

## LOS CONTRATOS ADMINISTRATIVOS Y LA IMPORTANCIA DE LAS PYMES EN MÉXICO

### **Introducción.**

Debido a la gran cantidad y diversidad de cuestiones que maneja el Estado vía la función administrativa, la administración pública tiene la necesidad de realizar convenios y contratos que le permitan efectuar acciones que la habiliten para el logro de sus fines, para lo cual es indispensable que entable relaciones con los particulares, ya que necesita de éstos en virtud de que el Estado no tiene a su alcance todos los bienes o servicios que requiere.

En ese sentido, la administración realiza una serie de contratos, como los de obra pública y suministro (los típicos contratos administrativos), así como los de arrendamiento, compraventa, donación, etc. Estos últimos se encuentran en el campo del derecho privado.

Existen, pues, relaciones entre el Estado y los particulares, en que aquél despojándose aparentemente de su poder soberano, habrá de recurrir a concertar determinados pactos para producir, transferir, modificar o extinguir derechos y obligaciones.

De esta manera, encontramos que puede haber contratos celebrados por la administración pública, los cuales son regulados por el derecho privado. En este punto es muy rebatible si el estado prescinde de su personalidad de derecho público y adopta una de derecho privado, pero lo que sí es obvio, es que el Estado cuenta con determinadas ventajas respecto del particular, ya que no le son aplicables el procedimiento de ejecución ni las vías de apremio.

A pesar de las múltiples ventajas con las que cuenta la administración y que es ella la que necesita del bien o servicio, los particulares parecen ser los más interesados en contratar con la administración pública, esto en razón del volumen de los bienes o

servicios que se proporciona a los entes del Estado, lo que hace ganar a los particulares más que si se contratan entre ellos.

De todas maneras, no se puede decir que solo la administración pública necesita de los particulares, sino que éstos también requieren los contratos de aquélla, con la característica de que la administración pública siempre debe ver por el bien de la colectividad y su actuar se rige por ese principio, en tanto que el particular busca el lucro o interés personal.

### **Definición de convenios y contratos.**

Ahora bien, la administración pública celebra convenios y contratos, esto es una realidad; sin discutir las nociones civilistas daremos la definición que expone Rafael Rojina Villegas al respecto:

*“El convenio es un acuerdo de voluntades para crear, transmitir, modificar o extinguir obligaciones y derechos reales o personales, por lo tanto, el convenio tiene dos funciones, una positiva: que es crear o transmitir obligaciones y derechos y, otra negativa: modificarlos o extinguirlos.”*

En tanto que el contrato lo define como *“un acuerdo de voluntades para crear o transmitir derechos y obligaciones, es una especie dentro del género de los convenios.”*

Estas definiciones, lejos de resolver el problema relativo a la terminología lo acrecientan, pues dada su imprecisión, algunos autores los toman como sinónimos; no se puede negar que el derecho administrativo en este aspecto adoptó como base al derecho civil, de manera tal que hay quienes niegan la existencia de los contratos administrativos, en virtud de que no existe igualdad en las partes y, por tanto, no se respeta la autonomía de la voluntad. A esto se ha replicado afirmando que si bien no hay igualdad, éste es un rasgo precisamente de los contratos administrativos, y respecto de la autonomía de la voluntad:

su pretendida falta no impide la terminación del contrato ni para la administración, ni para el particular.

Debido a la evolución del derecho administrativo, es necesario concluir que sí existen los contratos administrativos, los que se pueden definir como aquéllos que celebra la administración a efecto de cumplir con un fin público, o que por cuyo medio se pretende satisfacer una necesidad pública. Más precisamente, es el Estado como persona jurídica el que contrata.

**1. Contratos sujetos a derecho privado que celebra la administración pública.** Como se puede observar, no hay obstáculos para que la administración celebre cualquier tipo de contratos o convenios, entre ellos los sujetos al derecho privado, los cuales atienden, por supuesto, a sus características propias; además de los contratos específicos que veremos, pensamos que los órganos de la administración pública, en nombre y por cuenta de la federación, pueden celebrar toda clase de contrato como cualquier ente jurídico.

**2. Contratos de arrendamiento.** Se celebran teniendo como objeto los bienes de dominio privado de la federación; o en una situación distinta: bienes que los particulares arriendan al Estado. El segundo caso es frecuente cuando el poder público necesita locales para oficinas de algunas dependencias de la administración pública, que crece permanentemente en razón de diversas causas.

