



Ius Comitiālis

ISSN: 2594-1356

iuscomitalis@uaemex.mx

Universidad Autónoma del Estado de México
México

Téllez Cuevas, Rodolfo; Gutiérrez Ruiz, César Lucio
Las Pymes y el capítulo 25 del T-MEC: análisis jurídico, comercial y de desarrollo
Ius Comitiālis, vol. 6, núm. 11, 2023, Enero-Junio, pp. 147-166
Universidad Autónoma del Estado de México
México

- Número completo
- Más información del artículo
- Página de la revista en redalyc.org



Las Pymes y el capítulo 25 del T-MEC: análisis jurídico, comercial y de desarrollo

Smes and chapter 25 of the USMCA: legal, commercial and development analysis

Rodolfo Téllez Cuevas

 <https://orcid.org/0000-0001-8063-027X>

Universidad Autónoma del Estado de México,
Centro Universitario Nezahualcóyotl.

rtellezc@uaemex.mx

César Lucio Gutiérrez Ruiz

 <https://orcid.org/0009-0003-9668-0484>

Universidad Autónoma del Estado de México,
Centro Universitario Nezahualcóyotl.

clgutierrezr@uaemex.mx

Resumen: Económicamente las Pymes surgieron en México hacia los años 50 del siglo XX, categoría que incluía los pequeños y medianos empresarios de un México en desarrollo. Para los años 70 y 80 el Estado mexicano con su modelo populista en poco favoreció el desarrollo de las Pymes. Por otro lado, la globalización con sus efectos comerciales y jurídicos, hizo que las naciones vieran la necesidad de celebrar acuerdos o tratados internacionales en materia comercial (segunda mitad de los 80 y los 90) desde el GATT, el TLC y hoy con el T-MEC e incluirlas paulatinamente en sus textos, haciendo que el derecho cumpla con su rol instrumental y de legitimidad. Las leyes nacionales son importantes para el impulso de las Pymes y a través del T-MEC (capítulo 25) en el Comercio Internacional.

Palabras clave: Pymes, T-MEC, derecho mercantil, comercio internacional, derecho económico.

Recepción: 16 de febrero de 2023

Aceptación: 19 de junio de 2023

Abstract: Economically, SMEs arose in Mexico around the 50s of the 20th century, a category that included small and medium-sized entrepreneurs from a developing Mexico. In the 1970s and 1980s, the Mexican State with its populist model did little to favor the development of SMEs. On the other hand, globalization with its commercial and legal effects made nations see the need to celebrate international agreements or treaties in commercial matters (second half of the 1980s and the 1990s) from the GATT, the FTA and today with the T-MEC and gradually include them in their texts, making the law fulfill its instrumental role and legitimacy. National laws are important for the promotion of SMEs and through the T-MEC (Chapter 25) in International Trade.

Key Words: SMEs, T-MEC, commercial law, international trade, economic law.



Esta obra está bajo licencia Creative Commons
Attribution-NonCommercial-ShareAlike 4.0
International (CC BY-NC-SA 4.0)

INTRODUCCIÓN

Con la *globalización* surge una etapa fructífera para el capitalismo y el orden jurídico internacional (finales del siglo XX y lo que va del XXI). Por un lado, las naciones emergentes, como la nuestra, han tenido que sumarse a los efectos de este fenómeno lo cual originó que el capital financiero internacional condicionara las políticas de liberación comercial y financiera, en pos del “libre flujo de mercancías y capitales” ampliando esferas de influencia (Huerta, 1998, p. XI) y empleando entre otras cosas al derecho vía los tratados internacionales. Para Van Horne y Wachowics (2002) lo anterior trajo diversas situaciones como por ejemplo que a partir de los años 80 del siglo pasado, hubo mayores inversiones internacionales lo cual trajo la obtención de más recursos del extranjero -producto de esa misma globalización-, lo cual ya nos hizo hablar de *mercados globales* asociados a una mayor integración. Muchos resultados fueron desde el ámbito económico y jurídico: 1) la expansión de los mercados en el extranjero; 2) la inversión que busca mayor eficiencia en los países donde se inserta; 3) los costos operativos en el extranjero son más reducidos; 4) se obtiene un mayor ahorro por parte de la inversión; 5) se asegura un rendimiento más elevado (Horne y Wachowics, 2002, p. 668); y, 6) la necesidad de sentar la base jurídica entre los miembros de la comunidad internacional, vía los tratados internacionales.

En México generó un modelo de integración a través del Tratado de Libre Comercio (TLC, por sus siglas) con la región de América del norte, reforzando un esquema de bloque muy ambicioso a mediano plazo (Briceño, 2001, p. 35). Desde esa época (los años ochenta) el modelo económico dio un viraje que llevó a la nación a mirar hacia afuera con la liberalización económica, tras cuatro décadas de un proteccionismo gubernamental “y aceptó el reto que plantea la eficiencia y la competencia de los países más industrializados del orbe” (Malpica, 1988, p. 2) y el mecanismo fue inicialmente económico con la adhesión al GATT¹ (*Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio*) el 28 de agosto de 1986, ingresando al sistema jurídico internacional.

Dicha adhesión hizo al país competitivo con las naciones comerciales socias de ese momento, pretendiendo hacernos un país exportador (Malpica, 1988, pp. 2, 4). Todo lo anterior obedeció a una reforma económica de fondo en el modelo y que atendía aspectos fiscales y hacendarios versus al modelo keynesiano surgido de la *Alianza para todos* de los dos sexenios que van de 1970 a 1982 (Téllez-Cuevas, 2010, pp. 175, 176). Los sucesores del modelo keynesiano, serán sus enterradores a la postre pues el país se sumergió en la reingeniería burocrática, las reformas administrativas, las políticas públicas, la gobernanza, la gerencia pública, e incluso la sustentabilidad y el cambio global, que estaba de moda (Téllez-Cuevas, 2010, p. 176), y una importante apertura en materia de tratados internacionales de orden comercial. Los resultados: la apertura comercial, un mercado emergente y sustitución de importaciones en pos de un México exportador, todo ello apuntalado –como se dijo– con una serie de tratados internacionales en la materia que serán la piedra angular de ese nuevo modelo económico (Carvajal, 2009, p. IX).

Lo anterior llevó a los gobiernos periféricos (como el nuestro) a buscar opciones para su crecimiento comercial y aprovechar la amplia oferta de dinero ubicada en la economía y sin invertir, surgiendo nuevos esquemas de inversión y promoción del desarrollo comercial en el país. Como vemos, en realidad la idea de la globalización, el libre mercado y las condiciones de

¹ GATT atiende a las siglas del *General Agreement Trade of Tarifes*: https://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/gatt47.pdf. Consultado 29 de mayo.

la economía mundial respecto de la polarización entre *países metropolitanos* y *países emergentes o periféricos* amplió el margen de la infraestructura económica de los segundos obligándoles a recrudecer un ámbito de interdependencia con los primeros y en esto colaboraron los tratados internacionales en un binomio axial entre la economía y el derecho internacional.

En torno a éste foro debemos considerar el surgimiento de las *Pequeñas y Medianas Empresas* como una respuesta a la reestructuración económica debida a la globalización de los últimos treinta años del siglo XX. Para finales del siglo XX y lo que va del XXI, hemos visto como *el Derecho ha dado paso a la economía y su embate en la vida mundial*: como ejemplo *las reformas constitucionales para que el TLC no violara la Carta Magna* y se dieran las negociaciones y lo que es poco emotivo, *la paridad del ámbito espacial de validez de los tratados internacionales con la Ley de leyes*, como subsecuentemente sucede.

