

INICIATIVA QUE REFORMA LA FRACCIÓN IV DEL ARTÍCULO 59 DE LA LEY FEDERAL DE COMPETENCIA ECONÓMICA, SUSCRITA POR EL DIPUTADO BRUNO BLANCAS MERCADO, DEL GRUPO PARLAMENTARIO DE MORENA

El que suscribe, Bruno Blancas Mercado, diputado del Grupo Parlamentario de Morena en la LXVI Legislatura del Congreso de la Unión, con fundamento en lo dispuesto en los artículos 71, fracción II, y 72, inciso h), de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, así como 55, fracción II, y 179 del Reglamento para el Gobierno Interior del Congreso General de los Estados Unidos Mexicanos, somete a consideración de esta soberanía **iniciativa con proyecto de decreto que reforma la fracción IV del artículo 59 de la Ley Federal de Competencia Económica**, al tenor de las siguientes.

Consideraciones

En el contexto de un sistema económico altamente globalizado, en el que la competencia económica debe ser regulada para evitar en medida de lo posible la concentración del mercado por parte de empresas de gran tamaño, las micro, pequeñas y medianas empresas han cobrado una relevancia extraordinaria como motor de la economía.

Las Mipyme no sólo participan en gran medida como contribuyentes directos a sumas considerables del producto interno bruto, sino que se vuelven extensivas hacia una generación masiva de empleos. A escala mundial, las micro, pequeñas y medianas empresas absorben alrededor de 50 por ciento de la mano de obra y generan 50 por ciento del PIB mundial.

Debe partirse de la concepción apriorística de que las empresas son los agentes económicos de los que deviene la principal producción y oferta de bienes y servicios, con evidentes fines de lucro en el sector privado. Éstas constan de una estructura generalizada (si bien sus dimensiones, recursos y concentración de poder mercantil distan enormemente): todas las empresas precisan de capital material y humano, administrado bajo una dirección o gerencia que dirige las actividades según sus normas particulares, valores, misiones y visiones para la satisfacción de una necesidad de consumo, que debe llevarse a cabo siempre bajo una vigilancia estricta de competencia.

La competencia es precisamente uno de los grandes huecos en las problemáticas mercantiles que no ha logrado del todo ser subsanado en países en vías de desarrollo, que por generalidad mantienen para su beneficio a empresas transnacionales que acaparan un porcentaje considerable de consumidores, dado sus mayores alcances y su evidente acceso a medios de producción más baratos y en cantidades absurdamente superiores comparadas con las Mipyme.

También se presupone que las empresas, con el ejercicio de sus múltiples actividades, producen de manera sistemática una cantidad evidente de beneficios sociales o, cuanto menos, ese debería ser uno de sus efectos u objetivos. Sin embargo, precisamente la falta de regulación gubernamental en materia económica y mercantil resulta en grandes asimetrías y externalidades negativas del mercado.

La libertad mercantil emanada de los marcos jurídicos actuales es, de hecho, una premisa necesaria para el desarrollo económico de países con economías de libre mercado, pero en la práctica ha podido convertirse poco a poco en un sofisma en cuanto a competencia se refiere: por más que nazcan, permanezca y vayan a la quiebra miles de Mipyme, el control del mercado casi siempre recae en las mismas empresas, que de manera ajustada a competencias desleales o por las meras barreras naturales para acceder a una industria determinada, regulan la producción y abastecimiento de bienes y servicios configurando entidades cada vez más cercanas al monopolio.

Estos fenómenos de desigualdad para el desarrollo económico están siempre mayormente arraigados a las economías en vías de desarrollo, por ejemplo, los países de América Latina. En estas economías, la creación de las Mipyme se lleva a cabo por dos vías principales: la configuración de empresas legalmente constituidas y las empresas familiares.

Hay diferencias radicales entre ambas, pues las primeras aluden a una constitución formal de recursos, mecanismos y procedimientos, configurando el capital humano y material dentro de sectores formales de la economía; en este pequeño margen del espectro empresarial suelen conglomerarse las medianas y pequeñas empresas.

Paralelamente, la segunda forma refiere a empresas de las dimensiones más pequeñas posibles, diseñadas para la subsistencia de los hogares y con fuertes tendencias al autoempleo (es decir, no pueden contar con un gran número de trabajadores o recursos según la actividad a desarrollar); estas últimas suelen estar mucho más propensas a los cambios en los precios en materias primas, al abaratamiento de salarios o cualquier proceso económico a nivel local, nacional e internacional, además de rozar constantemente con los límites del trabajo informal.

