

UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA-IZTAPALAPA
Ciencias Sociales y Humanidades
Departamento de Administración
Administración Financiera

“ MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA ”

U. A. M. IZTAPALAPA

JUAN CARLOS CRUZ HURTADO,
Matrícula: 86230471
ASESOR: HECTOR GODINEZ
(1986-1990)

I N D I C E

147021

Introducción.....	1
1. Administración estrategica en pequeña y mediana industria.....	2
2. Capacitación y asistencia técnica en la micro pequeña y mediana industria.....	5
③. Importancia de la función de mercadotecnia.....	8
3.1 Organización de mercadotecnia.....	10
④. La pequeña y mediana industria como estrategia de desarrollo.....	11
4.1 Enfoque económico - social.....	11
4.2 Enfoque político e impositivo.....	13
4.3 Plan Nacional de Desarrollo.....	22
⑤. Financiamiento y programas de apoyo.....	24
5.1 Programa de apoyo integral a la mediana y pequeña industria (PAI).....	24
5.2 PROMICRO.....	25
5.3 FONEI.....	28

5.4	Sociedades de inversión de renta fija para personas morales.....	29
5.5	O N U D I.....	36
6.	Reconversión Industrial.....	37
	Conclusión.....	39
	Bibliografía.....	40

INTRODUCCION

La crisis económica que vivió el país en la década de los ochentas pone de manifiesto la debilidad del sector industrial, por lo cual surge la necesidad de promover proyectos y programas de fomento, dirigidos, especialmente a la industria micro, pequeña y mediana.

El presente trabajo expone algunos aspectos que dan impulso a la actividad industrial, considerada como una estrategia del desarrollo nacional.

El financiamiento, la capacitación técnica, así como el manejo de la mercadotecnia son elementos clave para alcanzar los niveles de productividad y competitividad deseados; por su parte, la modernización e innovación tecnológica juegan un papel importante en el proceso de cambio estructural, ya que brindan la oportunidad a la planta nacional a competir internacionalmente.

Con la reconversión industrial se plantea la posibilidad de crecer y alcanzar standares internacionales, así como abrir fuentes de empleo.

1. ADMINISTRACION ESTRATEGICA EN PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA

Uno de los problemas fundamentales que enfrentan las empresas pequeña y medianas tanto en México como en otros países es la necesidad de crear metodologías de planeación (o planificación), organización (o instrumentación), dirección y control para utilizar las herramientas estratégicas en forma eficiente y rentable. Es objetivo de este trabajo es presentar las diferencias que existen entre lo que tradicionalmente se llama la teoría de la administración estratégica y los elementos que utilizan las empresas, tanto medianas y pequeñas, exitosas al elaborar e implantar sus planes de desarrollo.

A) Qué es la administración estratégica?

La administración estratégica es análoga a la medicina preventiva, es decir, presenta un marco de referencia que permite pronosticar problemas antes de que sucedan y pone barreras a las posibles causas de conflictos o crea sistemas de reacción ante contingencias. A su vez, la analogía se puede extender a la medicina correctiva, dado que la administración estratégica también trata de encontrar la causas fundamentales de ciertos síntomas producidos por "males" creados por la falta de operación adecuada de la empresa.

La administración estratégica incluye, en primer termino la planeación mediante la creación y desarrollo de escenarios, la definición de los recursos necesarios y de la estructura administrativa pertinente.

Para implantar la estrategia seleccionada es necesario definir procedimientos y políticas. Los procedimientos consisten en poner límites a las acciones para que no sean anárquicas, en tanto, que las políticas son normas regidoras de los patrones de conducta.

B) Implantación de la administración estratégica

El primer elemento necesario en el inicio de ésta es el conocimiento del negocio y la delimitación del mismo. En términos legales sería tan simple como la definición del objeto social de la empresa; sin embargo, resultaría extraño en la escritura constitutiva definir otros elementos, por lo que en la etapa de diagnóstico será preciso examinar también los elementos diferentes de la empresa.

Es importante tener un conocimiento firme del negocio, incluyendo en esta definición los siguientes elementos:

1. Principales productos y servicios
2. Posición presente y futura en los mercados a los que se sirve
3. Dominio geográfico presente y futuro
4. Tecnología utilizada y forma de identificación de la misma
5. Como se refleja en la empresa la supervivencia, la rentabilidad y el crecimiento

6. Forma en que se reflejan los valores fundamentales, las normas de conducta esperadas, tanto internas como externas

7. De qué forma la empresa identifica su imagen ante sí y los demás

Dentro de los siete elementos mencionados, como parte de la definición del negocio, se perciben dos categorías:

En primer lugar la categoría operacional, los medios que se establecen en los primeros cuatro puntos para administrar el negocio; en segundo término, la categoría concerniente a las relaciones con el medio ambiente en forma estructurada y congruente (tres últimos elementos).

La pequeña y mediana empresa, por sus características específicas, necesita modificar los elementos tradicionales de la planeación, organización, dirección y control congruentes con sus elementos y capacidades. Para ello la empresa debe estar alerta a los cambios en el medio ambiente que reflejen cambios estructurales en el mercado.

El proceso de formulación e implantación de estrategia en las empresas debe enfocarse, primordialmente, al aspecto inmediato, es decir, a la estrategia funcional y a la delegación de autoridad y delimitación de responsabilidad en forma gradual, pero eficiente.

Posteriormente, deben observarse las tendencias en el entorno y las formas en que se pueden establecer medidas de seguimiento de dicho entorno que sean simples y que proporcionen información clara y precisa, que permita tomar decisiones en forma sencilla.

2. CAPACITACION Y ASISTENCIA TECNICA EN LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA

Su crecimiento y desarrollo debe basarse en la complementación de los diversos apoyos existentes con capacitación y asistencia técnica permitiendo un nivel adecuado de gestión empresarial para aprovechar las múltiples ventajas que presenta operar en el ámbito nacional con insumos propios y con la posibilidad de alcanzar mercados internacionales, rompiendo con ello el desequilibrio en materia de localización geográfica.

