieron grandes progresos, siendo reemplazadas por las uniones o corporaciones de trabajadores; pero en la época moderna vuelven a florecer con creciente poder, constituyendo grandes organizaciones que comienzan en Inglaterra en la "East Indian Co.". "Hudson Bay Co." y otras similares, organizadas en diversos países europeos.

En Norteamérica, durante el gobierno colonial inglés se organizaron corporaciones de esa índole, constituyendo empresas pesqueras en Nueva York (1675), empresas comerciales en Pennsylvania (1682), Connecticut (1732), New Haven (1760), de seguros en Filadelfia (1768), empresas navieras en Boston (1772), etcétera.

La primera sociedad que tuvo una facultad especial del gobierno para constituirse como empresa en América fue el "National Bank", propuesto por R. Morris para ayudar al crédito de los Estados Unidos en 1795.

No obstante la constitución de esas empresas fue hasta 1871 que el estado de

Carolina del Norte pudo envanecerse de "ser el primero desde la caída del imperio romano en decretar una ley permitiendo las sociedades o corporaciones con objeto de efectuar negocios en términos de igualdad para todos aquellos que desearan utilizarla". "Desde entonces, las leyes llamadas mercantiles o comerciales, en que se funda la organización jurídica de todo tipo de empresas, en el mundo, y el concepto de empresa se ha hecho tan internacional que sobre él, puede asegurarse, se apoya todo tipo de estructura de empresas (industriales, comerciales y de servicio)".

MEXICO BAJO EL PODER DE LOS COLONIZADORES

Con el propósito de consolidar su dominio sobre los territorios conquistados, los colonizadores europeos organizaron, con base en sus posesiones en América del Norte y Central el Virreinato de la Nueva España, siendo México su capital.

Con sus colonias en América del Sur, fundan el Virreinato de Perú, cuya capital era Lima.

La vida económica de América Latina, se encontraba totalmente sometida a los intereses de las metrópolis. Estas consideraban a las colonias, ante todo, como fuentes de aprovisionamiento de metales preciosos y productos agrícolas. La industria de transformación estaba débilmente desarrollada. Las manufacturas eran escasas, incluso a fines del siglo XVIII, y principios del XIX. Los poderes coloniales frenaban por todos los medios el incremento de la industria en los países latinoamericanos con el fin de mantener el monopolio de las metrópolis sobre los productos manufacturados. Estos debían en su mayoría ser importados vía las metrópolis.

La política económica de las potencias coloniales determinaban asimismo el desarrollo de la agricultura de las colonias.

Política monopolística. El comercio con los estados extranjeros estaba absolutamente prohibido. Durante la mayor parte del periodo colonial los vínculos económicos de América Latina se circunscribían al comercio con las metrópolis, además que a las importaciones y exportaciones se les imponían elevadas tarifas arancelarias. El transporte de las mercancías, desde España a América y viceversa, era realizado por flotillas especiales que al principio zarpaban periódicamente bajo fuerte custodia militar desde Sevilla y a partir de 1717, desde el Puerto de Cádiz.

La Corona, a su libre arbitrio, determinaba cuáles productos o cultivos podrían desarrollarse en cada colonia y cuáles no, ya que la política al respecto no era igual para cada uno. Las autoridades prohibieron, para evitar toda competencia, el cultivo de la vid, el olivo, el lino y la cría del gusano de seda y el cáñamo.

El tráfico mercantil de muchos artículos estaba monopolizado por la Corona española. Sólo hasta los años setenta del siglo XVIII les fue permitido a las colonias españolas de América comerciar entre sí y abrir sus puertos al comercio con las

metrópolis.

Política fiscal injusta. La metrópoli, a pesar de gravar a las colonias con grandes impuestos, en el año de 1543 impuso derechos de aduana a todos los artículos que llegaban a sus puertos de América.

El autor Z. Foster (*Historia política de América*, FCE, México, 1975), nos comenta respecto a los impuestos vigentes en las colonias, los que se destinaban casi en su totalidad a la metrópoli, al sostenimiento del clero y al pago de sueldos de los empleados y funcionarios de la colonia. El Diezmo, 10% sobre el ingreso, que tenía que contribuir la persona para el sostenimiento de la Iglesia. La Alcabala, 4% sobre la venta de mercancía. *El Quinto del Rey*, recaudación para la monarquía que se obtenía gravando toda producción de plata en América Española. El Tributo, era el pago anual que tenían que realizar todos los habitantes de la colonia, que en algunos lugares llegó a \$ 8. El de Avería de la Armada, un impuesto del 1 / 2% sobre el valor de toda la plata labrada y de toda la mercancía. El Almojarifazgo, impuesto de 5% que se indicaba cuando la mercancía ingresaba en el puerto y un 2% cuando salía del mismo. La Media Anata, impuesto que grava los títulos nobiliarios, universitarios y profesionales.