De hecho, en América Latina un porcentaje considerable de las Mipyme son de carácter informal, y están sujetas a operar sin interferir de manera sustancial en cómo se configura el mercado; si bien la teoría microeconómica básica dicta que, en efecto, las empresas no deben tener injerencia en los precios, lo cierto es que sólo son las Mipyme las que siguen esta regla, y quedan por tanto fuera de las decisiones tomadas por las grandes corporaciones.

El problema principal para el mediano, pequeño y microempresario es que gran parte de su operatividad puede no estar contemplada dentro de los marcos legislativos, debido a que sus acciones o arañan la superficie de la informalidad o se desarrollan directamente en ella. Esto significa que sus actividades económicas no están reconocidas por la ley, pero sí generan ingresos dentro de la ley, creando un paradigma de aprovechamiento unilateral. A grandes rasgos, las empresas muy pequeñas o informales no poseen protección jurídica, pero sí generan ingresos que son contados dentro del producto interno bruto del país. Estas condiciones hacen que las Mipyme puedan ser contempladas como agentes económicos extralegales, con ausencias de permisos para operar, ausencia del control adecuado para competir a nivel nacional y, más importante todavía, una posibilidad ínfima de acceder a los elementos productivos que requieran.

Sin embargo, las actividades económicas de las Mipyme no están determinadas del todo por la informalidad o cuanto menos, no deberían estarlo. Para ello, las brechas entre los costos de producción deben cerrarse.

Es imposible para un mediano o pequeño productor competir contra una empresa de gran tamaño cuando los accesos a la tecnología y los precios de las materias primas se decantan hacia quien pueda comprar más. Los insumos se venden preferentemente (o se privatizan del todo) para empresas de carácter oligopólico, impidiendo que las Mipyme participen adecuadamente del mercado y violando evidentemente los principios de competencia establecidos en las leyes mexicanas.

La disponibilidad de los recursos tanto humanos como materiales debe ser equitativa, pues no sirve de nada que surjan y mueran empresas sin una capacidad real de competir o mínimamente de cumplir su ciclo sin dejar pérdidas a los propietarios.

Un ejemplo evidente de esta desigualdad en ingreso y competencia se atisba fácilmente cuando se compara la cantidad de Mipyme contra las cantidades de productos exportados (recordando que en México las actividades relacionadas el comercio exterior son vitales para la economía).

Incluso cuando las Mipyme son alrededor de 95 por ciento de empresas del país, sólo contribuyen por debajo de 30 por ciento de las exportaciones; de esto puede concluirse que el mercado mexicano es en extremo estrecho, que depende de las exportaciones y que a las pequeñas, medianas y microempresas les resulta mucho más complicado exportar cuando tienen que pagar constantemente créditos, comprar insumos a sobreprecio y mantenerse rentables.

Como datos generales para apoyar los datos de las asimetrías entre las cantidades y la competencia real de las Mipyme, se enuncian los siguientes:

Según datos del Inegi, hasta 2021 había en México 280 mil 489 empresas con más de seis empleados (es decir, el límite inferior para considerarse microempresa). De éstas, 6.9 por ciento correspondió a medianas, 35.3 a pequeñas y 52.8 a microempresas.