La asistencia técnica consiste en la asesoría al empresario, para que posteriormente aplique los conocimientos adquiridos y los adecúe a su empresa. La asistencia técnica debe ser colectiva, estará determinada por aquellas acciones que se realizan en forma conjunta y que representan un beneficio para el industrial en lo individual; tal es el caso de uniones de crédito, centros de compras en común, centros de comercialización, entre otras, la validación de la capacitación de asistencia técnica como elemento fundamental del desarrollo esta dada, aquellas empresas que han recibido apoyo financiero manifiestan un desarrollo exponencial.

La modernización es estratégica, impone adaptar estructuras a las nuevas condiciones del país y de la economía mundial. Esta se caracteriza por un proceso creciente de globalización de la producción y por una acelerada transformación tecnológica.

De acuerdo al Programa Nacional de Modernización Industrial

existen cinco lineamientos estratégicos a seguir:

1. La internacionalización de la industria nacional.

La consolidación de la apertura de la economía al exterior estimulará el aumento de la productividad, propiciará la estabilización en la producción y escalas de operación adecuadas, y será un sustento sólido en el impulso exportador.

2. Desarrollo tecnológico.

La internacionalización exige el desarrollo de una cultura de calidad total, esto es, en los procesos de diseño, fabricación, distribución y servicios de manufacturas.

La calidad apareja el aprovechamiento de las tecnologías más adecuadas al aparato productivo nacional.

3. Desregulación económica.

La revisión del marco regulatorio permitirá eliminar reglamentos obsoletos y que dificulten la libre competencia, estrangulan la oferta de bienes y servicios, aumentan los costos de transacción, en especial para la pequeña y mediana industria y, en general, restan competitividad al aparato competitivo doméstico.

4. La promoción de las exportaciones.

En una economía abierta el esfuerzo exportador es prioritario. Por ello, se estimula la vocación exportadora del país, basándose en la eliminación de obstáculos o trabas que reduzcan la capacidad y el ánimo exportador a través de instancias ejecutivas y resolutorias en las que participan los exportadores.

5. Fortalecimiento del mercado interno.

La industria debe encontrar en el consumidor nacional la base de

su expansión al exterior. El aumento en la capacidad de compra y la capacidad de acceder a un mayor número de bienes de consumo, plantea nuevas oportunidades a la industria nacional, que si es capaz de competir en precio y calidad encontrará en el consumidor doméstico una base sólida de crecimiento sano.

Siguiendo los cinco limeamientos anteriores, la renovación permitirá ampliar la disponibilidad de recursos para la inversión productiva, actualizar la planta industrial, consolidar e incrementar el ahorro interno y disminuir la transferencia de recursos al exterior.

En general, los elementos sustantivos en la conformación de una industria eficiente y competitiva son la capacitación y asistencia, tanto técnica como financiera, que promuevan y asesoren nuevas inversiones y proyectos que incrementen la capacidad productiva y de gestión empresarial.

3. IMPORTANCIA DE LA FUNCION DE MERCADOTECNIA

La constante y creciente dinámica de los negocios se manifiesta en una incesante mejora de los productos y servicios en las técnicas de fabricación y en la estrategia para penetrar en un mercado cada vez mas amplio y competitivo.

El desarrollo económico del país no permite, debido a su creciente concurrencia en el mercado de diversos competidores, seguir con políticas tradicionales de mercadotecnia, que consiste en esperar que los consumidores vengan y compren.

La empresa crece y contribuye al desarrollo económico del país, sigue políticas activas de mercadotecnia, que consisten en ir a buscar al cliente.

La mercadotecnia, que a través de sus estudios e investigación, dará a conocer al ingeniero, al diseñador y al hombre de producción lo que el cliente desea en un producto determinado, que precio esta dispuesto a pagar y en donde y cuando lo necesita.

Se debe hacer incapié en la importancia que tiene en el mundo moderno la mercadotecnia, ya que se apoya en ella para alcanzar una justa utilidad y satisfacción en el cliente y un beneficio social. La administración de una empresa se debe considerar no como un fabricante de productos, sino como proveedores de satisfacción y capaz de absorber mercado.

El departamento de mercadotecnia sirve como medio de comunicación

de la empresas con el mercado, es esencial que la organización provea un sistema de comunicación que permita estimular el flujo de informaación pertinente de él y el mercado.

Las decisiones que puede tomar un departamento de mercadotecnia son:

Utilización del cuerpo de vendedores, asignación de los fondos de publicidad, relación con los distribuidores e investigación de mercado.

Comparte con la dirección de la empresa estas otras decisiones:

Fijación de precios, planeación, creación de nuevos canales de distribución, roeganización del cuerpo de ventas, etc. Lo anterior hace responsable al ejecutivo de mercadotecnia de una función sumamente compleja, la cual debe cumplir atraves de especialista con actividades diversas, tanto, que hace difícil la supervisión y coordinación personal de estos empleados, si no de concibe una estructura adecuada de la organización debe dar cavida de algun modo. Estas funciones son productos, regiones y clientes.

En las organizaciones más comunes de mercadotecnia, el ejecutivo, jefe de departamento, trabaja con la ayuda de un grupo de gerentes con ciertas funciones especializadas:

- A) Investigación de mercadotecnia
- B) Ventas
- C) Fomento de ventas

3.1 ORGANIZACION DE MERCADOTECNIA POR:

A) Productos

Cuando una empresa produce gran variedad de articulas o el gardo de heterogeneidad de los mismo es tal que dificulte el manejo de todos ellos por los vendedores, es conveniente pensar en una estructura de organización en torno a grupos de productos.

B) Clientes

La estructura de mercado obliga, en algunos casos, a presentar interés al tipo de cliente que se atiende, ya que éstos tienen distintas costumbres y sistemas, y por lo tanto exigen distintas facilidades de acuerdo con su condición.

4. LA PEQUENA Y MEDIANA INDUSTRIA COMO ESTRATEGIA DE DESARROLLO

4.1 ENFOQUE ECONOMICO - SOCIAL

La crisis económica y social, han asentado la necesidad de insistir en la ejecución de estrategias de desarrollo dando prioridad al uso de programas que permitan acelerar la generación de nuevas oportunidades de empleo, incrementar los ingresos familiares, aumentar divisas, utilizar al máximo la capacidad instalada nacional y aprovechar eficientemente los recursos internos a fin de minimizar los gastos externo.