Dentro de este contexto ¿cómo influirá el derecho, como marco jurídico internacional a través del tratado internacional T-MEC en el desarrollo económico de las Pymes en nuestro país? Nuestro objeto de estudio son las Pymes dentro del Capítulo 25 del T-MEC, por lo que debemos hacer una retrospectiva de ellas en México; para luego, dentro de nuestro estudio del objeto, lo circunscribiremos en dos ámbitos: el comercial y del derecho con las bases que se regulan internamente y ubicar las coincidencias –de haberlas– con lo señalado en el instrumento jurídico internacional referido. Nuestro objetivo es analizar la importancia que ha tenido el derecho como una herramienta de la economía y el comercio en los últimos treinta años, con la liberación internacional de los mercados, misma que no sólo permea en el derecho interno (las leyes respecto a las Pymes) sino también al ámbito internacional (el T-MEC, en especial el capítulo 25). Por lo tanto, debemos justificar que el desarrollo económico obedece a la apertura mundial y de la globalización, siendo así que el derecho va a ser indispensable para colocar los argumentos e instrumentos que rijan la actividad de las pequeñas y medianas empresas señaladas en el tratado internacional.

La importancia del tema radica en desenmarañar si el derecho es o no ya una fuente toral o esa columna vertebral de la sociedad o simplemente ha quedado relegado y necesitaría un rencauzamiento para volver a ser la base y soporte de la comunidad internacional en temas como el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas, al menos en México.

ROL DEL DERECHO EN LA ECONOMÍA

Con el presidente De la Madrid se inicia el ingreso de México a los mercados internacionales e implementó diversas medidas incluidas en su *Pacto de Solidaridad* con todos los sectores económicos a fin de liberalizar el mercado nacional y para ello estructuró un la *reconversión industrial*. A partir de 1986 se usó el término como un proceso que pretendía dar solución al alto grado de proteccionismo estatal, la desarticulación de la producción interna a bienes de consumo, el exceso de importaciones, impulsar el mínimo desarrollo tecnológico, evitar insuficiencia de productos básicos, estructura oligopólica, ausencia de crecimiento interno entre otras causas. Ello provocó que este proceso apostara por la promoción de la reorientación productiva, la modernización empresarial, fomento de un modelo de sustitución de importaciones y fomento a la exportación; y fortalecimiento de las empresas medianas y pequeñas “*como medio para aumentar el empleo y el mercado interno*” (Vega Robledo, 1987, p. 10, cursivas nuestras), parte de ese proceso de reconversión estaba incluido el de las economías de orden *doméstico*, nos referimos a las MIPYMES. Tenían su fundamento en la *Ley Federal para el Fomento de la Microindustria y la Actividad*

Artesanal de 1988. Aquí el derecho empieza a ser una herramienta eficaz dentro del *terreno de la economía* y lo va a ser más aún en el comercio vía los tratados.

Cuadro 1. Importancia de la Ley Federal para el Fomento de la Microindustria y la Actividad Artesanal en la economía a finales del siglo XX.

Artículo	Contenido	Observaciones
3, fracción I ²	Define las <i>empresas microindustriales</i> como: “las unidades económicas que, a través de la organización del trabajo y bienes materiales o incorpóreos de que se sirvan, se dediquen a la transformación de bienes, ocupen directamente hasta quince trabajadores y cuyas ventas anuales estimadas o reales no excedan de los montos que determine la Secretaría...”	No se habla de Pymes y/o Mipymes, pero hay un acercamiento categorizado con dos sentidos: a) empresas como tal; y, b) su capacidad productiva es “micro”, equiparable a una parte sustancial de la Pyme
4	Los empresarios de las microindustrias serán personas físicas o morales constituidas legalmente bajo los lineamientos de la ley	Deja oportunidad de ser sociedades mercantiles regulares o no, lo que implicaba fomentar la cultura de la legalidad

Fuente: Elaboración de los autores.

Hay que mencionar que aun ésta ley también es parte del cuerpo jurídico que rige hasta la fecha a las Pymes. Lo importante a destacar que el ejecutivo en 1988 tenía interés en evitar que el desmantelamiento del mercado nacional ante la entrada al GATT, no tuviera un soporte legal para apoyar la política gubernamental de la *reconversión industrial*. Lamentablemente fue inevitable el desmantelamiento y fue hasta doce años más tarde que un gobierno se *ocupó* en buscar una salida a ese desastre económico, empleando el orden jurídico.

Durante Fox se dio importancia a lo que en su momento él coloquialmente llamó *changarros* y que obedeció a los cambios mundiales de las estructuras económicas en todos los países (desarrollados-*metropolitanos* y en proceso de desarrollo-*emergentes* o *periféricos*); por eso es que da un impulso al desarrollo de esos “changarros” debido a la gran cantidad de establecimientos que surgieron tras el nuevo modelo económico y jurídico, los empleos generados por ellos y el abatimiento al desempleo y la disminución de descontento social; el impulso al consumo, fortalecimiento de la cultura tributaria y la ampliación fiscal (González Herrera, 2011, p. 2), la reactivación económica (González, Rodríguez, Sánchez Cortés y Sánchez Gaspar, 2002, p. 3) y para ello se creó la *Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa* (DOF. 30 de diciembre de 2002). Así surge la categoría de las *Micro, Pequeñas y Medianas Empresas* (MIPYMES por sus siglas).

Inicialmente estas MIPYMES tuvieron una gran capacidad de absorber mano de obra, lo cual fue un reto su supervivencia y crecimiento (Jiménez y Rodríguez, 2017, p. 33; y, González Herrera, 2011, p. 32), de ahí el apoyo que se dio por parte del gobierno mexicano al apostar por este tipo de organización (Zavala, Acua y Jiménez, 2017, p. V). dejando su secuela: en 2011, González Herrera afirmó que “las microempresas representan un 94% del total establecida en este país, las pequeñas y medianas empresas (pymes) representan más del 5% y las grandes empresas representan menos del 1%” (González Herrera, 2011, p. 1).

² Las fracciones del artículo 3 de la ley hablan de las artesanías (fracción II) y los artesanos (fracción III).

Como apreciamos, el derecho a través de los ordenamientos legales va apoyando la economía política de los gobiernos que se van sucediendo en un orden de más tinte económico y comercial. Aquí nuestra reflexión es que los instrumentos legales formalizaron lo que la necesidad económica del momento requería ante el galopante desempleo habido, lo cual justificará la existencia de las pequeñas y medianas empresas, sin olvidar a las *microindustrias*.

DE LAS MIPYMES A LA PYMES. BREVE JUSTIFICACIÓN

Es necesario detenernos aquí para hacer una acotación: inicialmente no se conocían como Pymes sino se les dio el acrónimo de MIPYMES como ya hemos visto con anterioridad y será hasta con el presidente Vicente Fox donde se le abrevia el término a como lo conocemos: Pymes. Sin embargo, el primer término aún no ha salido del portal del gobierno federal y se puede encontrar en la Secretaría de Economía bajo la liga <https://e.economia.gob.mx/servicios/mipymesmx/>, y es allí precisamente donde sigue abordando a las MIPYMES MX afirmando que es “la plataforma de la secretaría de Economía para todas las micro, pequeñas y medianas empresas de México”, ya que es parte “de la nueva política industrial de la SE (sic) en su esfuerzo por construir una economía mexicana más incluyente, diversa e innovadora”.