Cuadro 1
NÚMERO DE EMPRESAS POR TAMAÑO
2021

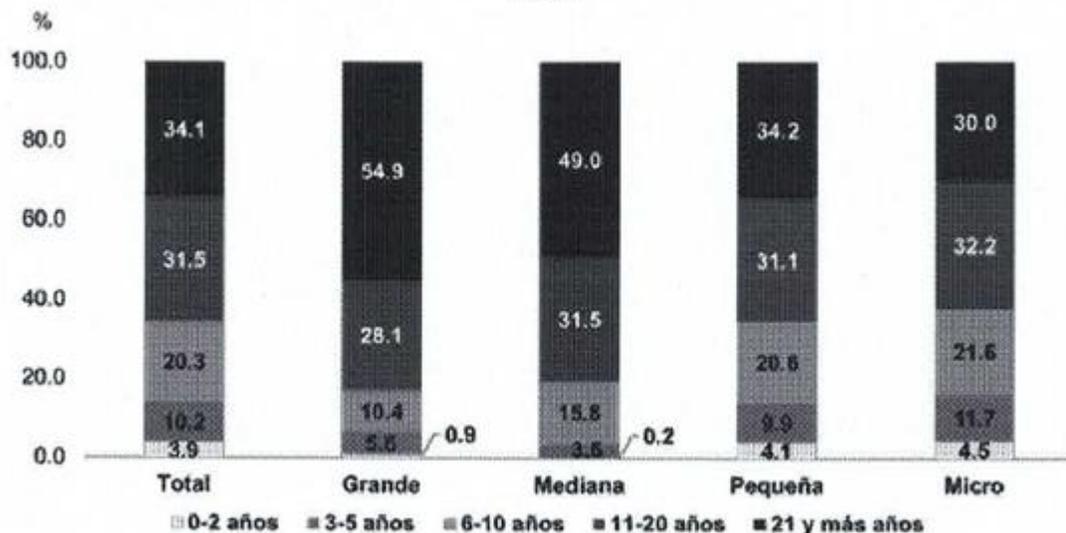
Tamaño	Empresas	
	Número	Participación (%)
Total	280 489	100
Grandes	14 219	5.1
Medianas	19 329	6.9
Pequeñas	98 917	35.3
Microempresas	148 024	52.8

Nota: Se consideran «microempresa» las empresas con seis a 10 personas ocupadas.

Fuente: INEGI. Encuesta Nacional de Financiamiento de las Empresas (ENAFIN) 2021

Ahora bien, los nacimientos y quiebra de las Mipyme son evidentemente más numerosos si se comparan a las empresas grandes. Los años de vida de las pequeñas y medianas empresas suelen ser mucho menores que los de agentes económicos consolidados con poder de mercado. Es decir, las empresas de medianas hacia abajo quiebran con mayor rapidez y hay para la población mexicana una necesidad continua de emprendimiento, obligando a la población a autoemplearse o dedicarse a la informalidad. Puede observarse, igualmente por información proporcionada por el Inegi, que hasta 2021 sólo las empresas medianas y grandes solían sobrevivir más de 21 años. De hecho, existe una relación observable y directamente proporcional entre el tamaño de una empresa y sus años de vida: la supervivencia de una empresa está relacionada directamente a su tamaño.

Gráfica 1
EDAD PROMEDIO DE LAS EMPRESAS
2021



Notas: Información correspondiente al mes de la entrevista, entre agosto y septiembre de 2021

Se consideran «microempresa» las empresas con seis a 10 personas ocupadas.

Fuente: INEGI. Encuesta Nacional de Financiamiento de las Empresas (ENAFIN) 2021

El que las grandes empresas sobrevivan más años, posean una cantidad mayor de poder mercantil y exporten en proporciones mucho más grandes incluso cuando son sólo el 5% del total representa una relación notoria entre su dinamismo y su control mercantil: las empresas con mayores niveles de productividad crecen más rápido, pues logran convertir actividades de baja productividad (actividades primarias y manufactureras) en otras de alta productividad (servicios y exportaciones). Esto significa que la complejidad de una empresa de gran tamaño tendrá siempre ventaja si logra acaparar en mayor volumen o a mayores escalas los insumos de baja productividad (según su capital o su tecnología) y dejará propensas al quiebre a todas las empresas de menores dimensiones que participen de su misma industria. Es decir, una empresa refresquera con mayor acceso al agua, con distribuidores que pueden pactar precios más bajos al comprar volúmenes más grandes (e inimaginables para las Mipyme) podrá siempre dominar su mercado, aun cuando se emule en la realidad que existan otras refresqueras que le compitan. La complejidad entreverada de la tecnología, capital, y acceso a la canasta de insumos básicos determina de antemano qué empresas van a sobrevivir, cuáles se perpetúan y cuáles no podrán mantenerse ni siquiera por un lapso de diez años.