Todo ello debe ser acompañado con otros elementos indispensables de las estrategias.

La adopción de estilos de desarrollo dentro de los cuales el consumo de bienes y servicios nacionales sea preferencial.

La pequeña empresa ostenta características que operando en el marco empresarial del sector privado, tiene la capacidad de contribuir significativamente al desarrollo generando ocupaciones productivas y de servicios en los estratos de la población donde es mas urgente.

Este tipo de empresa ofrece también oportunidades de empleo femenino y para la juventud; esta en condiciones de producir parte importante de la alimentación básica y de desarrollarse en areas rurales y en pequeños centros urbanos, sirviendo como

mecanismo para atenuar los procesos de concentración poblacional en las grandes ciudades.

De las experiencias existentes en la región, podrían resumirse tres tendencias en la formulación y aplicación de políticas y programas orientados a la promoción de la pequeña empresa, como uno de los instrumentos de desarrollo:

1.- Una posición adopta el concepto de pequeña empresa como un mecanismo para buscar el bienestar social a corto plazo, por su capacidad comprobada de generar autoempleo y a veces ocupaciones a los miembros de la familia a un bajo costo.

2.- En el otro extremo, existe la posición de que la pequeña empresa solamente debería subsistir, si como unidad económica tiene la productividad adecuada y capacidad competitiva en el mercado: por lo tanto, queda sujeta al uso de mecanismos financieros tradicionales, a los cuales, como esta extensamente comprobado, tiene escaso acceso.

En ese sentido la pequeña empresa sin que exista especificidad sobre su papel en el desarrollo, debe competir en el uso de mecanismos de las políticas sectoriales específicas donde ella se ubica.

3.- Una posición intermedia considera que la combinación adecuada de grandes, medianas y pequeñas empresas, funcionando integradamente, en la estructura económica más beneficiosa para un país. Reconoce de la pequeña empresa atributos que pueden ser explotados eficientemente para lograr un sistema económico balanceado en el uso de los recursos naturales, humanos,

tecnológicos, financieros e institucionales. Entre otros pueden citarse los siguientes:

A).- Posee una mayor capacidad relativa para generar empleos por unidad de inversión.

B).- Fortalece el sector privado promoviendo capacidades empresariales y de gestión productiva.

C).- Forma y capacita en servicios a jóvenes, hombres y mujeres que se incorporan a la fuerza de trabajo, a través del aprendizaje en planta.

D).- Produce parte importante de la alimentación donde la producción de granos básicos maíz, frijol o poroto, arroz, quinua: se concentra en el pequeño y miniagricultor. Asimismo, el procedimiento industrial de alimentos básicos esta en manos de los pequeños industriales.

E).- Por su flexibilidad tecnológica y adaptación a las variaciones del mercado, es fuente de insumos utilizados por la grande y la mediana empresa y, viceversa, utiliza insumos y partes producidos por aquellas.

F).- Utiliza mayoritariamente insumos locales y tecnologías intermedias, susceptibles de ser generados localmente, contribuyendo consecuentemente al ahorro de divisas.

4.2 ENFOQUE POLITICO E IMPOSITIVO.

ANALISIS DE LA MISCELANIA FISCAL

PRINCIPALES MODIFICACIONES.

El Diario Oficial de la Federación publicado el 10. de diciembre

de 1989 dictó la ley en que establece, reforma, adiciona y deroga diversas disposiciones fiscales, incluida la publicación de la Ley de Ingresos para el ejercicio 1990.

CODIGO FISCAL

1.- Se reforma el artículo 6 y 11 a efecto de clarificar y precisar las reglas respecto de los términos fiscales, situación que existía en la práctica, pero que requería su fundamentación jurídica. En otras palabras se tenía el ejercicio irregular y regular, el primero se refería a las personas que comenzaban su ejercicio fiscal en algún mes cualquiera y terminan en enero, y la segunda son los que comienzan el 1 de enero y terminan el 31 de diciembre.

2.- El Código Fiscal establece: las resoluciones a los particulares serán determinadas por la autoridad con base a los hechos que conozcan con motivo del ejercicio de sus facultades estos hechos serán el elemento motivados de las resoluciones por ejemplo para realizar el cobro de algún impuesto requería estar fundamentada es decir, que esta implícita en la ley y motivada con los hechos que son incontables ejemplo: alteraciones en un domicilio, ahora podemos tener los hechos, pero no las hipótesis, y es más que suficiente para perseguir algún hecho.

Establece que no se fundara querrela por parte del fisco cuando la omisión de los impuestos no exceda de 50 veces el salario o del 10% de los impuestos causados. La Procuraduría Fiscal de la

Federación solo podra presentar querella cuando los impuestos emitidos sean 50 salarios minmimos generales del D.F. o 10% de los impuestos omitidos, los fraudes, etc. son infracciones administrativas contempladas en el Código Penal.

Se introduce el articulo 115 bis que establece la prohibición a quien sabiendas de que una suma de dinero o bienes de cualquier naturaleza que provengan o representen el producto de alguna actividad ilicita incluyendo a quienes transporten, transmitan o transfieran la suma de dineroo bienes de algun lugar a otro en el país de México o al extranjero o viceversa, sancionando a quienes incurran en estas actividades con prisión que va de 3 a 9 años.

Ejemplo: este se refiere a todas la personas que obtengan ganancias ilicitas, compra de moneda, acciones, inversiones en bolsa, narcotraficantes, tratantes de blancas.

LEY DE COORDINACION FISCAL

1.- Se aumenta el fondo general de participaciones al 18.1% de la recaudación federal participable y se establecen los municipios nunca recaudaran participaciones inferiores al 20% de las cantidades que correspondan a la entidad federativa (la ley de coordinación fiscal concuerda con el gobierno estatal el cual recoge todos los impuestos y los manda al gobierno federal.