Para González Herrera (2011, p. 34) en “México, las microempresas, pequeñas y medianas empresas, representan el mayor número de empresas establecidas, y las grandes empresas representan menor proporción en el número de las empresas establecidas. Para el caso de las pymes, su conformación en número de empresas establecidas es mucho mayor que el de las grandes empresas, al igual que los beneficios que generan a la economía, ya que las pymes generan mayor empleo y rentabilidad económica”. De acuerdo con esta aseveración diremos que las MIPYMES fueron un antecedente histórico que ha devenido ya exclusivamente en las *pequeñas y medianas empresas*, o sea las PYMES. Ésta misma autora nos da la respuesta del porqué las Pymes son más convenientes para su análisis y evaluación excluyendo la figura de las microempresas:

...las microempresas representan un mayor porcentaje de conformación empresarial, y esto es debido a los muchos negocios que se forman como lo son papelerías, tiendas de abarrotes, peluquerías, boutiques, entre otros, estos suelen tener mayor número ya que cuando se piensa en poner un negocio, la mayoría de las personas piensan en poner estos negocios, ya que el riesgo de entrar en la economía y salir de ella no representa mayor problema, y al igual que su conformación y su apertura no implica tanto papeleo (...). En cuanto a las pymes, (...) estas empresas ya cuentan con mayor número de empleados y que depende del sector, es la estratificación que tienen, son las que tienen más posibilidades de innovar, de poner en práctica administración estratégica y buscar la manera de expandir el negocio, e incluso hacerlo crecer, tienen ventajas de que el capital que se pueda generar (...), sea mayor y por tanto, más susceptible de financiamientos (González Herrera, 2011, p. 34).

Podríamos decir que las *microempresas* son susceptibles de estar más en la informalidad fiscal y jurídica y lo que se pretende es que eso ya no suceda; de hecho desde el inicio de la consideración a este tipo de empresas estuvieran regularizadas incentivando la cultura de la *formalidad* (Álvarez y Durán, 2009, p. 17), pero como vemos es más dable que ello no se dé por lo fácil que resulta dar de alta y de baja a una microempresa, es más en muchos casos –en México– este proceso ni siquiera es necesario: cuantas veces no vemos al vecino que de la noche a la mañana pone fuera de su casa un puesto de dulces, comida, *antojitos* mexicanos, entre otros y que pasado un corto tiempo sino floreció “el negocio” omite salir a ponerlo. Debemos aclarar que la informalidad no equivale a “estar fuera de la ley”, simplemente es una *empresa* o *negocio* que no cumple con los

señalamientos que la ley solicita para dar de alta una unidad empresarial o sociedad mercantil; además la existencia de esas *microempresas* que surgen de la noche a la mañana –y de la misma forma pueden desaparecer- puede ser transitoria y no perdurable (Álvarez y Durán, 2009, p. 17. Nota 14).

Este común denominador es muy predominante en México y se da en diversos ámbitos de la economía y de ahí que el término *economía informal* o *subterránea* esté muy presente en la vida cotidiana. A últimas fechas la *industria* de la “paca” se ha hecho muy notoria y la podemos ver hasta en colonias de clase media alta; estas *microempresas* no son únicas y los podemos ver en otras actividades propias de los tianguis capitalinos³.

EVOLUCIÓN DEL CONCEPTO PYME EN MÉXICO

Inicialmente diremos que desde los años 50 del siglo XX, se inició la industrialización del país a la llegada al poder de Miguel Alemán (1946-1952) y con él hay un cambio del paradigma económico: empieza la era de la *capitalización* del país y la época denominada *Desarrollo estabilizador* que se caracterizó en la modernización del país y los subsecuentes gobiernos vieron en este proyecto *alemanista* una vía de desarrollo para el país. Surge una nueva burguesía y los deseos de incursionar en los mercados internacionales después de la conflagración no se hicieron esperar: entrada del país como miembro al Fondo Monetario Internacional y al Banco Mundial. Esto trajo como consecuencia que el patrón oro fuera sustituido por el patrón dólar y con ello el inicio de la hegemonía de los Estados Unidos. Vemos que para 1954, el mercado nacional en materia de empresas también empieza a surgir y será en ese año donde se reconoce por vez primera la categoría de *pequeño* y *mediano* empresario por parte de la misma Secretaría de Hacienda. Posteriormente, se consideró que dichas empresas deberían contar con un capital de inversión inicial determinado por el mismo gobierno. No hay que olvidar que en esos tiempos el dinero, el peso para ser más precisos, contaba con un mayor poder adquisitivo y ello se vio con los volúmenes de participación para la pequeña y mediana empresa, esto sucedía en los albores de los años 60. Hasta aquí hemos visto la urgencia de aquéllos gobiernos por industrializar el país y para ello los instrumentos legales no se omitieron.

Posteriormente viene la *docena trágica* que se vio representada por las políticas económicas de los dos mandatarios que establecieron el intervencionismo, proteccionismo y populismo en el sector público (Luis Echeverría y José López Portillo, artífices del denominado *Desarrollo Compartido* que supliría al *Desarrollo Estabilizador*). Desde 1970 hasta 1982, periodo ante aludido se caracterizó por incremento del gasto público en gasto social, *ensanchamiento* del Estado en materia económica; mucho intervencionismo por parte del gobierno en los tres sectores de la economía y ausencia de desarrollo, con el consecuente índice de estancamiento en el crecimiento del país⁴. Una vez concluido el periodo populista, hubo un recambio del paradigma económico: se retoma el neoliberalismo de las escuelas de Chicago y Manchester, que tuvieron como principal estrategia

³ Para el caso están los tianguis como “El Salado” en Iztapalapa y el más grande que se pone los domingos entre la frontera de la Alcaldía de Iztapalapa y el municipio de Nezahualcóyotl, conocido como el “Tianguis de San Juan”, además de ser muy concurrido arroja una derrama económica por concepto del pago de piso a la alcaldía y al municipio (Mayoral, 2022). En Toluca tenemos “El Piojo” con características similares.

⁴ Hay que recordar que el desarrollo de una nación debe ir a la par del crecimiento, son paralelos. Y en el caso del neoliberalismo que sustituyó al periodo *populista* keynesiano, tampoco se ha logrado este equilibrio o paridad (desarrollo-crecimiento), lo cual indica que no sólo el proyecto echeverrista-lópezportillista fracasó, sino que también ha fracasado el modelo neoliberal *manchesteriano* desde De la Madrid hasta el actual (Téllez Cuevas, 2010).

en 1989 lo que se conoció como el *Consenso de Washington* y que repercutió en toda América latina potencializando el sistema de la libertad de mercados con fondeo monetario, y es ahí cuando se da la bienvenida a la globalización. Con De la Madrid se inicia una oleada de tratados comerciales con el mundo, que ha sido refrendada por todos los gobiernos que le sucedieron (Salinas, Zedillo, Fox, Calderón, Peña Nieto y López Obrador al firmar el T-MEC en 2020).

Cuadro 2. Línea del tiempo de la evolución de las Pymes.