No obstante que parece un contrato típico regulado por el derecho privado, la federación tiene que acatar ciertas normas dictadas en materia de arrendamiento, como los acuerdos acerca de inmuebles arrendados por la administración pública federal, así también a la justipreciación que realiza la comisión de avalúos nacionales; dicha justipreciación consiste en una valoración del local, conforme sus características y zona de ubicación, a partir de lo cual se determinará el precio en que puede ser arrendado el inmueble; este precio no puede ser rebasado por la dependencia que desea arrendar.

En este sentido, los incrementos anuales al alquiler mensual deben ser conforme a las disposiciones que regulan a este respecto y, por tanto, el arrendamiento queda sujeto a estas disposiciones de derecho público.

**3. Contratos de prestación de servicios profesionales.** A esta figura del derecho civil recurren las dependencias y entidades de la administración pública cuando un profesional (conocido como profesionista) va a realizar para ellas alguna tarea específica y no desean, por diversos motivos, entrar en una relación laboral con el poder público. También se recurre a este tipo de contrato cuando la administración pública es la que, por razones presupuestales o de organización interna, no considera o no le es conveniente extender nombramiento a alguna persona cuyos servicios requiere.

En este caso, tendríamos que analizar la naturaleza misma del contrato, pues existen entidades y dependencias que para evitarse una relación laboral celebran este contrato; sin embargo, la relación laboral existe: hay dirección y dependencia, así como potestad de mando de una parte con relación a la que presta el servicio.

**4. Contratos de comodato y donación.** Este tipo de contratos los celebra el poder público cuando desea hacer llegar bienes a instituciones de interés social y de carácter no lucrativo, así como cuando se trata de traspaso de bienes a los gobiernos locales o municipales.

Conviene aclarar que la Ley General de Bienes Nacionales, en su artículo 71, dispone específicamente que los bienes del dominio privado de la federación pueden ser objeto de cualquier contrato, excepto donación y comodato, salvo lo que indicamos en el párrafo anterior. Esta limitante debe ser respetada, porque de lo contrario el contrato sería nulo de pleno derecho.

**5. Adquisiciones.** Normalmente se recurre a esta figura para la compra de objetos de escaso valor y de forma excepcional. Aun así, la administración se sujeta a normas para su adquisición, en que serían aplicables la obtención de hojas de papel bond para máquinas de escribir y fotocopadoras; sacapuntas para oficina; muebles de madera para oficina, correctores para oficina; calculadoras, rollos de papel para

máquinas sumadoras y calculadoras; muebles de metal para oficina, etc. Se hace hincapié en que esta compra debe ser de escaso valor y de forma excepcional, porque si fuera usual se estaría en presencia del contrato administrativo de suministro. Por otro lado, el valor del bien es importante porque de él depende que este contrato se considere una compraventa, ya que si se tratara de un bien cuyo costo fuera elevado, la teoría de los contratos administrativos nos indica que esa compra pertenecía a esta categoría, por lo que sale de la esfera del derecho privado, pues sólo las adquisiciones de poco monto caen en la compraventa regulada por el derecho civil.

**6. Contratos de derecho mercantil.** Como se apuntó desde un principio, el Estado en su intensa labor puede celebrar cualquier tipo de contratos, y no son excepción de los de derecho mercantil. Al respecto mencionamos el fideicomiso, los que celebran las sociedades mercantiles de participación estatal y comprendidos en éstos, los signados por las sociedades mercantiles de participación estatal y comprendidos en éstos, los signados por las sociedades nacionales de crédito.

**7. Emisión de títulos de crédito unitarios y en serie.** En este apartado se incluye la emisión de títulos de crédito como parte de los contratos que celebra el Estado. Hemos de señalar que tal acto (la emisión) no puede estimarse un contrato, pues es sabido que su naturaleza es esencialmente unilateral.

Así lo entienden de manera unánime los mercantilistas nacionales y extranjeros, contemporáneos o no (desde el siglo XVII), y esta idea está plasmada sin controversia en la ley sustantiva.