LEY DE ADUANAS

1.- Se fundamenta juridicamente la revisión aleatoria y se establecen las obligaciones de revisión forzosa en caso de la afirmación en la selección aleatoria. En el mes de septiembre

del año anterior se instalaron sistemas de detección aleatoria por medio de semaforos con dos tipos de luces (verde y rojo) que significan: verde presentar documentación de las introducciones hechas al país ; roja, si hay algo que no estuvo declarado en la forma se le sancionara.

El artículo 129 establece las sanciones por la emisión en el pago de los impuestos.

1.- Multas equivalentes a la suma de un tanto de los impuestos omitidos, cuando nos haya cubierto lo que corresponda pagar.

2.- Multas equivalentes a la suma de un tanto de los impuestos mas el 50% de valor normal o comercial de la mercancía además de la omisión de los impuestos no se haya presentado el permiso de autoridades competentes.

El artículo 130 señala las sanciones establecidas por el art. 129 se aplicaran a quienes enajernen comercien, adquieran o tengan en su poder o cualquier título mercancía extranjera sin comprobar su legal estancia en el país. (el aparato que no tenga factura en el momento en que entre a su casa se lo llevara).

LEY DE IMPUESTO SOBRE LA RENTA

1.- Se establece que las sociedades, asociaciones civiles son causantes del impuesto (anteriormente las iglesias. Clubes Deportivos estos no pagaban impuestos cuando obtenian beneficios).

2.- Art. 10 Las personas morales deberan calcular el impuesto sobre la renta aplicando al resultado fiscal en el ejercicio la tasa del 35% (en 1989 fue de 36% en 1989 - 36% y ahora es del

35%, menor a esta cantidad no costea).

3.- Desaparecen las bases especiales de tributación dando lugar al regimen general a las actividades empresariales. Esto quiere decir que anteriormente existian causantes de los cuales no se conocia cuanto ganaban.

Las bases desaparecen y dan lugar al regimen general para actividades empresariales y se divide en :

Los causantes menores siguen existiendo.

Art. 115 Las personas fisicas que realicen actividades empresariales al menudeo en puestos fijos y semifijos, en la via pública como vendedores ambulantes que enajenan productos agricolas, ganaderos, pesqueros o silvicolas, no industrializadas, así como los locatarios de mercados públicos que realicen ventas al menudeo podran pagar el impuesto correspondiente a dicha actividad conforme al regimen de contribuyentes menores, siempre que reunan los siguientes requisitos:

1.- Que en el año anterior hubieran obtenido ingresos de los señalados y que no excedieran el salario minimo general en el D.F. elevado al año.

2.- Las exportaciones de negocios se realicen exclusivamente por el contribuyente, sin contar con algun trabajador.

3.- La negociación este establecida en una superficie de 20 metros si no es de su propiedad, o de 50 metros cuadros cuando lo sea.

4.- Que no tenga mas de un establecimiento.

5.- Que los bienes y servicios se presenten directamente al consumidor.

6.- Que las actividades no se realicen mediante asociaciones en participación. En otras palabras, el primer supuesto es optativo para los causantes menores, teniendo lo siguiente:

De 1 a 10 salarios minimos al dia, es causante menor.

10 a 500 salarios lo unico que se pide es registrarse y pagar impuestos.

500 se rigen conforme al art. 119 A.

ARTICULO 119-A.

Se adiciona el art. 119-A a la ley que establece las obligaciones relativos a los contribuyentes del regimen opcional a las actividades financieras.

Los requisitos que se deben cubrir segun el art. mencionado son :

1.- solicitar su inscripción en el registro federal de contribuyentes.

2.- Formular un estado de posición financiera y levantar inventario de existencia al 31 de diciembre de cada año, en caso de que deje este regimen opcional las actividades empresariales debera presentar un estado de posición financiera a la fecha lo que ocurre esta circunstancia.

3.- Llevar una contabilidad simplificada de conformidad con el código fiscal de la federación y su reglamento.

4.- Expedir y conservar comprobantes que acrediten los ingresos que se perciban.

5.- Conservar la contabilidad y los comprobantes en los asientos

respectivos y los comprobantes del cumplimiento de las obligaciones fiscales de conformidad con lo previsto por el CFF

6.- Llevar un registro específico de las aportaciones capital a la actividad empresarial que efectúa el contribuyente.

7.- En la declaración anual que se presente determinaran el ingreso acumulable y el monto que corresponda a la participación de los trabajadores en las utilidades de la empresas.

Se presentara una declaración anual en el mes de febrero de cada año proporcionando información de las operaciones efectuadas en el año calendario con los 50 principales clientes y los principales proveedores, no estando obligados a presentar información de las operaciones realizadas con el público en general.

ACTUALIZACION DE LAS CONTRIBUCIONES.

En las reformas al CF, se establece que el monto de la contribuciones o las devoluciones a cargo del fisco federal se actualizaran aplicando un factor que se obtendra dividiendo el indice nacional de precio al consumidor del mes más reciente del periodo entre el citado indice correspondiente al mes mas antiguo conservando dichas actualizaciones la naturaleza juridica del tributo.

Las contribuciones actualizadas tendran un recargo que se calculara conforme a tasas que seran 50% mayores de las que mediante ley fije anualmente el Congreso de la Union para 5 periodos básicos de un año cada uno.

El contribuyente que pague en una sola exhibición el total de las

contribuciones omitidas, en forma espontanea no causara recargos superiores a un año.

LEY DEL IMPUESTO AL ACTIVO DE LAS EMPRESAS.

Las personas fisicas que realicen actividades empresariales y las personas morales residentes en México, estan obligadas al pago del impuesto al activo, independientemente de su ubicación.

Los activos fiscalmente son deducibles o depreciables, el impuesto al activo considera esta situación y establece una opción para acreditar con la deducción el impuesto.