A grandes rasgos, puede concluirse que si una empresa puede acceder a insumos vitales para su actividad económica a precios regulados (a los que compra un productor mucho más grande) tendrá mayores posibilidades de competir y de ser rentable. Dentro de los planes de apoyo e impulso a las Mipyme se han considerado en gran medida los créditos, pero estos con el tiempo se vuelven pasivos impagables para un productor pequeño o mediano, que tiene de todas formas que obtener sus insumos a costos más altos que una transnacional y, paralelamente, pagar el crédito que le han otorgado. En este aspecto, las microempresas en ocasiones no pueden ni siquiera ser objeto de financiamiento. Por ello, una forma directa de fomento al crecimiento, que no genera intereses y que puede allanar el camino para todos los productores, es la regulación de precios de adquisición de insumos vitales para las diferentes industrias, obteniendo la totalidad de empresas sus materias primas sin aventajar a nadie, y sin afectar la estabilidad de las grandes empresas ya consolidadas.

Por lo expuesto se considera la modificación del artículo 59 de la Ley Federal de Competencia Económica, para quedar de la siguiente manera:

LEY FEDERAL DE COMPETENCIA ECONÓMICA	
Ley Actual	Propuesta
<p>Artículo 59. Para determinar si uno o varios Agentes Económicos tienen poder sustancial en el mercado relevante, o bien, para resolver sobre condiciones de competencia, competencia efectiva, existencia de poder sustancial en el mercado relevante u otras cuestiones relativas al</p>	<p>Artículo 59. Para determinar si uno o varios Agentes Económicos tienen poder sustancial en el mercado relevante, o bien, para resolver sobre condiciones de competencia, competencia efectiva, existencia de poder sustancial en el mercado relevante u otras cuestiones relativas al</p>
<p>proceso de competencia o libre concurrencia a que hacen referencia ésta u otras Leyes, reglamentos o disposiciones administrativas, deberán considerarse los siguientes elementos:</p> <p>I. A III. ...</p> <p>IV. Las posibilidades de acceso del o de los Agentes Económicos y sus competidores a fuentes de insumos.</p> <p>V. A VI. ...</p>	<p>proceso de competencia o libre concurrencia a que hacen referencia ésta u otras Leyes, reglamentos o disposiciones administrativas, deberán considerarse los siguientes elementos:</p> <p>II. A III. ...</p> <p>IV. Las posibilidades de acceso del o de los Agentes Económicos y sus competidores a fuentes de insumos, fomentando el acceso a los mismos por medio de una estandarización de precios de adquisición, evitando prácticas oligopólicas que beneficien o perjudiquen a los Agentes Económicos sin importar su tamaño.</p> <p>V. A VI. ...</p>

Por lo expuesto y fundamentado se somete a consideración del pleno de esta asamblea la siguiente iniciativa con proyecto de

Decreto por el que se reforma la fracción IV del artículo 59 de la Ley Federal de Competencia Económica

Único. Se **reforma** la fracción IV del artículo 59 de la Ley Federal de Competencia Económica, para quedar de la siguiente manera:

Artículo 59. Para determinar si uno o varios Agentes Económicos tienen poder sustancial en el mercado relevante, o bien, para resolver sobre condiciones de competencia, competencia efectiva, existencia de poder sustancial en el mercado relevante u otras cuestiones relativas al proceso de competencia o libre concurrencia a que hacen referencia ésta u otras Leyes, reglamentos o disposiciones administrativas, deberán considerarse los siguientes elementos:

I. a III...

IV. Las posibilidades de acceso del o de los Agentes Económicos y sus competidores a fuentes de insumos, **fomentando el acceso a los mismos por medio de una estandarización de precios de adquisición, evitando prácticas oligopólicas que beneficien o perjudiquen a los agentes económicos sin importar su tamaño.**

V. a VI...

Transitorio

Único. El presente decreto entrará en vigor el día siguiente al de su publicación en el Diario Oficial de la Federación.

Referencias

Amador, J.; Sánchez, G.; y Valdés, V. (2012). "Las Mipyme en el contexto mundial: sus particularidades en México", en *Revista de Ciencias Sociales* de la Universidad Iberoamericana, volumen III, número 14, páginas 126-156.

Inegi (2023) Estadísticas a propósito del Día de las Microempresas y las Pequeñas y Medianas Empresas.

Secretaría de Economía (2024) Mipyme mexicanas: motor de nuestra economía.

Stezano, F. "Diagnóstico de micro, pequeñas y medianas empresas: políticas e instituciones de fomento en México", en *Mipyme en América Latina. Un frágil desempeño y nuevos desafíos para las políticas de fomento*. Cepal-Naciones Unidas.

Palacio Legislativo de San Lázaro, a 21 de enero de 2025.

Diputado Bruno Blancas Mercado (rúbrica)