Baste señalar, a modo de ejemplo, lo que Felipe Tena menciona a propósito de la letra de cambio, el cheque y las obligaciones en su texto de derecho mercantil mexicano, lo que es aplicable a los actos mediante los cuales el poder público coloca en el mercado títulos de la deuda pública, como “cetes”, “bondes”, “tesobonos”, etc., todos los cuales no son contratos.

**8. Contratos de sociedad.** Los contratos de sociedades se refieren precisamente a la constitución de sociedades mercantiles de Estado. Este mecanismo se empleó con frecuencia durante el auge mexicano de la empresa pública (anterior a 1983).

La expresión contratos de sociedad es utilizada en otro sentido, para designar a los celebrados por una sociedad civil o mercantil con el fin de desarrollar parte de sus actividades; así encontramos en este grupo a los contratos de compraventa, el fideicomiso.

También se puede incluir dentro de los contratos de sociedad a las recientes ventas de paraestatales mercantiles.

**9. Contratos de derecho administrativo.** Se ha afirmado que dentro de la actividad contractual del Estado existen determinados actos celebrados por la administración pública, a los que la doctrina considera no sujetos a reglas del derecho privado (a esos actos Georges Vedel los ha denominado contratos de la administración), sino que son regulados por el derecho público, concretamente por el derecho administrativo.

**10. Contratos administrativos.** Tradicionalmente se consideraba que los contratos administrativos típicos son el de obra pública y el de suministro; sin embargo, esta tesis se encuentra ampliamente superada. Por una parte, la autonomía del derecho administrativo ha hecho que éste busque sus propias instituciones y las desarrolle con perfiles singulares, no como un apéndice del derecho civil; y por la otra, el proceso normal, tanto de la administración pública como de nuestra disciplina, ha creado sus propios mecanismos y formas de actuar, de lo que no se excluye su tarea contractual. De esta suerte, podemos encontrar contratos de empréstito, tanto interno como externo, otorgados con particulares, con gobiernos extranjeros o con organismos internacionales; de consultoría, suscritos con personas físicas o morales; de riesgo; de subsidio; de juego; de concesión (muy discutible) y, dentro de éste, los de minería, aguas y servicios públicos, y finalmente, los de función pública. A todos ellos la doctrina los ha denominado contratos administrativos especiales.

## **LA IMPORTANCIA DE LAS PYMES EN MÉXICO**

### **Características Generales y Particulares de las Empresas en México.**

La definición de una empresa sin importar su tamaño, ni su lugar de origen, es igual en cualquier parte del mundo, ya que dentro de su definición, siempre gozará de los mismos componentes necesarios para que pueda decirse que es una empresa.

Por consiguiente se definirá a la empresa como:

*“Una unidad económica de producción y decisión que, mediante la organización y coordinación de una serie de factores (capital y trabajo), persigue obtener un beneficio produciendo y comercializando productos o prestando servicios en el mercado”*

### **Características generales:**

Una vez ya definida a la empresa, podemos ampliarnos más en sus características, observando, la relación que posee con su definición.

Por lo tanto cualquier empresa contará con las siguientes características:

1. Cuentan con recursos humanos, de capital, técnicos y financieros.
2. Realizan actividades económicas referentes a la producción, distribución de bienes y servicios que satisfacen necesidades humanas.
3. Combinan factores de producción a través de los procesos de trabajo, de las relaciones técnicas y sociales de la producción.

4. Planean sus actividades de acuerdo a los objetivos que desean alcanzar.

5. Son una organización social muy importante que forman parte del ambiente económico y social de un país.

6. Son un instrumento muy importante del proceso de crecimiento y desarrollo económico y social.

7. Para sobrevivir debe de competir con otras empresas, lo que exige: modernización, racionalización y programación.

8. El modelo de desarrollo empresarial reposa sobre las nociones de riesgo, beneficio y mercado.

9. Es el lugar donde se desarrollan y combinan el capital y el trabajo, mediante la administración, coordinación e integración que es una función de la organización.

10. La competencia y la evolución industrial promueven el funcionamiento eficiente de la empresa.

11. Se encuentran influenciadas por todo lo que suceda en el medio ambiente natural, social, económico y político, al mismo tiempo que su actividad repercute en la propia dinámica social.