Desarrollo NEOLIBERALISMO		KEYNESIANISMO		
Chicago		Estabilizador Escuela de Manchester	Escuela de Cambridge	Escuela de
GLOBALIZACIÓN				
Abril.1954 Aparecen: pequeño y mediano empresario SHCP Ruiz Cortines		1961 Capital específico para Pequeña y Mediana: \$25 mil á 5 millones López Mateos, Díaz Ordaz	1970-80's Inestabilidad Macroeconómica Estado interventor Echeverría, López Portillo	1990-2000 Empresas microindustriales PYMES Reconversión Industrial Legal; secretaría Ley Federal para el Fomento de la Micro- de Economía; BANCOMEXT industria y la Actividad Artesanal TRATADOS: T-MEC y OTROS Tratados: TLC-NAFTA, TLCUnión Europea-México Miguel de la Madrid Peña, López Carlos Salinas
				2000-2022 MIPYMES- PYMES Marco de Económica Artesanal

Fuente: Elaboración de los autores.

En el cuadro anterior hemos resumido más de cincuenta años de modelos económicos que van desde el modelo activador de la economía, el intervencionista keynesiano y el privatizador neoliberal. En todos ellos la participación de las medianas y pequeñas empresas han sido significativas y pareciera que en el modelo estatista debieran tener amplio margen de participación y no fue así, y ello se debe a los intereses del sector económico en impulsar a la gran empresa y las condiciones económicas no eran tan cruentas en materia de desempleo, pobreza, nivel de vida y situación económica de las clases sociales más vulnerables. Para ello se ha echado “mano” del derecho tanto interno como internacional: el primero con un marco legal ad hoc y el segundo a través de agendar en las negociaciones de los Tratados de Libre comercio a las Pymes.

Con este esquema y el contexto del derecho internacional y los tratados como instrumento legal, las Pymes van a ir a la par del proceso de globalización y se adaptarán en varios ámbitos, entre ellos el del *comercio internacional* vía esos tratados comerciales con otras naciones. También las Pymes estuvieron apoyadas por el gobierno y sus dependencias públicas cuando no contaron con capital de inversión con la finalidad de mejorar sus productos y con ellos estar en posibilidad de exportarlos, y los tratados vendrán a ser parte de la solución a esta problemática (González Herrera, 2011, p. 87). Una vez más el derecho en el rol de apoyo a la economía y el comercio en

especial. Como ya se vio durante el periodo que va desde el inicio del presente siglo XXI, las políticas en materia de Pymes están soportadas por diversos programas y políticas públicas.

La regulación interna de las Pymes será la que a continuación exponemos, ratificando nuestra suposición sobre el rol jurídico en esta forma de política económica y comercial de los gobiernos mexicanos de los últimos veinte a treinta años.

MARCO LEGAL DE LAS PYMES EN MÉXICO

A nivel nacional las Pymes están regidas jurídicamente por la legislación siguiente:

1. Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos;
2. Ley Orgánica de la Administración Pública Federal;
3. Ley de Cámaras Empresariales y sus Confederaciones;
4. Ley de Comercio Exterior;
5. Ley de Concursos Mercantiles;
6. Ley de la Inversión Extranjera;
7. Ley Federal para el Fomento de la Microindustria y la Actividad Artesanal;
8. Leyes Fiscales;
9. Ley general de sociedades mercantiles;
10. Ley general de sociedades cooperativas; y,
11. Ley para el desarrollo de la competitividad de la micro, pequeña y Mediana empresa.

Los fundamentos en los que se ubican las Pymes de acuerdo con la jerarquía de cada ley son de orden federal y van desde la Carta Magna hasta las de orden tributario. Pasemos al análisis de cada norma jurídica en el cuadro venidero.

Cuadro 3. Principales leyes y su contenido que regulan a las Pymes en México.

#	Ley	Contenido/artículo
1	Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos	Artículo 25 en el que aborda la participación económica de los diferentes sectores que forman la economía y allí es donde las Pymes pueden ser del sector servicios y comercio
2	Ley Orgánica de la Administración Pública Federal	Artículos 26 y 34 siendo el primero el que delimita las secretarías de Estado incluida la de Economía; en el segundo (34) se distribuyen las facultades y atribuciones que tiene la Secretaría de Economía y en su fracción XXIV, establece que se dedicará a “ <i>Promover, orientar, fomentar y estimular el desarrollo de la micro, pequeña y mediana empresa y la microindustria y actividad artesanal, así como regular la organización de productores industriales</i> ”
3	Ley de Comercio Exterior	El artículo 90 establece que la “ <i>promoción de las exportaciones tendrá como objetivo la consolidación y la mejoría cuantitativa y cualitativa de las exportaciones de productos manufacturados, agroindustriales, servicios y tecnología mexicanos en los mercados internacionales. Para ello se concertarán programas anuales con los organismos representativos de sectores productivos a fin de realizar una eficaz asignación de recursos. Las actividades de promoción de exportaciones buscarán:</i> I.....

#	Ley	Contenido/artículo
		II. Facilitar proyectos de exportación, con prioridad en el apoyo a la micro, pequeña y mediana empresa.” Incrementar la competitividad es parte de la estrategia que permita la integración de la economía nacional con la foránea, sería un vivió ejemplo el T-MEC.
4	Ley de Concursos Mercantiles	Artículo 5. Habla de los pequeños comerciantes, los cuales sólo podrán “ser declarados en concurso mercantil⁵, cuando acepten someterse voluntariamente y por escrito a la aplicación de la presente Ley”. Así mismo, define que el un pequeño comerciante que será aquél “cuyas obligaciones vigentes y vencidas, en conjunto, no excedan el equivalente de 400 mil UDIs⁶ al momento de la solicitud o demanda.”
5	Ley Federal para el Fomento de la Microindustria y la Actividad Artesanal	Fomenta el desarrollo de la microindustria y en su artículo 3 establece lo siguiente: “Para los efectos de esta Ley, se entenderá por: I.- Empresas microindustriales, a las unidades económicas que, a través de la organización del trabajo y bienes materiales o incorpóreos de que se sirvan, se dediquen a la transformación de bienes, ocupen directamente hasta quince trabajadores y cuyas ventas anuales estimadas o reales no excedan de los montos que determine la Secretaría, los cuales se publicarán en el Diario Oficial de la Federación”. Hay que aclarar que en los 45 artículos de la ley en comento no se incluye a las Pymes, lo cual deducimos que en esta categoría se incluye a esta categoría; esta cuestión también la fija
6	Leyes Fiscales	Como el Código Fiscal de la Federación, la Ley Aduanera entre otros. El Código Fiscal en sus “DISPOSICIONES TRANSITORIAS DEL CÓDIGO FISCAL DE LA FEDERACIÓN ARTÍCULO SÉPTIMO”, cita que la <i>Nacional Financiera (NAFINSA</i>, por sus siglas), Sociedad Nacional de Crédito, Institución de Banca de Desarrollo, “pondrá en operación un programa que facilite a las pequeñas y medianas empresas acceso a los créditos que las instituciones de banca múltiple otorgan, mediante el cual, autorizará garantías para el pago de créditos otorgados por dichas instituciones a las pequeñas y medianas empresas que resulten con calificación crediticia suficiente, así como capacidad y viabilidad crediticia” (Código Fiscal..., 2022: 320)⁷. En cuanto a la calificación la realizará NAFINSA “en coordinación con las instituciones de banca múltiple, un sistema de calificación crediticia que determine la viabilidad y capacidad crediticia de las pequeñas y medianas empresas, bajo un modelo financiero” y aquélla se los hará de su conocimiento. También el SAT proporcionará información a NAFINSA sobre las Pymes para efectos de apoyar la calificación crediticia, previa autorización de la Pyme (Código Fiscal..., 2022: 320).