Tratándose de los activos fijo, gastos y recargos diferidos, se calcularan el promedio de cada bien, actualizando su saldo por deducir en el impuesto sobre la renta al inicio del ejercicio, el saldo actualizado se disminuira con la mitad de la deducción anual de las inversiones en el ejercicio dividiendo el resultado entre 12 y el cociente se multiplicara por el numero de meses en las que el bien haya sido utilizado

Este impuesto no se pagara por quienes no sean contribuyentes del impuesto sobre la renta, ni por las empresas que componen el sistema financiero, o se pagara impuesto por el periodo preoperativo, ni por los ejercicios de inicio de atividades, el siguiente y el de liquidación no considerandose los ejercicios posteriores a fusion, transformación o transpaso de negociaciones.

Los contribuyentes podrán acreditar los pagos del impuesto sobre la renta, contra los que tengan a efectuarse este impuesto.

LEY DEL IMPUESTO AL VALOR AGREGADO.

Se actualizan sus disposiciones respecto; De los organismos descentralizados, las operaciones comerciales internacionales, y de la posibilidad de un contribuyente con varios establecimientos.

LEY DEL IMPUESTO OFICIAL SOBRE PRODUCCION Y SERVICIOS.

Aumentan los conceptos por los cuales se cobra el impuesto y establece un tratamiento especial para la empresa Petroleos Mexicanos, actualizando igualmente el cobro del impuesto en relación a las operaciones comerciales internacionales.

Se adiciona el impuesto por la prestación de Servicios Telefonicos.

LEY DEL IMPUESTO SOBRE EROGACIONES POR REMUNERACIONES AL TRABAJO PERSONAL PRESTADO BAJO LA DIRECCION Y DEPENDENCIA DE UN PATRON.

Se actualiza la fecha de presentación de las declaraciones y se establece quienes estan excentos del pago de este impuesto :

1.- Los Estados, el Distrito Federal y los Municipios.

2.- Las siguientes personas:

A).- Ejidos y comunidades

B).- Uniones de Ejidos y comunidades

C).- La empresa social

D).- Las asociaciones rurales de interes colectivo

E).- La unidad agricola industrial de la mujer campesina

LEY DEL IMPUESTO SOBRE ADQUISICION DE INMUEBLES

Contempla que en los contratos de arrendamiento financiero,

cuando el arrendatario ejerza la opción de compra, el impuesto se calculara sobre el valor del inmueble a la fecha en que se celebros dicho contrato, actualizado por un factor que establezca el Congreso de la Unión.

LEY GENERAL DE SOCIEDADES MERCANTILES.

Se establecio en el art. 8 que en el ejercicio social en las sociedades mercantiles coinsidira con el año calendario, salvo que las mismas queden legalmente constituidas, con posterioridad el primero de enero del año que corresponda, en cuyo caso el primer ejercicio se iniciara en la fecha de su cosntitución y concluire el 31 de diciembre del mismo año.

LEY DE INGRESOS

Contempla gravar para el ejercicio 1990 un total de 194 379 865 millones de pesos.

4.3 PLAN NACIONAL DE DESARROLLO

El plan prescribe el aprovechamiento de las ventajas de la intermediación economica sin desdoro de nuestra soberania.

Apertura a la competencia comercial, eficiencia en nuestras empresas, lucha por los mercados, eliminación de subsidios, incorporación de la inversión privada en obras de infraestructura, promoción de las exportaciones y nuevas reglas para la inversión externa.

PROMOCION DE PROYECTOS Y PROGRAMAS DE FOMENTO.

Son el soporte fundamnetal de la banca de desarrollo a las politicas y prioridades del Plan Nacional de Desarrollo (PND).

Estos proyectos seran de vanguardia, autofinanciables, de vocación exportadora, dotadores de desarrollo regional: en ellos concurren los sectores privado y social y mediante la coinversión y financiamiento. El apoyo de nacional financiera es con capital de riesgo temporal y minoritario.

Los proyectos deben ser viables en lo económico y en lo técnico. El capital de NAFIN surge como un catalizador para que sean puestos en operación. De ahí que también deban ser competitivos en los mercados del exterior y se desarrollen en base al marco real de economía real y abierta en el que participamos.

Se contempla que los consumidores se beneficien con mayor disponibilidad de productos y servicios, merced al respaldo de fuentes de financiamiento diversificados y en novedosos mecanismos de ingeniería financiera aunados a un incremento de la competitividad y eficiencia.

CANALIZACION DE CREDITOS

El PND consigna que el mayor esfuerzo de inversión productiva corresponde al sector privado. Esta inversión, motor del desarrollo y la infraestructura, necesita canalización de ahorros y de recursos (con mayor disponibilidad y oportunidad).

NAFIN asume es el papel de "Banco de Desarrollo", lo mismo para los empresarios que para los intermediarios financieros y el sistema financiero en su conjunto.

5. FINANCIAMIENTO Y PROGRAMAS DE APOYO

El crecimiento económico tiene como base el fortalecimiento de la actividad industrial, y para ello es necesario implementar programas de apoyo financiero y de capacitación técnica que ayuden a elevar la calidad y productividad nacional.

Los programas para el desarrollo y la modernización dirigidos a la micro, pequeña y mediana empresa tienen como finalidad mejorar fomentar la innovación y adaptación tecnológica, para así, elevar su nivel de competitividad y participar activamente en los mercados internacionales.

Dichos programas se orientan fundamentalmente a atender los requerimientos del cambio estructural, ejemplo de éstos son:

5.1 PROGRAMA DE APOYO INTEGRAL A LA MEDIANA Y PEQUEÑA INDUSTRIA (PAI).

Creado en 1978, su propósito es fortalecer y promocionar estas industrias, mediante asistencia técnica y capacitación; así como otorgamiento de créditos para elaborar estudios y proyectos con la adquisición de equipo.

PROGRAMA DE APOYO FINANCIERO INTEGRAL A LA INDUSTRIA DE BIENES DE CAPITAL

La finalidad es mejorar su nivel tecnológico y productivo. Requiere financiamiento a corto y largo plazo. Dicho programa surge de la necesidad de modernización de la planta productiva.

Sus objetivos son apoyar proyectos que mejoren los niveles de competitividad, tanto a nivel nacional como internacional, en la producción de bienes y servicios.