### **Clasificaciones del tamaño de las empresas**

Para este punto, se comparará las diferencias que hay en la definición del tamaño de la empresa, según su número de trabajadores que laboren en ella, tomando en cuenta las siguientes instituciones: el Instituto Nacional de Estadística y Estudios Económicos en Francia (INSEE); la Small Business Administrations de Estados Unidos (SBA); la Comisión Económica para América Latina (CEPAL), la revista mexicana



de Ejecutivos de Finanzas (EDF), y finalmente la Secretaría de Economía de México (SE).

Todas estas instituciones están dedicadas al fomento y desarrollo de las empresas en cada uno de sus países (ver cuadro No.1).

<b>Institución</b>	<b>Tamaño de la empresa</b>	<b>Número de trabajadores</b>
<b>INSEE</b>	Pequeña	De 50 a 250
	Mediana	De 250 a 1000
<b>SBA</b>	Pequeña	Hasta 250
	Mediana	De 250 a 500
<b>Comisión Económica para América Latina</b>	Pequeña	Entre 5 y 49
	Mediana	De 50 a 250
<b>EDF</b>	Pequeña	Menos de 25
	Mediana	Entre 50 y 250
<b>Secretaría de Economía</b>	Pequeña	De 16 a 100
	Mediana	De 101 a 250

**Fuente:** Elaboración propia con base de Rodríguez (1996).

Cuadro No. 1: Diversas clasificaciones del tamaño de las empresas

Del siguiente cuadro podemos observar, que el número de trabajadores en países desarrollados como Francia y EE.UU., es mucho mayor en comparación del número de trabajadores para poder clasificar el tamaño de las empresas, ya sea, pequeña o mediana, por lo tanto no sería correcto tomar en cuenta estos criterios, ya que no se aplican a la realidad económica de nuestro país; en cambio las clasificaciones de la CEPAL, EDF y la SE, son más apegadas a la realidad de nuestro país, para poder determinar el tamaño de una empresa por su número de trabajadores.

Pero, la SE presenta también, un criterio más particular, donde estratifica a las empresas según sea su actividad productiva (ver cuadro No.2).

Cuadro No. 2: Criterio estratificado del tamaño de las empresas

Actividad Productiva	Industriales	Comerciales	Servicios
Tamaño de la empresa			
Pequeña	De 25 o menos, hasta 100 empleados	De 25 o menos empleados	De 21 a 50 empleados
Mediana	De 101 a 500 empleados	De 21 a 100 empleados	De 51 a 100 empleados

Este criterio será con el que se desarrollará la presente investigación, ya que es la más concreta y específica según sea el giro de la empresa a encuestar, donde se observa que, las empresas dedicadas al comercio son las que poseen menor número de trabajadores según sea su tamaño, seguida por las empresas dedicadas a brindar cualquier tipo de servicio, y finalmente las industriales, ya que absorben mayor mano de obra, para poder llevar a cabo sus procesos productivos.

### **Características generales de las Pymes**

De manera muy general todas las pequeñas y medianas empresas (Pymes) comparten casi siempre las mismas características, por lo tanto, se podría decir, que estas son las características generales con las que cuentan las Pymes.

El capital es proporcionado por una o dos personas que establecen una sociedad.

Los propios dueños dirigen la marcha de la empresa; su administración es empírica.

Su número de trabajadores empleados en el negocio crece y va de 16 hasta 250 personas.

Utilizan más maquinaria y equipo, aunque se sigan basando más en el trabajo que en el capital.

Dominan y abastecen un mercado más amplio, aunque no necesariamente tiene que ser local o regional, ya que muchas veces llegan a producir para el mercado nacional e incluso para el mercado internacional.

Está en proceso de crecimiento, la pequeña tiende a ser mediana y está aspira a ser grande.

Obtienen algunas ventajas fiscales por parte del Estado que algunas veces las considera causantes menores dependiendo de sus ventas y utilidades.

Su tamaño es pequeño o mediano en relación con las otras empresas que operan en el ramo.

### **Ventajas y desventajas de las Pymes**

En este apartado, se muestran las ventajas y desventajas que normalmente presentan las Pymes, ya que es de vital importancia conocer las fuerzas y debilidades que muestran este tipo de empresas, que según su tamaño determinan algunas de sus ventajas o desventajas para su desarrollo como empresa.