⁵ El *concurso mercantil* es el procedimiento judicial que se realiza ante un Juez de lo Concursal para -sobretudo- declarar la quiebra de una empresa de forma legal y ello permita hacer la liquidación de esta desde los ámbitos fiscal y judicial y así cumplir la persona moral con sus obligaciones.

⁶ Las UDI o *Unidades de Inversión* que para este caso de 400 mil UDIs equivalen a 3011.67 pesos (\$3.011). Una UDI equivale a \$7.53. Conversión realizada a través de la liga: <https://ikiwi.com.mx/calculadoras/convertidor-udi-pesos/#Expando2>

⁷ Código Fiscal de la Federación: <https://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/CFE.pdf>. Consultado el 8 de septiembre de 2022.

#	Ley	Contenido/artículo
		En el caso de la última, sólo existe en el artículo transitorio Décimo Quinto la mención de un <i>Fideicomiso para promover el acceso al financiamiento de MIPYMES</i> .
7	Ley general de sociedades mercantiles	Debido a que las Pymes regulares deberán adoptar la razón social que más sea acorde con su giro mercantil.
8	Ley general de sociedades cooperativas	Existe la posibilidad del deseo de constituir una Pyme como sociedad cooperativa, sobre todo en el sector agropecuario
9	Ley para el desarrollo de la competitividad de la micro, pequeña y Mediana empresa.	Este ordenamiento es el más completo y habla de Mipymes y arroja datos importantes que van desde la definición, el número de trabajadores, la estructura y conformación de estas entre otros datos (se menciona 56 veces el término), y por ejemplo el número de categorización se da por los trabajadores siendo así: <i>Micro</i> 0-10 trabajadores para industria, comercio y servicios; <i>Pequeña</i> 11-50 industria; 11-30 comercio; y, 11-50 servicios; y, <i>Mediana</i> 51-250 industria; 31-100, comercio; y, 51-100 servicios.

Fuente: Elaboración de los autores previo análisis de las leyes citadas.

Pasemos a abordar el papel de los *Tratados Internacionales*, específicamente los realizados con Estados Unidos y Canadá a partir del año 1994 y que de una forma fueron sucesorios del GATT, donde México incursionó por vez primera en el modelo del comercio internacional y con ello demostró parte de su desarrollo, que ha tenido alentadores indicios de crecimiento de la economía y en específico en el comercio mexicano en vías de los mercados internacionales.

Del TLCAN al T-MEC⁸

El 17 diciembre de 1992 se firmó la adhesión de México al Tratado de libre Comercio con Canadá y Estados Unidos, entrando en vigencia 1º. de enero 1994⁹ y en este instrumento jurídico se verán incluidas las Pymes. Se contiene a la pequeña¹⁰ y mediana empresa (que no a las medianas) en la *CUARTA PARTE*, denominada como “Compras del Sector Público” del Capítulo X con la misma denominación que el apartado, pero de la Sección D, que trata de las disposiciones generales. El *Tratado de Libre Comercio de América del Norte* (Secretaría de Comercio¹¹...1993: 5, 202) en su *Artículo 1021. Programas de participación conjunta para la micro y pequeña empresa*. Abordemos el citado artículo para desglosarle:

Artículo 1021: Programas de participación conjunta para la micro y pequeña empresa

1. Las Partes establecerán, en los 12 meses siguientes a la entrada en vigor de este Tratado, el Comité de la Micro y Pequeña Empresa, integrado por representantes de cada una de las Partes. El comité se reunirá por acuerdo mutuo de las Partes, pero no menos de una vez al año, e informará anualmente a la Comisión sobre los esfuerzos de las Partes para promover oportunidades en compras del sector público para sus micro y pequeñas empresas.
2. El comité trabajará para facilitar las siguientes actividades de las Partes:

⁸ Se ha estilado que los tratados internacionales –como un uso del Derecho Internacional Público– se abrevien como los casos que se abordan.

⁹ http://www.sice.oas.org/trade/nafta_s/indice1.asp. Consultado el 6 de septiembre de 2022.

¹⁰ Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (1993). *Tratado de Libre Comercio de América del Norte*. <http://www.economia-snci.gob.mx/sicait/5.0/doctos/TLCAN.pdf>. También en el Tratado se habla de las *microempresas*, omitiendo la categoría de las medianas.

¹¹ Si se desea consultar los tratados comerciales que ha signado México *vid* <http://www.economia-snci.gob.mx/sicait/5.0/>

- (a) la identificación de oportunidades disponibles para el adiestramiento del personal de micro y pequeñas empresas en materia de procedimientos de compras del sector público;
- (b) la identificación de micro y pequeñas empresas interesadas en convertirse en socios comerciales de micro y pequeñas empresas en el territorio de otra Parte;
- (c) el desarrollo de bases de datos sobre micro y pequeñas empresas en territorio de cada Parte para ser utilizadas por entidades de otra Parte que deseen realizar compras a micro y pequeñas empresas;
- (d) la realización de consultas respecto a los factores que cada país utiliza para establecer sus criterios de elegibilidad para cualquier programa de micro y pequeñas empresas; y
- (e) la realización de actividades para tratar cualquier asunto relacionado (Secretaría de Comercio, 1993, pp. 202-203).

Desglosemos la información para su análisis:

- a) Se estableció que los países después de 12 meses entrado en vigor el tratado (1994) el *Comité de la Micro y Pequeña Empresa* con representación de los países (Secretaría de Comercio..., 1993, pp. 202, 342, 343);
- b) Las reuniones del Comité serán a petición de las partes por lo menos una vez al año; y,
- c) Dará –una vez reunido el Comité– un informe anual sobre las acciones de promoción de “oportunidades en compras del sector público para sus micro y pequeñas empresas” (Secretaría de Comercio...1993, p. 202).

Lo que se indica es que el Comité tuvo la tarea de supervisar las compras de los sectores públicos de cada país respecto de las *compras* de dicho sector y que tengan como destinatarios a las micro y pequeñas empresas de las tres naciones.

Otro de los papales del Comité será:

- a) Identificar las oportunidades para adiestramiento del personal de las micro y pequeñas empresas, para conocer los procedimientos de compras al sector público;
- b) Identificó aquellas micro y pequeñas empresas que deseaban asociarse comercialmente con otras micro y pequeñas empresas de los otros dos países;
- c) Desarrolló una base de datos de las micro y pequeñas empresas de cada país e intercambiar dicha información con las de los otros dos países “que deseen realizar compras a micro y pequeñas empresas” (Secretaría de Comercio...1993, p. 203);
- d) A través de consultas realizó un estudio de los factores de cada país “para establecer sus criterios de elegibilidad para cualquier programa de micro y pequeñas empresas” (Secretaría de Comercio...1993, p. 203); y,
- e) Atendió cualquier asunto relacionado a las compras del sector público con respecto de las micro y pequeñas empresas.