5.2 PROMICRO

Nacional Financiera ha puesto en marcha el programa de apoyo integral a la microindustria (PROMICRO), el cual ofrece capacitación y asistencia técnica complementadas con créditos preferenciales.

- Capacitación y asistencia técnica

En la práctica, los empresarios de pequeños negocios requieren del conocimiento de los factores que afectan el destino de la empresa. La delicada situación económica que vivimos exige de empresarios con una administración actualizada y realista. Para lograrlo es necesario que se capacite en los temas relacionados con la planeación, organización y control de las actividades internas de la empresa. En lo externo requiere de conocimientos de mercado, de las características y de los requerimiento locales para fortalecer las ventas.

Asimismo, requiere de un seguimiento a través del cual se brinde asistencia técnica que permita asegurar el sano desarrollo de la microindustria.

- Crédito

La pequeña empresa, en su etapa de formación y más tarde en su proceso de desarrollo, requiere de créditos para ampliar sus instalaciones, comprar equipo y materiales de trabajo, y fondos

destinados al pago de salarios, servicios, impuestos y transporte.

Este crédito no siempre es accesible pues los requisitos que establecen los organismos de financiamiento corresponden a los sectores empresariales con mayor capacidad de garantía que la poseída por la pequeña empresa.

OBJETIVOS DE PROMICRO

1. Promover y fortalecer el desarrollo eficiente del sector microindustrial a fin de preservar las fuentes de empleo que éste genere directa e indirectamente.
2. Coadyuvar a que la microindustria nacional alcance economías de escala en sus procesos productivos, así como, niveles de productividad razonables a través de la asistencia técnica y la capacitación.
3. Facilitar el acceso de la microindustria nacional al crédito preferencial.
4. Promover la articulación del aparato productivo nacional a través de desarrollo de esquemas de proveeduría vertical y horizontal.
5. Permitir que la microindustria supere su propia informalidad y se convierta en un sujeto de crédito.

Este programa es responsable de:

- La impartición de cursos de capacitación
- De la asistencia técnica, y
- Seguimiento de estas actividades

Operación:

Hará llegar sus apoyos a la microindustria através de las Entidades de Fomento que seran responsables de :

- Evaluación
- Otorgamiento
- Supervisión, y
- Recuperación de los apoyos crediticios

Políticas de otorgamiento:

Los apoyos de este programa se otorgaran a los empresarios de la microindustria que presenten las siguientes características:

- a) Que muestren solvencia en cuanto a seriedad y competencia en el ramo de la actividad que desarrollan
- b) Que tengan un lugar fijo de trabajo
- c) Que el dueño de los activos participe directamente en las actividades productivas
- d) Que la actividad productiva represente para él su fuente principal de ingresos
- e) Que el empresario tenga arraigo en la localidad donde se encuentran sus instalaciones
- f) Que no haya recibido anteriormente créditos preferenciales

Tipos de créditos:

El empresario podrá recibir créditos de habilitación o avío y refaccionario. El crédito de habilitación servirá para apoyar

aquellas operaciones que aumenten su capital de trabajo a fin de incrementar o mantener sus niveles de aprovechamiento de capacidad instalada, producción y ventas.

El crédito refaccionario se otorgará para financiar operaciones de reemplazo de equipo, para la complementación o expansión de la actividad productiva.

5.3 FONEI

Es el líder en el financiamiento al desarrollo tecnológico industrial.

FONEI se fusiona con NAFIN. Se unifican en un solo sistema político , criterios y procedimientos. La capacidad de evaluación de proyectos se fortalece al facilitar el otorgamiento de créditos.

Los programas especiales no desaparecen, conservan su característica e identidad. Con la fusión se incrementa el monto de las operaciones y simplifica procedimientos, incorpora innovaciones y promueve nuevas pautas de cultura corporativa.

El papel del empresario mexicano es determinante en un panorama de cambio. FONEI contribuye a impulsar el fomento a la modernización de empresas y a generar el nacimiento de nuevos negocios.

Nacional Financiera, organismo importante en el otorgamiento de créditos, recomienda la adopción de criterios para asignar recursos, como la viabilidad de los proyectos, la solvencia moral de los interesados. Se propone fortalecer sistema masivos para

negocios micro y pequeños.

Un aspecto de gran importancia en la política de promoción industrial es la participación directa de NAFIN en empresas seleccionadas. El propósito de la inversión accionaria, que se sustenta en los principios de participación minoritaria y temporal, es dotar a las acciones de un elevado dinamismo y obtener revolvencia en los recursos para apoyar nuevos proyectos.

5.4 SOCIEDADES DE INVERSION DE RENTA FIJA PARA PERSONAS MORALES

Surgió la necesidad de encausar la regulación de las operaciones con papel comercial que se realizan de manera informal en el mercado, para canalizarlo a través de estas sociedades de inversión.

Asimismo, por las recientes modificaciones a la Ley del Impuesto Sobre la Renta en materia de sociedades de inversión de renta fija, ya que desaparece el impedimento fiscal que existía para poder ofrecer, por parte de las casas de bolsa, este servicio a su clientela corporativa.

A) Características

Es una sociedad dirigida exclusivamente a personas morales, es decir, empresas que deseen invertir sus excedentes de tesorería en un instrumento diversificado de renta fija. Asimismo, el marco normativo secundario que se pretende para estas sociedades de inversión busca favorecer su desarrollo equilibrado y fortalecer su institucionalidad en el mercado de valores, concretamente en la conformación de su cartera de inversión se permitirá canalizar

hasta el 50% de su capital contable en papel comercial.

El inversionista obtendrá rendimientos por el incremento en el valor de las acciones de la sociedad que haya adquirido. El aumento en el precio de la acción será resultado directo del incremento del valor diario de cada uno de los instrumentos de renta fija que conforman la cartera de inversión de la sociedad. En este sentido, la valuación de las sociedades será publicada en forma diaria a través del boletín de la Bolsa Mexicana de Valores y/o en los principales periódicos del país, inclusive la composición detallada del portafolio de la sociedad de inversión estará a disposición de los inversionistas en su casa de bolsa.