Para esto analicemos el cuadro número 3 que nos muestra de una manera global y simplificada las ventajas y desventajas de las Pymes:

Cuadro No. 3: Ventajas y desventajas que presentan las pequeñas empresas

VENTAJAS	DESVENTAJAS
<p>Capacidad de generación de empleos (absorben una parte importante de la PEA).</p> <p>Asimilación y adaptación de tecnología.</p> <p>Producción local y de consumo básico.</p> <p>Contribuyen al desarrollo regional (por su establecimiento en diversas regiones).</p> <p>Flexibilidad al tamaño de mercado (aumento o disminución de su oferta cuando se hace necesario).</p> <p>Fácil conocimiento de empleados y trabajadores, facilitando resolver los problemas que se presentan (por la baja ocupación de personal).</p> <p>La planeación y organización no requiere de mucho capital.</p> <p>Mantiene una unidad de mando permitiendo una adecuada vinculación entre las funciones administrativas y operativas.</p> <p>Producen y venden artículos a precios competitivos (ya que sus gastos no son muy grandes y sus ganancias no son excesivas).</p>	<p>Les afecta con mayor facilidad los problemas que se suscitan en el entorno económico como la inflación y la devaluación.</p> <p>Viven al día y no pueden soportar períodos largos de crisis en los cuales disminuyen las ventas.</p> <p>Son más vulnerables a la fiscalización y control gubernamental, siempre se encuentran temerosos de las visitas de los inspectores.</p> <p>La falta de recursos financieros los limita, ya que no tienen fácil acceso a las fuentes de financiamiento.</p> <p>Tienen pocas o nulas posibilidades de fusionarse o absorber a otras empresas; es muy difícil que pasen al rango de medianas empresas.</p> <p>Mantienen una gran tensión política ya que los grandes empresarios tratan por todos los medios de eliminar a estas empresas, por lo que la libre competencia se limita o de plano desaparece.</p> <p>Su administración no es especializada, es empírica y por lo general la levantan a cabo los propios dueños.</p> <p>Por la propia inexperiencia administrativa del dueño, éste dedica un número mayor de horas al trabajo, aunque su rendimiento no es muy alto.</p>

Cuadro No. 4: Ventajas y desventajas que presentan las medianas empresas

VENTAJAS	DESVENTAJAS
<p>Cuentan con buena organización, permitiéndoles ampliarse y adaptarse a las condiciones del mercado.</p> <p>Tienen una gran movilidad, permitiéndoles ampliar o disminuir el tamaño de la planta, así como cambiar los procesos técnicos necesarios.</p> <p>Por su dinamismo tienen posibilidad de crecimiento y de llegar a convertirse en una empresa grande.</p> <p>Absorben una porción importante de la población económicamente activa, debido a su gran capacidad de generar empleos.</p> <p>Asimilan y adaptan nuevas tecnologías con relativa facilidad.</p> <p>Se establecen en diversas regiones del país y contribuyen al desarrollo local y regional por sus efectos multiplicadores.</p> <p>Cuentan con una buena administración, aunque en muchos casos influenciada por la opinión personal de o los dueños del negocio.</p>	<p>Mantienen altos costos de operación.</p> <p>No se reinvierten las utilidades para mejorar el equipo y las técnicas de producción.</p> <p>Sus ganancias no son elevadas; por lo cual, muchas veces se mantienen en el margen de operación y con muchas posibilidades de abandonar el mercado.</p> <p>No contrataran personal especializado y capacitado por no poder pagar altos salarios.</p> <p>La calidad de la producción no siempre es la mejor, muchas veces es deficiente porque los controles de calidad son mínimos o no existen.</p> <p>No pueden absorber los gastos de capacitación y actualización del personal, pero cuando lo hacen, enfrentan el problema de la fuga de personal capacitado.</p> <p>Sus posibilidades de fusión y absorción de empresas son reducidas o nulas.</p> <p>Algunos otros problemas como: ventas insuficientes, debilidad competitiva, mal servicio, mala atención al público, precios altos o calidad mala, activos fijos excesivos, mala ubicación, descontrol de inventarios, problemas de impuestos, y falta de financiamiento adecuado y oportuno.</p>

De lo siguiente podemos observar que, las ventajas de las pequeñas empresas se caracterizan por su facilidad administrativa, pero, sus desventajas, se debe a razones de tipo económico, como son la inflación y devaluaciones; viven al día de sus ingresos, le temen al fisco, falta de recursos financieros, por lo tanto se les dificulta crecer, y estas mismas razones ponen en peligro su existencia.