Haciendo un análisis detallado de este artículo incluido en el TLCAN, no se profundiza en el desarrollo y crecimiento de las Pymes, al menos en México, toda vez que simplemente se ubican desde el mismo rubro de las compras del Sector Público y ello se refiere a la adquisición de avíos o refacciones que las Pymes pueden adquirir del gobierno federal mexicano y/o de otras empresas similares estadounidenses y canadienses, lo cual trajo aparejadas muchas interrogantes y por ende ineficiencias en especial para este rubro de las Pymes y su primera incursión en el Comercio Internacional a través del Tratado más importante en los últimos 40 años de corte económico. Y esto explica que muchas de las Pymes en México sólo sean de corte nacional, es decir, que su crecimiento se haya desarrollado al mercado nacional y escasamente al internacional, y ello

despertó el interés de organismos internacionales financieros, que han volteado a partir del primer decenio del presente siglo hacia este sector, como el caso del Banco Mundial (Jiménez y Rodríguez, 2017, p. 39). La *tibia* acogida de las Pymes en los últimos años del siglo pasado dentro del esquema *librecambista* de los tratados comerciales se vio con un cambio a en los primeros años del siglo XXI. Para 2012 casi el 90 % de las empresas o sociedades regulares de México eran Pymes y el sector con un mayor número de ellas fue el manufacturero (Quintero, Padilla y Sales, 2015, p. 83). Estos datos lo que nos arrojan es que las Pymes hasta la entrada en vigor del tratado hasta los primeros años del presente siglo, se estaba dando un reacomodo político y por ende económico, aunque el segundo ha obtenido a últimas fechas la primacía respecto del político.

También en el TLCAN como ya se desglosó, que no había mucho interés para las Pymes, obviamente que ello influyó, sin embargo, también se dieron algunos otros factores para algunas Pymes no sobrevivieran, como los siguientes:

1. *Falta de capacitación de los empresarios para poder administrar su pyme;*
2. *En las Pymes nuevas, la centralización de las decisiones es poco operativa con el tiempo;*
3. *Los vínculos familiares desarticulan la organización, y ello habla de que muchas Pymes son familiares, lo cual vulnera a la organización si se centra el poder en uno de los miembros;*
4. *Ausencia de una planeación adecuada hace que las Pymes no estén adaptadas para las eventualidades que se presentan como problemas a la organización;*
5. *La toma de decisiones poco acertadas van a limitar el crecimiento de la Pyme;*
6. *Algunas tomas de decisión son unilaterales y carecen de “opinión participativa” de los demás socios y/o familiares;*
7. *Se omite la reinversión, la adecuación y las mejoras tecnológicas dentro de la empresa, lo cual las vuelve obsoletas y limitativas;*
8. *El punto anterior se asocia con la obsolescencia de las empresas Pymes dentro de un marco más competitivo, y ahora no sólo en el mercado nacional sino también en la posibilidad de competir en un ámbito internacional;*
9. *Las deficiencias en la calidad de la producción, lo cual demerita a la empresa;*
10. *El desconocimiento de fuentes de financiamiento por parte de los empresarios de Pymes o su temor a adquirirlos, lo que va a producir falta de liquidez, entre los más comunes (Quintero, Padilla y Sales, 2015, p. 83).*

LAS PYMES Y EL BANCOMEXT

Sin embargo, en cuanto al terreno gubernamental y del comercio internacional, el Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT, por su acrónimo), cuenta con algunos programas enfocados a las Pymes a las que se les denomina PYMEX (en su abreviatura como *Pequeñas y Medianas Empresas Exportadoras*) en tres áreas: Turismo PyMEX, PyMEX Proveedoras del Sector Automotriz y PyMEX Proveedoras del Sector Eléctrico-Electrónico¹², que son esquemas de financiamiento. Se trata de dar el financiamiento más adecuado y así *dinamizar* a la empresa. También esta figura –PyMEX– está enfocada para pequeños y medianos exportadores (se apuntala el modelo de sustitución de importaciones por el de exportaciones que es en un plano neoliberal) que “realizan de manera cotidiana intercambio comercial internacional” y que se considera como una “oferta de valor totalmente diseñada para las pequeñas y medianas empresas exportadoras e importadora” (BANCOMEXT, 2020¹³). Pero esta idea tiene un doble propósito: a) “Posicionar a Bancomext con las PYMEX”; y, b) “Generar identidad de los

¹² Para más información: <https://www.bancomext.com/pymex/productos>

¹³ <https://www.bancomext.com/pymex/acerca-de/> consultado el 19 de septiembre de 2022.

empresarios con Bancomext” (BANCOMEXT, 2020), lo cual aspira al fortalecimiento y *justificación institucional* de BANCOMEXT y no de las Pymes involucradas en la exportación e importación. Ahora bien, los datos del BANCOMEXT son ilustrativos sobre el número de Pymes enfocadas al sector del comercio internacional y las cifras para el año 2020 son las siguientes:

Cuadro 4. Financiamiento a las Pymes por BANCOMEXT, 2020.

Financiamiento total en millones de pesos	Total de empre-sas de todas modalidades financiadas	Porcentaje del total de las empresas beneficiarias. Sólo Pymes	Total de empresas Pyme financiadas	Financiamiento total a las Pymes (87.9%) en millones de pesos
\$277.782	3.519 ¹⁴	87.9%	2.784	\$244.170

Fuente: Cálculo realizado por los autores de acuerdo con BANCOMEXT, 2020:
<https://www.bancomext.com/staticcontent/informe-anual-2020/bancomext-en-cifras.html>

Según se desprende del cuadro anterior, el financiamiento base de BANCOMEXT es sustancialmente a las Pymes (o Pymex), lo cual indicaría que este sector ha sido apoyado sin restricciones en los últimos dos años (2020) y por el monto de apoyo, es en el modelo neoliberal donde más impulso se ha recibido por parte del sector público, lo cual *justificaría* la existencia y compromiso de esta institución financiera, por un lado; y en otro sentido, queda claro el interés gubernamental por empoderar el comercio exterior, mediante una política pública idónea enfocada al comercio internacional de la exportación-importación mediante el mecanismo y figura de las Pymes. Lo cual concluimos que en el sector del comercio exterior hasta el 2020 ha sido boyante. Pasemos al análisis de las Pymes en el T-MEC y haremos la comparación de los diferentes esquemas aquí planteados.

CAPÍTULO 25 DEL T-MEC

El nuevo tratado de libre comercio entre las naciones de América del Norte, fue firmado el 30 de noviembre de 2018 y entró en vigor el 1 de julio de 2020. Y en materia de Pequeñas y Medianas empresas se encarga el llamado *Capítulo 25*, así de nominado PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS, lo cual ya es significativo. Pasemos a su desarrollo, desglose y análisis.

¹⁴ Los sectores beneficiarios fueron: Turismo, Energético, Naves Industriales, Transporte y Logística, Automotriz, Telecomunicaciones, Químico-Farmacéutico y otras empresas (BANCOMEXT, 2022: <https://www.bancomext.com/staticcontent/informe-anual-2020/bancomext-en-cifras.html>).

Cuadro 5. Análisis del Capítulo 25 sobre Pymes en el T-MEC.