Las anteriores políticas fueron grandes limitantes para el desarrollo económico de las colonias ya que originó precios muy altos con relación a la capacidad adquisitiva de la población, lo que limitó las posibilidades de que originara una pequeña empresa. Por otro lado, la ubicación de las poblaciones ricas alejadas de los puertos y detrás de cordilleras fueron otros factores de encarecimiento de los productos. Asimismo, se crearon otras instituciones funestas, tales como:

Las encomiendas. Que consistían en tomar a nombre de la Corona la posesión de las tierras que ocupaban los indígenas, las cuales el Rey repartía después entre sus colonos, dándosele a este despojo el nombre de repartimiento. Luego para poder explotar esas tierras, se repartió entre los nuevos terratenientes, la población indígena, con el pretexto de evangelizarla e instruirla, denominándose encomiendas.

La mita. Después surgió ésta, era un repartimiento que se hacía en algunas colonias por sorteo en los pueblos indios para sacar el número correspondiente que debía emplearse en los trabajos públicos.

El obraje. Era una especie de servidumbre que se desarrollaba en las hilaturas y en trabajos de confección de ropa.

La esclavitud. Se inició con la época de los descubrimientos en América y terminó relativamente al decretarse su abolición en Cuba a fines del siglo XIX.

Todo lo anterior en consecuencia fueron causa del impedimento para lograr la formación de un adecuado mercado de consumo, requisito indispensable para alcanzar el desenvolvimiento de la empresa pequeña y mediana.

DESARROLLO ECONOMICO DE MEXICO DESPUES DE LA GUERRA DE INDEPENDENCIA

La emancipación de México del yugo colonial no estuvo acompañada de una reorganización radical de la estructura socioeconómica del país. Las posiciones de los terratenientes no habían sido debilitadas e incluso se fortalecieron como resultado del reparto de tierras entre generales y oficiales, que se habían destacado en la guerra de Independencia. Así tenemos que, en 1810 eran cinco mil y en 1854 sobrepasaban los seis mil.

La economía mexicana se desarrollaba con mucha lentitud. La mayoría de los campesinos, obreros de las minas y de las manufacturas y, sobre todo los indígenas, padecían como antes las prácticas de peonaje y casas de raya.

La Independencia contribuyó al crecimiento del comercio exterior de México y a incorporarse a la economía mundial. La anulación de una serie de restricciones comerciales, la reducción de aranceles y otras medidas, estimularon el rápido desarrollo del comercio exterior. En 1826 el Congreso aprobó un decreto que permitía el establecimiento de relaciones comerciales con base en los principios de reciprocidad. Posteriormente en 1827, fueron firmados algunos convenios comerciales con Inglaterra, Francia, los Países Bajos, Dinamarca y Hannover.

En 1832, se ratifican acuerdos de desarrollo del comercio con Norteamérica. Importante indicador del crecimiento del comercio exterior era la actividad de la navegación. En 1826, arribaron a puertos mexicanos 639 barcos extranjeros.

Sin embargo, los convenios y acuerdos con Norteamérica y con potencias europeas tenían resultados funestos para México; estimulaban la penetración en el país del capital extranjero con el que no podía competir la débil economía mexicana. En aquella época la situación económica de la joven República era en extremo difícil.

Se recurrió a las inversiones extranjeras, las inversiones de capital inglés en la industria minera mexicana. Al controlar las minas más ricas las compañías inglesas trataban de acabar, a la mayor brevedad posible, con los enormes recursos naturales del país. En manos inglesas se encontraba una parte del comercio mexicano.

Al país comenzó a penetrar también capital norteamericano, francés y alemán. Esta penetración, así como la competencia de mercancías baratas y de mayor calidad proveniente de los países más desarrollados, frenaba el desarrollo en México.

En 1831 se crea el Banco de Crédito para financiar la industria nacional. Dicha institución subsidiaba la creación de una serie de industrias dedicadas a la fabricación de telas de algodón y lana, papel y a la fundición; compraba en el extranjero maquinaria, utillaje, ganado de raza y contrataba especialistas calificados. Sin embargo, el intento de industrialización no tuvo éxito debido a la añeja estructura económica del país.

El nivel de desarrollo de la industria mexicana en el segundo tercio del siglo XIX continuaba siendo sumamente bajo. Su principal rama era la minería y en primer lugar la explotación de metales preciosos.