B) Agentes que intervienen en su operación

En forma directa intervienen el inversionista, la casa de bolsa o sociedad operadora y la propia sociedad de inversión, además de los emisores de papel que conforman la cartera de la sociedad de inversión, los cuales pueden ser las empresas, sociedades nacionales de crédito y el gobierno federal.

C) Opciones de financiamiento que ofrece a la pequeña y mediana industria

Las sociedades de inversión de personas morales tienen como característica principal el ser un instrumento de financiamiento atractivo para empresas inscritas o no en el Registro Nacional de Valores e Intermediarios. A este respecto, la pequeña y mediana industria dispondrán de mecanismos más sencillos y flexibles para emitir pagarés denominados papel comercial que podrán integrar las carteras de estas sociedades.

D) Ventajas

Cada uno de los instrumentos que existen en el mercado ofrecen ventajas o alternativas que el inversionista debe evaluar segun sean sus propias necesidades. En el caso de las sociedades de inversión de renta fija para personas morales, éstas proporcionan rendimientos competitivos a tesorerías pequeñas o medianas, las cuales no siempre encuentran condiciones favorables dentro de las mesas de dinero de las sociedades nacionales de crédito o de las propias casas de bolsa.

Dado que el 50% del capital contable de la sociedad de inversión podrá invertirse en papel comercial, la Comisión Nacional de Valores se encuentra estudiando la forma de flexibilizar y agilizar los requisitos para la emisión e inscripción de papel comercial.

Un punto importante, en este sentido, es la determinación de que sean los comites de inversión de las propias sociedades o casas de bolsa los encargados de analizar la situación financiera de las empresas de una manera transitoria, mientras se establece y se pone en funcionamiento el Instituto Calificador de Emisoras.

Solamente podrán invertir en ellas las sociedades mercantiles, instituciones de crédito que actúen por cuenta propia y fideicomisos de inversión para personas morales, así como dependencias y entidades de la administración pública federal de los estados y municipios.

LA PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA EN EL MERCADO DE VALORES

A NIVEL NACIONAL

El 22 de febrero de 1989 la Junta de Gobierno de la Comisión Nacional de Valores aprobó la creación de la sociedad de inversión de renta fija para personas morales, la cual, permitirá a las empresas participar en el mercado de valores mediante diferentes instrumentos de inversión.

Surge la necesidad de encausar la regulación de las operaciones de papel comercial que se realizan de manera informal en el mercado para canalizarlos a través de estas sociedades de inversión; asimismo por las recientes modificaciones a la ley de impuesto sobre la renta en materia de sociedades de inversión de renta fija, ya que desaparece el impedimento fiscal que existía para poder ofrecer, por parte de las casas de bolsa, este servicio a su clientela corporativa.

Sus características son:

Sociedad dirigida exclusivamente a personas morales, es decir, empresas que deseen invertir sus exedentes de tesorería en un instrumento diversificado de renta fija, busca favorecer su desarrollo equilibrado y fortalecer su institucionalidad en el mercado de valores. En la conformación de su cartera se permitirá canalizar hasta el 50% de su capital contable en papel comercial.

Mecánica Operativa:

El inversionista obtendrá rendimientos por el incremento en el

valor de las acciones que haya adquirido. Este aumento en el precio será resultado directo del incremento en el valor diario de cada uno de los instrumentos de renta fija que conforman la cartera de inversión de la sociedad.

En este sentido la valuación de las sociedades será publicada en forma diaria a través del boletín de la Bolsa y en los principales periódicos del país. La composición detallada del portafolio de la sociedad de inversión estará a disposición de los inversionistas en su casa de bolsa.

Agentes que intervienen:

En forma directa interviene el inversionista (persona moral), la casa de bolsa, los emisores de papel que conforman la cartera de inversión los cuales pueden ser las empresas, sociedades nacionales de crédito y el gobierno federal.

Las opciones de financiamiento que ofrecen a la pequeña y micro industria son:

Su característica principal es ser instrumento de financiamiento atractivo para empresas inscritas o no en el Registro Nacional de Valores e Intermediarios, la industria dispondrá de mecanismos sencillos y flexibles para emitir pagarés denominados papel comercial que podrán integrar las carteras de estas sociedades.

Ventajas:

Proporcionan rendimientos competitivos a tesorerías pequeñas o medianas, las cuales no siempre se encuentran en condiciones

favorables dentro de las mesas de dinero de las sociedades nacionales de crédito o de las propias casas de bolsa. De igual manera, para el tesorero de cualquier empresa estas sociedades representan una alternativa de inversión o financiamiento.

Requerimientos:

Solamente podrán invertir las sociedades mercantiles: instituciones de crédito que actúen por cuenta propia y fideicomisos de inversión para personas morales, así como dependencias y entidades de la administración pública federal, de los estados y municipios.

A NIVEL INTERNACIONAL

Existen reuniones técnicas que pueden ser impulsadas por mandato de los países miembros de la Organización de los Estados Americanos (OEA) y organizadas por la Secretaría General, tiene como objetivo central facilitar el intercambio de experiencia institucional y profesional en los campos de la formulación de políticas y aplicación de instrumentos de promoción de la pequeña empresa. Se caracterizan por congregarse simultáneamente a representantes del sector público y privado, es decir, a los responsables de formular y aplicar políticas de ejecución.

Otros efectos de estas reuniones son los acuerdos entre grupos de países para crear mecanismos de cooperación horizontal, entendida como la transferencia de conocimientos y recursos entre países en desarrollo.

El interés generalizado por promover la pequeña y mediana industria:

1. Es la búsqueda de soluciones a los problemas sociales que afectan a la mayoría de los países de América Latina y del Caribe, como son la persistente de la pobreza, el desempleo, la desnutrición y en general el deterioro del nivel de vida.

2. Se ha puesto en evidencia que los modelos tradicionales de las economías no ha demostrado tener la capacidad necesaria para absorber una fuerza de trabajo cuyo crecimiento supera a la tasa actual de generación de nuevos empleos, principalmente si continúan utilizando actuales los patrones tecnológicos que son de alta densidad de capital y poco intensivos en la utilización de mano de obra, el recurso de mayor importancia en la región.