CAPÍTULO 25 PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS	ARTÍCULO Y TÍTULO	PÁRRAFO	INCISO	SUB-INCISO
	25.1 Principios Generales	1. Se reconoce la importancia de la Pymes por los países signantes para la competitividad económica; y hay el compromiso de las partes para incrementar las Pymes	-0-	-0-
		2. Las naciones reconocen la participación del sector privado por su cooperación en las Pymes		
	25.2 Cooperación para Incrementar las Oportunidades de Comercio e Inversión para las Pymes	Para fomentar las Pymes cada uno de ellos países se compromete a incrementar las oportunidades de comercio e inversión en específico:	a) Promover la cooperación por parte de las naciones a las Pymes a través de incubadoras y aceleradoras, centros de asistencia a la exportación y otros organismos, creando una red internacional donde se compartan experiencias y sirvan para la participación de las Pymes en el comercio internacional a través de la investigación y vincularlos con proveedores “así como el crecimiento de negocios en los mercados locales” b) impulsar la colaboración entre las naciones para fortalecer la cultura de la inclusión de grupos vulnerables y sectores agropecuarios que incrementen la participación de ellos en el comercio internacional c) incrementar la cooperación internacional incrementando las mejores prácticas y la información para impulsar el crédito público a las Pymes y apoyarlas ante los cambios económicos del mercado d) crear plataformas web de información para las Pymes que contengan datos sobre proveedores y compradores; así como socios comerciales internacionales en potencia	-0-
	25.3 Intercambio de Información	1. Los países tendrán su propio sitio web gratuito y público conteniendo información respecto al Tratado, incluyendo:	a) el texto del Tratado b) un resumen del Tratado c) la información siguiente sobre las Pymes:	-0- i) describir las disposiciones que cada nación considere necesarias para las Pymes

			ii) información adicional para las Pymes que desean aprovechar el tratado
	2. Cada sitio web de las naciones tendrá enlaces o información mediante vínculo electrónico:	a) los sitios web equivalentes de las otras Partes b) los sitios web de sus propias agencias gubernamentales y otras entidades correspondientes que permitan conocer las posibilidades de invertir por cada nación	-0-
	3. La información descrita en el párrafo 2(b) podrá incluir:	a) Regulaciones, procedimientos o puntos de contacto aduaneros b) regulaciones o procedimientos para los derechos de propiedad intelectual d) Reglamentos técnicos, Normas o procesos de evaluación e) Medidas sanitarias o fitosanitarias de importación o exportación f) Regulación de la inversión extranjera g) Procedimientos de registro de negocios h) Programas de promoción comercial i) Programas de competitividad j) Programas de financiamiento k) Regulaciones laborales l) Información tributaria m) Información sobre la entrada temporal de personas de negocios n) Oportunidades de contratación pública	
	4. Revisión periódica por las naciones de la información del sitio web para su actualización	-0-	
	5. La posibilidad de colocar la información en inglés, por parte de las naciones signantes; prevaleciendo el inglés		
25.4 Comité de Asuntos de Pymes	1. Las naciones formalizan e integración del Comité de Asuntos de Pymes (Comité PyME)	-0-	-0-
	2. El Comité PyME deberá:	a) Establecer las formas de apoyo a las Pymes considerando las bondades del tratado b) Recomendar la asociación de las Pymes en cada nación c) Intercambiar y analizar las experiencias y mejores prácticas de cada de cada nación para fomentar las Pymes exportadoras, impulsando	

		“programas de capacitación, educación comercial, fi-nanciamiento comercial, misiones co-merciales, facilita-ción del comercio, comercio digital, identificación de socios comerciales en los territorios” d) Implementar ca-pacitación a través de talleres y semina-rios para conocer las bondades de las Pymes a través del tratado e) “...explorar opor-tunidades para faci-litar el trabajo de las naciones en el desa-rrollo y mejoramien-to del asesoramiento a la exportación, asistencia y progra-mas de capacitación” f) Brindar informa-ción adicional para que cada nación incluya información sobre Pymes de las demás naciones, me-diante el intercambio de información c) g) Realizar revisiones en colaboración con las demás naciones sobre temas de tra-bajo o cualquier otro organismo interna-cional para que no exista duplicidad en el trabajo, en la in-formación o cual-quier situación en contra del trabajo de Pymes y que pueda inhibir la inversión internacional de ellas h) Trabajar con otros organismos o grupos de trabajo sobre el tema de las Pymes para que favorezcan los compromisos en el tratado vinculados con las Pymes i) La comisión deberá hacer revisiones pe-riódicas sobre la in-formación relacionada con las Pymes y revi-sar la operatividad y procesos de apoyo a las Pymes en el tra-tado; dar recomen-daciones en base a los resultados j) Apoyar el desarro-llo de los programas de asistencia a Py-mes respecto del te-ma del impulso a ca-denas de suministro “regionales y globa-les” entre las naciones k) Promover el comercio digital de las Pymes l) Dar faci-li-dades y fomentar el emprendedurismo m) Presentar anualmente, un informe y recomendaciones	
--	--	--	--

			ñ) Considerar cual-quier otro tipo de asunto siempre y cuando sea relativo a las Pymes	
		3. El Comité Pyme se reunirá dentro del plazo de un año a partir de la vigencia del tratado y luego a conveniencia de las naciones		
		4. El Comité Pyme puede buscar colaborar con expertos y organizaciones donantes Internacionales apropiados para llevar a cabo sus programas y actividades.		
25.5	Díálogo de Pyme	1. El Comité Pyme deberá convocar a un Díálogo trilateral que incluye: al sector privado, empleados, organizaciones no gubernamentales, expertos académicos, propietarios de grupos diversos y otros interesados	-0-	-0-
		2. Las convocatorias del Co-mité Pyme serán anuales		
		3. Regulación de las reuniones del Díálogo Pyme, con la agenda de trabajo entre las partes representantes de las naciones signantes		
		4. Sobre la información técnica de los participantes en el Comité		
25.6	Obligaciones en el Tratado que Benefician a las Pymes	Reconocimiento de las naciones firmantes de que además de los beneficios de este capítulo, en el tratado existen otros beneficios alternativos en otros Capítulos que buscan “mejorar la cooperación entre las Partes en asuntos de PyMEs o que de otro modo puedan ser de beneficio particular para” aquéllas y se incluyen:	a) Procedimientos de Origen b) Contratación Pública, mediante una Garantía de la Integridad de las Prácticas de Contratación; Facilitación de la Participación de Pymes. Comité de Contratación Pública) c) Comercio Transfronterizo de Servicios d) Comercio Digital: Servicios Informáticos Interactivos y Datos Abiertos oficiales e) Derechos de Propiedad Intelectual: con un Comité de Derechos de Propiedad Intelectual f) Área Laboral mediante la Cooperación g) Medio Ambiente, en el área de Pesca de Captura Marina Silvestre	-0-

			h) Competitividad mediante el Comité de Competitividad de América del Norte	
			i) Anticorrupción con la (Participación del Sector Privado y la Sociedad	
			j) Buenas Prácticas Regulatorias, como las Consultas Inter-nas, Coordinación y	
			Revisión, la Evaluación del Impacto Regulatorio y la Revisión Retrospectiva	
25.7	No Aplicación de Solución de Controversias	“Ninguna Parte podrá recurrir a la solución de controversias conforme al Capítulo 31 (Solución de Controversias) para cualquier asunto que surja de este Capítulo”	-0-	-0-

Fuente: Elaboración de los autores en base a:

<https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/465807/25ESPPequeñasyMedianasEmpresas.pdf>

Tras el desglose y análisis del capítulo 25 del T-MEC, nos damos perfecta cuenta que hay un interés más genuino sobre las participación de las Pymes en el comercio internacional y es por eso que se pondrá la utilización del *Tratado Comercial México, Estados Unidos y Canadá* para impulsar a esta forma de organización de las pequeñas y medianas empresas; además no sólo a través del tratado sino de la implementación de los mecanismos más desarrollados y modernos, que incluyen el uso de las redes de información y plataformas para estar actualizados los interesados (las Pymes) en los intercambios y colaboración con las Pymes estadounidenses y canadienses. Hay una real apertura, lo que comprueba una vez más que el modelo neoliberal no es tan *malo* como se ha denostado y que está interesado a través de los gobiernos de impulsar esta forma de organización, situación que fue nula en el GATT y poco observada en la anterior versión de este esquema de acuerdos trilaterales con el TLCAN.