Todo esto resultado de una administración empírica por parte del dueño, que afecta el rendimiento general de la empresa.

Para el caso de las medianas empresas, podemos darnos cuenta que padecen los mismos problemas que las pequeñas empresas, pero, a niveles más complicados, por ejemplo, en el caso de sus ventajas, estas son de mejor calidad administrativa, pero, sus desventajas, también son de tipo económicas, como; altos costos de operación, falta de reinversión en el equipo y maquinaria, no obtiene ganancias extraordinarias, por sus altos costos, no pueden pagar altos salarios, por lo tanto, no cuentan con personal especializado, no cuentan con controles de calidad óptimos, etc.

Todo esto derivado de su problema de altos costos, debido a su tamaño.

Todo lo antes mencionado, también se aplica a las Pymes que se dedican a exportar, ya que, el hecho de que estas empresas exporten, no cambia su entorno general, sólo cambia su entorno en los procesos productivos, ya que se exigen ciertas normas para la exportación de mercancías, como lo es la calidad, pero, en cuestión de características generales, ventajas y desventajas, son aplicables a todo tipo de empresa.

### **Una Aproximación al Financiamiento en México**

El problema fundamental de las Pymes en México es la falta de apoyo y financiamiento por parte de las instituciones financieras nacionales y más aún las internacionales, ejemplificando algunos de los

problemas a los que se enfrentan las Pymes son: *“que un empresario decida abrir un negocio y, en promedio, las autoridades tardan 52 días para llevar a cabo gestiones y tramites....también existen desequilibrios en cuanto a la inversión extranjera se refiere...”*.

El mercado nacional no cuenta con reglas claras de mercado libre para incentivar a las Pymes, logrando “enganchar al tren de producción y/o exportación de una empresa grande” (Ibíd.).

Una de las soluciones sería el obtener recursos vía mercado de valores, ya que el mercado de valores representa una alternativa de financiamiento para las empresas, promoviendo el desarrollo económico de cualquier país.

“Bajo este objetivo, el potencial de crecimiento de la Bolsa Mexicana De Valores (BMV), a futuro se dará fundamentalmente a través del segmento denominado “Mercado De La Mediana Empresa” (MMEX), debido a que la estructura industrial y comercial del país está sustentada en este tipo de empresas”.

Este mercado es mejor conocido como “mercado intermedio” y su propósito es “ofrecer recursos a las empresas para que puedan satisfacer necesidades de capital para la realización de proyectos de largo plazo y reducir el costo de financiamiento de las compañías mexicanas”.

Algunos de los requisitos que actualmente piden para la entrada al mercado intermedio, no son muy difíciles de cumplir para las pequeñas y medianas empresas, como lo son: un capital social superior a 20 millones de pesos, una historia de operación de cuando menos 3 años, y deberán colocar 30% de su capital social, entre otras cosas.

Por lo tanto este tipo de nuevos mecanismos de mercado representan una alternativa al problema histórico de falta de fuentes de financiamiento a las Pymes en México, y esta participación será un atractivo para los inversionistas nacionales y extranjeros.

A través de este mercado se podría participar también en el Mercado de Derivados (Mexder), logrando financiamiento y cobertura ante el riesgo de mercado en los productos a exportar.

### **La Experiencia de las Pymes en el Mundo**

En este punto se hace hincapié a las experiencias vividas en otros países extranjeros, como los Estados Unidos de Norteamérica, y el continente europeo. Para llegar a tener una visión más clara sobre el importante papel que juegan las Pymes en la economía de un país, región o continente.

Aunque sean formas diferentes de fomento a las Pymes, el resultado esperado será el mismo para cualquier país que este interesado en fomentar el desarrollo de las Pymes. Y este resultado sería el que las Pymes representen para un país un motor de desarrollo económico.

### **La experiencia en Europa**

Se presenta la necesidad después de la Segunda Guerra Mundial, de reconstruir toda Europa, ya que la guerra dejó destruida más de la mitad de la infraestructura física y económica de la Unión Europea, y necesitaban levantar toda su estructura nuevamente y de una manera que fuera rápida, y la solución para la reactivación de la economía fueron el desarrollo de las Pymes.