3. La deuda externa obliga a la mayoría de los países a llevar a cabo ajustes económicos internos que resultan principalmente de una drástica reducción del gasto público, afectando negativamente la infraestructura social; si a ello se agregan otros factores como la limitada capacidad de los países deudores para incurrir en mayores compromisos financieros, como la concomitante reducción de flujo de capital externo, aunado al proceso inflacionario que incide directamente en la capacidad del ahorro interno la perspectiva de resolver los problemas sociales en el futuro inmediato se presentan con alto grado de incertidumbre.

5.5 ONUDI

Es un organismo especializado del sistema de Naciones Unidas en cargadas al problema relativo al desarrollo industrial.

A lo largo de los años ha desarrollado gran experiencia en el terreno del fomento y apoyo a la mediana y pequeña industria desde los siguientes puntos de vista:

La formulación de políticas en los países de desarrollo, la creación de instituciones correspondientes y el apoyo directo a las empresas.

A la vez, ha desarrollado actividades que cruzan al conjunto del sector industrial, pero que están dirigidas preferentemente hacia la mediana y pequeña industria, como son algunos problemas de infraestructura (parques industriales), atención en común de ferias y exposiciones, relación universidad industrial, aplicación de la computación en la industria.

La ONUDI, en conjunto con varios países, ha llevado a cabo iniciativas de formación de nuevos empresarios tomado en cuenta el mecanismo de motivación, de manera de seleccionar dentro de grupos prioritarios aquellas personas con características potenciales para convertirse en empresario.

6. RECONVERSION INDUSTRIAL

El programa de financiamiento a la reconversión industrial es la respuesta a la necesidad de modernizar la planta productiva en todos sus ámbitos.

El financiamiento se canalizó a los siguientes sectores: textil, agroindustria, autopartes, siderurgia, fertilizantes y electricidad. Se plantea incorporar al sector azucarero de bienes de capital, de celulosa y a la industria naval.

SECTORES DONDE LA RECONVERSION ES ESTRATEGICA.

1. Ramas industriales que sean capaces de autofinanciarse
2. Ramas industriales que requieren alcanzar niveles de competitividad nacional
3. Ramas industriales cuyo potencial tecnológico pueda, con investigación y formación de recursos humanos, coadyuvar a reducir la brecha tecnológica con los países avanzados.

Con relación a la microindustria, además del apoyo que ha recibido a través del programa para el desarrollo integral de la pequeña y mediana industria, en 1988 se expidió la ley Federal para el fomento de la microindustria, en la cual se establecen las bases de su crecimiento. La ley plantea una modernización acelerada en la administración de los instrumentos institucionales y operativos que incidan en este subsector y define un paquete de apoyos especializados.

Cuando los dirigentes de un sistema abierto manifiestan una necesidad de desarrollo, estan, en efecto, expresando el deseo de cambio para hacer más efectivo al sistema.

Presevar y adecuar nuestra estructura productiva es ahora condición de soberanía y requisito de sobrevivencia.

Los programas de desarrollo intentan producir una gama de actitudes que establezcan la diferencia entre las empresas industriales efectivas y eficientes y la organización incompetente e inmadura.

Los directivos de un sistema social deben efectuar cambios, en caso necesario, con actitud positiva y sobre todo cuando: se trata de contribuir al bienestar social y mejorar las condiciones económicas y productivas en nuestro país; si con un cambio de planea esta finalidad es probable que todos los grupos sociales se beneficien en forma simultánea.

Naturalmente pueden existir desacuerdos y contradicciones ante el planteamiento de un cambio como el que pretende la reconversión industrial.

En la ciencia administrativa se llama sinergia a la labor de equipo y su falta ha sido muchas veces reconocida como determinante en la lentitud del progreso.

Para realizar una reconversión industrial nacional y hacerla más productiva es necesario que los dirigentes adopten una posición positiva y de cambio.

CONCLUSIONES

El crecimiento económico tiene como base el fortalecimiento de la actividad industrial, y para ello se implementan programas de apoyo financiero y de capacitación técnica que ayudan a elevar la calidad y productividad nacional .

Los programas para el desarrollo y la modernización que estan dirigidos a la micro, pequeña y mediana industria tienen como finalidad fomentar la innovación y adaptación tecnológica para elevar el nivel de competitividad y participar activamente en los mercados internacionales.

Es entonces, que el crecimiento de la actividad industrial estará determinado por el buen desempeño que realicen los empresarios y el aprovechamiento de las ventajas que ofrecen los planes de apoyo, brindando la oportunidad a la empresa mediana y pequeña de ser una estrategia de desarrollo nacional.

BIBLIOGRAFIA

- Hernández H. Rosa Elena. Financiamiento a la industria mediana y pequeña. Facultad de Economía; México, UNAM, 1981.

- Rubio Ramirez Isidro. Importancia de las uniones de crédito como medio de obtener financiamiento para la industria mediana y pequeña. Facultad de Contaduría y Administración; UNAM, 1974.

- Nacional Financiera. Principales Fondos de Fomento Económico, 1987 - 1988. México 1988.

- Exámen de la Situación Económica de México. Banco Nacional de México. Varios Números.

- Mercado de Valores. Nacional Financiera. Varios Números.

- Nacional Financiera. "La integración económica en el mundo". Pequeña y Mediana Industria No. 70. Octubre de 1987 México.

- Nacional Financiera. "Delegación de la CEE en México". Pequeña y Mediana Industria No. 77. Septiembre - Octubre 1978, México.

- Campos Cervantes de la Cruz. Generalidades y organización de la

mercadotecnia. Tesis, Facultad de Contaduría y Administración,
1987 p.p. 4 - 7.

- Nacional Financiera. Pequeña y Mediana industria, año 9 , No.
81, bimestral, mayo - junio 1989. p.p. 10 - 12.

- Plan Nacional de Desarrollo 1989 - 1994.

- El sistema financiero mexicano 1983 - 1988. Secretaría de
Hacienda y Crédito Público.