La rama principal de la industria de transformación era la del algodón. En 1846 existían en México 59 fábricas de hilados y tejidos, así como un sinnúmero de manufacturas y pequeños talleres de tipo artesanal. En 1856, sólo en la ciudad de México había 46 fábricas de hilados y tejidos.

A pesar de los avances logrados la industria mexicana se encontraba técnicamente bastante rezagada en comparación con países desarrollados de Europa y Norteamérica. La producción dominante seguía siendo la manufactura.

DESARROLLO ECONOMICO DE MEXICO DURANTE EL PORFIRIATO

A fines del siglo XIX y comienzos del XX México era un país agrario típico de América Latina. Se desarrollaban aquellas ramas de la agricultura cuya producción se destinaba a la exportación, como el henequén, caña, plátano, tabaco, caucho, cultivos que se producían en las plantaciones pertenecientes al capital extranjero. Se utilizaba la maquinaria agrícola y casi no existía la agrotécnica y la irrigación.

El desarrollo industrial del país se distinguía por el predominio de la producción minera, la cual creció grandemente.

La industria metalúrgica comenzó también a desarrollarse; aparecieron fábricas de fundición de plata, cobre, plomo. La industria de transformación estaba representada básicamente por empresas textiles. A comienzos de 1910 en México había 150 fábricas textiles.

Adquirió relevancia también la construcción intensiva de vías férreas y para 1911 alcanzó los 24 mil kilómetros.

El desarrollo económico en esta época venía determinado no solamente por el atraso del país, sino también por la penetración del capital extranjero en todas las ramas de la economía nacional.

LA INDUSTRIALIZACION DE MEXICO

En México la industrialización se inició de manera firme y continuada en la década de los '50, época en que surgió la actividad industrial con un sinnúmero de empresas pequeñas y medianas, gracias a la acción abierta y decidida del gobierno mexicano, no solamente a través de la integración de una infraestructura básica, sino también promoviendo inversiones industriales que permitieron disminuir las

importaciones de artículos manufacturados y para mantener un nivel de empleo adecuado a las necesidades de una población cada vez más creciente.

En 1955 se promulgó la *Ley para el Fomento de las Industrias Nuevas y Necesarias*, cuyo ordenamiento permitió que se estableciera un importante número de empresas industriales, fundamentalmente medianas y pequeñas, y que un gran número de talleres y artesanías se transformaran en pequeñas empresas.

Con objeto de sostener el desarrollo tanto de las nuevas, pequeñas y medianas industrias, como el de las ya establecidas, el gobierno federal instituyó mecanismos de carácter financiero que respondieran a la urgente necesidad de crédito de las pequeñas y medianas empresas industriales, las que en aquella época más que ahora, estaban al margen de la atención de la banca.

En las últimas tres décadas se han registrado cambios profundos en la estructura productiva de la economía mexicana que han sido resultado, en gran medida, de un rápido proceso de expansión y diversificación de la rama industrial.

El proceso de industrialización ocurrido en las últimas décadas se ha traducido en cambios importantes en la estructura del comercio exterior. Esto último es válido no sólo a la modificación en la composición de las exportaciones entre productos primarios y manufacturas en favor de estas últimas, sino también con relación al comercio exterior de productos manufacturados. La descripción de estos cambios puso de manifiesto la existencia de relaciones relativamente sistemáticas entre producción, mercado interno y comercio exterior para las ramas industriales consideradas.

De lo anterior surge una pregunta ¿qué importancia colectiva tiene la empresa pequeña y mediana?, la respuesta es que realmente su importancia es muy considerable ya que representan la mayoría de las empresas y su impacto en la economía de nuestro país está fuera de discusión y ha sido reconocida aun por los dirigentes de las grandes empresas.

Históricamente, la empresa pequeña y mediana ha ofrecido una alternativa para el proceso de industrialización. También reconocido que la pequeña y mediana empresa ofrecen una oportunidad para una continuada expansión del sistema económico del país.

Las pequeñas y medianas empresas existen en tres ramas principales, estas son: *la industrial, la comercial y la de servicios*. Cada una de estas ramas tienen características específicas que las identifican, pero tienen un papel esencial en nuestra economía. Estamos plenamente convencidos que la pequeña y mediana empresa tienen un papel esencial en el entorno económico presente y futuro. Por ello es necesario evitar que fracasen este tipo de organizaciones, esto puede ser mediante una adecuada *administración*, la cual es imprescindible para una eficiente operación.

Es indiscutible que las empresas prosperen gracias a la aplicación de modernas técnicas de administración. Lo que importa realmente en la empresa pequeña y

mediana es la iniciativa de su jefe, su capacidad de hacer frente a los problemas que plantea la dirección; su éxito depende del conocimiento y aplicación de la administración.