“Las naciones de Europa Occidental enfrentaron altos niveles de desempleo desde la Segunda Guerra Mundial.

Dichas naciones trabajaron alrededor del concepto de iniciativas locales en general, y específicamente en el desarrollo de las Pymes como



una estrategia para crear empleos” (Hull, 1998), y ahora estos países le deben su desarrollo y crecimiento a las Pymes.

En la actualidad, el potencial de la Unión Europea, se debe al fomento y apoyo que se les da a las Pymes, ya que se les considera un importante factor de creación de empleo, cuestión que al Estado Europeo es de vital importancia, la creación de empleos, para el fomento de su demanda efectiva, obteniendo altos niveles de crecimiento y bienestar social.

### **La experiencia en los Estados Unidos**

Los Estados Unidos, para el fomento de sus Pymes, crearon el sistema de empresas incubadoras, que sigue siendo utilizado hasta la fecha, ya que los resultados obtenidos, han sido muy favorables.

Las incubadoras son para empresas que demandan modestos requerimientos de espacio. Por lo general atraen a las firmas de servicios y manufactureras a pequeñas y medianas escalas.

Estas ofrecen fáciles arreglos de arrendamiento para aminorar el temor de abrir y cerrar un negocio, o permiten una rápida expansión. Las incubadoras son una mezcla entre los nuevos y ya establecidos negocios, por lo que proporcionan un ingreso más estable de la renta.

Un creciente número de Estados y municipios promueven el proceso interempresarial por medio del establecimiento de incubadoras empresariales, las cuales apoyan las primeras etapas del desarrollo de nuevas sociedades.

### **Razones:**

“Existe el reconocimiento de que los nuevos y jóvenes empresarios juegan un papel importante en el proceso de generación de empleos.

También hay una creciente aceptación de que las industrias chimeneas ya no constituyen una efectiva estrategia de desarrollo. Las empresas locales incubadas, son más aptas para permanecer en el área, proporcionando una fuente de empleo a largo plazo. Reducen el alto nivel de fracaso y revitalizan las economías locales”.

Este es otro caso, en que las Pymes juegan un papel muy importante en la economía de un país, y la finalidad es la misma, que en el caso de Europa, se busca expandir la actividad productiva de un país a través de la Pymes, ya sea del sector industrial, comercial, o de servicios, el fin, es el mismo.

### **Conclusiones:**

Todos hemos escuchado alguna vez que las Micro, Pequeñas y medianas empresas son fundamentales para el desarrollo del país. Todos alguna vez también hemos escuchado que lo que realmente cuenta son los grandes proyectos, son los que se anuncian con bombo y platillo y a los que regularmente asisten los funcionarios y son noticia en los periódicos. Que pasa entonces ¿Son realmente las MIPYMES la base de la economía?, ¿Es necesario en un país como México alentar la formación de esas empresas?. La respuesta es si, no solo son necesarias, son indispensables desde el punto de vista que se les mire: son el principal generador de empleos, son el mejor distribuidor de ingresos entre la población y entre las regiones, son indispensables para que las grandes empresas existan y son un factor central para la cohesión social y la movilidad económica de las personas.

Para México no hay duda alguna que las MIPYMES son un eslabón fundamental, indispensable para el desarrollo nacional.

La empresa es el pilar fundamental de la economía del país, sustento de empleos y generador de riqueza. Como tal, merece una atención especial de tal forma que pueda aprovechar las oportunidades

que brinda México y pueda cumplir su tarea de generación de empleos y riqueza.

Lo primero es lo primero, ¿Qué es legalmente una micro, pequeña o mediana empresa? En México la clasificación esta basada exclusivamente en el numero de trabajadores de la empresa.

En fechas recientes se ha difundido la cifra de existen mas de 3.3 millones de empresas en el país. Para dar una idea de lo que esta cifra significa, baste considerar que equivale a que una de cada 6 familias tiene o maneja una empresa. Este gran numero se explica porque en realidad se refiere a la llamada “unidad económica”, que puede ser formada por una sola persona y que incorpora gran cantidad de “unidades” que realizan trabajos individuales, no siempre legalmente registrados.