CONCLUSIONES

1. Los cambios socioeconómicos en el México después de la segunda Guerra Mundial, produjeron el interés del gobierno en fomentar el desarrollo económico e industrial, y esa fue una de las místicas que implementó el presidente Miguel Alemán. Su sucesor (Ruiz Cortines) siguió la política de impulsar a los pequeños empresarios que iban surgiendo ante el crecimiento de las grandes empresas del alemanismo.
2. Desde el ámbito teórico y económico, la teoría del keyneasianismo se ponderaría en el inicio de la segunda mitad del siglo XX y vio su esplendor ante un Estado interventor en todos los asuntos económicos y en grado sumo populista, con una tendencia de ser un *Estado empresario*, durante doce años (1970 á 1982). Lo cual trajo beneficios a las clases más desprotegidas, pero gestó entre la clase política serios problemas de corrupción que poco beneficiaron al régimen.
3. Hubo un cambio de paradigma en nuestro país con la entrada de México al GAT y también con él el sistema jurídico sufriría cambios formales y de fondo, que van a aperturar la era de los instrumentos jurídicos internacionales de orden comercial: los tratados de libre comercio, donde en las mesas de negociaciones las pymes irán tomando

importancia en medida en que se consolide el neoliberalismo económico. Aquí el rol del derecho será decisivo

4. La asunción del neoliberalismo había empezado a dar frutos y con ellos se refleja en el nacimiento de la figura (no sólo jurídica sino operativa) de las *micro, pequeñas y medianas empresas* o MIPYMES. Empero, ha traído un revés al orden jurídico, el cual en nuestro caso se ha venido supeditando a las necesidades de la economía (o los sectores de ésta), lo cual nos hace preponderar que el derecho es sustancial e inherente a los cambios estructurales del país al decir: sin derecho no hay mercado.
5. Evidentemente, el sector del comercio internacional mexicano y sus actores se han beneficiado mediante esta figura de las Pymes a la exportación e importación (aunque el modelo pondera la sustitución de importaciones y lo ha venido haciendo, sin el logro magno que se desea en el mercado nacional), por eso los tratados son una alternativa que fomenta a las Pymes y pueda a través del T-MEC y su capítulo 25 pueda consolidar una plataforma de Pymes que trasciendan las fronteras logrando la conquista de nuevos mercados.
6. El gobierno le apuesta a ello y es el momento de que se reposicione el derecho ya que sin él no sería posible formalizar las relaciones comerciales en el mercado internacional y es por eso satisfactorio reconocer lo sustancial que ha sido el orden jurídico a través de los Tratados que han incluido en un capítulo específico (25) figuras torales para el desarrollo económico de México, las Pymes.

REFERENCIAS

- Álvarez, Mariano y José E. Durán (2009). *Manual de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa. Una contribución a la mejora de los sistemas de información y el desarrollo de las políticas públicas*. San Salvador. CEPAL.
- BANCOMEXT (2020). Conoce PYMEX, Secretaría de Hacienda y Crédito Público. <https://www.bancomext.com/pymex/acerca-de/> consultado el 19 de septiembre de 2022.
- Briceño, José (2001). El modelo TLCAN de integración y las negociaciones del ALCA. *Revista Latinoamericana de Economía. Problemas del desarrollo*. 126 (32), 35-57.
- Cámara de diputados (2019). Ley para el desarrollo de la competitividad de la micro, pequeña y Mediana empresa. Nueva Ley publicada en el Diario Oficial de la Federación el 30 de diciembre de 2002. México.
- Cámara de diputados (2023). Ley Federal para el Fomento de la Microindustria y la Actividad Artesanal. Nueva Ley publicada en el Diario Oficial de la Federación el 26 de enero de 1988. México.
- Carvajal, Máximo (2009). *Tratados, convenios aduaneros y de comercio exterior*. México. Porrúa.
- González Herrera, Claudia (2011). *Pymes Mexicanas, Incubadoras del Desarrollo y Crecimiento Económico del México Actual*. Tesis profesional. San Luis Potosí. Universidad Autónoma de San Luis Potosí.
- González Moreno, Ma. Del Consuelo, Rodríguez Pacheco ,Aurora, Sánchez Cortés, José Tereso y Sánchez Gaspar, Aarón (2002). *Micro, pequeñas y medianas empresas en México. Evolución, funcionamiento y problemática*. México. Instituto de Investigaciones Legislativas del Senado de la República.
- Huerta, Arturo (1998). *La globalización, causa de la crisis asiática y mexicana*. México. Editorial Grijalbo.

- Jiménez, Selene y Carlos Rodríguez (2017). “Oportunidad de las Pequeñas y Medianas Empresas mexicanas en tratados de última generación”. En Zavala, Darío, Acua, Raúl Gustavo y Jiménez, Selene (Coord.) (2017). *Las empresas mexicanas pequeñas y medianas en el contexto de las negociaciones de los acuerdos comerciales internacionales*. México, Laboratorio de Análisis Económico y Social A.C.A (LAES).
- Cámara de Diputados (2022). Ley Aduanera México. <https://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/LAdua.pdf>. Consultado el 8 de septiembre de 2022.
- Cámara de Diputados (1988). Ley Federal para el Fomento de la Microindustria y la Actividad Artesanal. <https://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/127.pdf> Consulta 8 de septiembre de 2022.
- Malpica, Luis (1988). *¿Qué es el GATT?* México. Editorial Grijalbo.
- Mayoral, Gerardo (2022). Más de 120 toneladas de basura a la semana por tianguis en Iztapalapa y Neza, *Diario Crónica*. <https://www.cronica.com.mx/amp/metropoli/120-toneladas-basura-semana-iztapalapa-neza.html>. Consultado 22 de septiembre de 2022.
- Quintero, María Luisa, Silvia Padilla y José Sales (2015). “Crédito y financiamiento en las pequeñas y medianas empresas en el municipio de Nezahualcóyotl, Estado de México”, en Quintero, María Luisa, Silvia Padilla y López, L. R (2015). *Las micro, pequeñas y medianas empresas en el desarrollo económico, cultural y tecnológico de México*. México. UAEM-Miguel Ángel Porrúa.
- Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (1993). Tratado de Libre Comercio de América del Norte. <http://www.economia-snci.gob.mx/sicait/5.0/doctos/TLCAN.pdf>. Consultado 7 de septiembre de 2022.
- Secretaría de Economía (s/f). *Tratado de Libre Comercio de América del Norte*. https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/224500/2.4.1_TLCAN.pdf Consultado el 7 de septiembre de 2022.
- Téllez-Cuevas, Rodolfo (2010). “¿Reforma económica o transformación estructural y sectorial económica del Estado en la visión cosmopolita?” *Revista LAPEM*. 75.
- Van Horne, James y Wachowicz, John (2002). *Fundamentos de administración financiera*. México. Editorial Prentice Hall.
- Vega Robledo, Amado Felipe (1987). La reconversión industrial en México. *Revista ART2*, 60.
- Zavala, Darío, Raúl Gustavo Acua y Jiménez, Selene (Coords.) (2017). *Las empresas mexicanas pequeñas y medianas en el contexto de las negociaciones de los acuerdos comerciales internacionales*. México, Laboratorio de Análisis Económico y Social A.C.A (LAES).