Si bien este dato proviene de las fuentes oficiales, es necesario acudir a los datos del Censo Económico de 1999 para conocer y entender su estructura. De acuerdo al INEGI, en 1999 en México existían cerca de 2.885 millones de empresas, de las cuales 2.880 corresponden a MIPYMES (el 99.8 por ciento del total). En diciembre de ese año existían 742,882 empresas registradas en el IMSS.

Como es de saber, este tipo de pactos deberían abrir nuevos horizontes mercantiles para los productos y la industria nacionales, de hecho las autoridades han señalado que la firma es una gran oportunidad para nuestras pequeñas y medianas empresas exportadoras, que el pacto nos pondrá a competir en las "ligas mayores" de la economía mundial. Como siempre, la realidad es otra, debido a que el tratado de libre comercio suprime instrumentos económicos que servían de estímulo para los pequeños exportadores, Es importante que los operadores económicos tengan un adecuado conocimiento de los instrumentos de política comercial comunitaria (suspensiones arancelarias, contingentes arancelarios, tráfico de perfeccionamiento activo, sistema de preferencias generalizadas, antidumping / antisubvención, reglamento de obstáculos al

comercio), para hacer un uso eficiente de las oportunidades que les ofrecen.

Para México no hay duda alguna que son un eslabón fundamental, indispensable para el desarrollo. Contamos con una importante base de Micro, Pequeñas y Medianas empresas, claramente más sólida que muchos otros países del mundo, debemos aprovecharla para hacer de eso una fortaleza que haga competitivo al país, que se convierta en una ventaja real para atraer nuevas inversiones y fortalecer la presencia de productos mexicanos tanto dentro como fuera de nuestra nación.

Es una tarea de los empresarios, las Cámaras, así como de la sociedad en su conjunto, exigir que el gobierno establezca y ejecute políticas públicas que sienten condiciones adecuadas para alentar la competitividad de las empresas, especialmente de las MIPYMES. La confianza en las autoridades responsables es fundamental para que las políticas públicas den lugar a mayores inversiones privadas. Es indispensable apoyarlas para seguir creciendo pero sobre todo para fortalecerse, tecnificarse e integrarse de mejor manera en el aparato productivo nacional.

Es responsabilidad de todos cumplir con las tareas que nos corresponden para apoyar el desarrollo y la competitividad de las empresas en México. Sólo con la responsable y activa participación de toda la sociedad y de las autoridades se podrá lograr el objetivo de generar empleos suficientes, bien remunerados, en un marco de competitividad y crecimiento de las empresas y el país.

# **LOS CONTRATOS ADMINISTRATIVOS Y LA IMPORTANCIA DE LAS PYMES EN MÉXICO**

## **INDICE**

INTRODUCCIÓN.....	1-2
DEFINICIÓN DE CONVENIOS Y CONTRATOS.....	2-3
1. CONTRATOS SUJETOS A DERECHO PRIVADO QUE CELEBRA LA ADMINISTRACIÓN PÚBLICA.....	3
2. CONTRATOS DE ARRENDAMIENTO.....	3-4
3. CONTRATOS DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS PROFESIONALES.....	4
4. CONTRATOS DE COMODATO Y DONACIÓN.....	4
5. ADQUISICIONES.....	4-5
6. CONTRATOS DE DERECHO MERCANTIL.....	5
7. EMISIÓN DE TÍTULOS DE CRÉDITO UNITARIOS Y EN SERIE.....	5
8. CONTRATOS DE SOCIEDAD.....	6
9. CONTRATOS DE DERECHO ADMINISTRATIVO.....	6
10. CONTRATOS ADMINISTRATIVOS.....	6

## **LA IMPORTANCIA DE LAS PYMES EN MÉXICO**

CARACTERÍSTICAS GENERALES Y PARTICULARES DE LAS EMPRESAS EN MÉXICO.....	7-11
VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE LAS PYMES.....	11-14
UNA APROXIMACIÓN AL FINANCIAMIENTO EN MÉXICO.....	14-16
LA EXPERIENCIA DE LAS PYMES EN EL MUNDO.....	16-18
CONCLUSIONES.....	18-20

**FUNDACIÓN GENERAL UNIVERSIDAD DE SALAMANCA**

**XXVII CURSOS DE ESPECIALIZACIÓN EN DERECHO  
ESPECIALIDAD DE DERECHO ADMINISTRATIVO**

**ALUMNA: MIRIAM ARACELI FLORES OCOMATL**