

**DIVISIÓN DE EDUCACIÓN CONTINUA
FACULTAD DE INGENIERÍA
UNAM**

**PROMOCIÓN, FOMENTO Y
DESARROLLO ECONÓMICO.**

Módulo II: Fomento de la Micro y Mediana Empresa.	24 Hrs.
Módulo III: Fomento, Promoción e Inversión.	24 Hrs.

Duración de los módulos: 48 Horas.

Periodo total de impartición de los Módulos:
Del 19 de agosto al 11 de Noviembre del 2004.

**DIVISIÓN DE EDUCACIÓN CONTINUA
FACULTAD DE INGENIERÍA
UNAM**

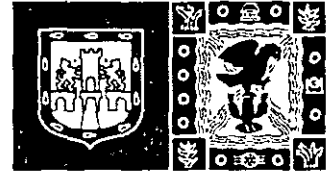
**PROMOCIÓN, FOMENTO Y
DESARROLLO ECONÓMICO.**

Módulo II: Fomento de la Micro y Mediana Empresa.

Duración del Módulo: 24 Horas.

- 1. El Plan de Negocios**
 - 1.1. ¿Por qué tener un negocio propio?
 - 1.2. ¿Tengo el perfil de empresario?
 - 1.3. ¿Qué es el plan de negocios?
 - 1.4. ¿Para qué un plan de negocios?
 - 1.5. Importancia del plan de negocios

- 2. ¿Dónde y cómo vender?**
 - 2.1. El producto y el servicio
 - 2.2. ¿Quién será el cliente?
 - 2.3. ¿Qué área abarcar?
 - 2.4. ¿Cuál será el precio del producto o servicio?
 - 2.5. ¿Qué hacen los competidores?
 - 2.6. ¿Qué deseamos conocer de nuestros competidores?



3. Dale Forma a tu negocio

- 3.1 ¿Qué abastecimientos se requieren?
- 3.2 ¿Dónde ubicar el negocio?
- 3.3 Remodelación
- 3.4 Contrato
- 3.5 Trámites
- 3.6 Guías de operación
- 3.7 Contratación de personal
- 3.8 Capacitación

4. ¿De cuánto estamos hablando?

- 4.1 Dinero para iniciar
- 4.2 Dinero para operar
- 4.3 ¿Cuánto venderé
- 4.4 ¿Cuánto gastaré?
- 4.5 ¿Será negocio?
- 4.6 ¿Qué tan bueno será?
- 4.7 Elaboración del plan de negocios

Periodo total de impartición del Módulo:
Del 12 de Agosto al 30 de Septiembre del 2004.

Nombre del Capacitador:
Lic. Apolinar Basilio Galván.

ÍNDICE

1. El Plan de Negocios.....	5
1.1 ¿Por qué tener un negocio propio?	
1.2. ¿Tengo el perfil de empresario?	
1.3. ¿Qué es el plan de negocios?	
1.4 ¿Para qué un plan de negocios?	
1.5 Importancia del plan de negocios	
2. ¿Dónde y cómo vender?.....	19
2.1 El producto y el servicio	
2.2. ¿Quién será el cliente?	
2.3. ¿Qué área abarcar?	
2.4. ¿Cuál será el precio del producto o servicio?	
2.5 ¿Qué hacen los competidores?	
2.6. ¿Qué deseamos conocer de nuestros competidores?	
3. Dale Forma a tu negocio.....	27
3.1 ¿Qué abastecimientos se requieren?	
3.2 ¿Dónde ubicar el negocio?	
3.3 Remodelación	
3.4. Contrato	
3.5 Trámites	
3.6 Guías de operación	
3.7. Contratación de personal	
3.8 Capacitación	
4. ¿De cuánto estamos hablando?.....	37
4.1. Dinero para iniciar	
4.2 Dinero para operar	
4.3 ¿Cuánto venderé	
4.4 ¿Cuánto gastaré?	
4.5 ¿Será negocio?	
4.6 ¿Qué tan bueno será?	
4.7 Elaboración del plan de negocios	
Bibliografía	44

INTRODUCCIÓN

Muchos caminos se pueden seguir para analizar una idea, en términos económicos. Las distintas variables (precio, cantidad a vender, los costos, las inversiones, etc.) se vinculan entre sí, siendo la interacción entre éstas las que configuran un proyecto. A lo largo del programa lo invitaremos a trabajar ordenadamente en la recolección de antecedentes para, al final, analizar los ajustes que deben ser incorporados para alcanzar la coherencia que se requiere.

Es probable que usted ya disponga de mucha información, lo cual significará que podrá avanzar más rápido en algunas etapas del programa. En tal caso, si bien podrá buscar nuevos antecedentes, le recomendamos no descuidar el análisis de la calidad de la información disponible. El trabajo grupal le permitirá, además, profundizar las diferentes implicancias que pueden tener la toma de decisiones para el futuro de la empresa.

Muchos factores pueden influir en la constitución de una empresa, desde el atractivo de la idea, el acceso al financiamiento hasta la identificación personal con su proyecto de vida. Sin embargo este programa pretende ir más allá de la evaluación de una idea de negocio, ha sido diseñado como una instancia de aprendizaje que le permitirá repetir el proceso frente al deseo de emprender eventualmente otra idea empresarial.

El presente manual es una guía para la confección de su plan de negocios. En el transcurso del curso usted será motivado a trabajar los distintos temas que a continuación se presentan, buscando los antecedentes en el mercado.

Los temas a tratar lo inducirán a precisar, o revisar, las decisiones cualitativas y cuantitativas que tome. Es la suma de antecedentes la que permitirá emitir una opinión respecto del atractivo económico de su proyecto y de los ajustes que puede ser necesario introducir.

OBJETIVO GENERAL:

Evaluar las ideas de negocio, diseñar un plan de negocios e identificar los supuestos claves y cómo diferentes decisiones afectan las proyecciones de resultados.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

- Identificar los elementos que componen un Plan de Negocios, el perfil del empresario y las conductas que el dueño toma en los escenarios de desarrollo de su negocio.
- Determinar la relación entre cliente, necesidad y producto-servicio como factores básicos en la integración del Plan de Negocios.
- Conocer los trámites y aspectos legales básicos relacionados a la conformación de una empresa.
- Simular algunas situaciones reales que ocurren en la pequeña empresa.
- Elaborar un Plan de Negocios básico en base a la inversión requerida para iniciar las actividades de una empresa

1. EL PLAN DE NEGOCIOS

1.1. ¿Por qué tener un negocio propio?

Si motivo suficiente para emprender la carrera empresarial, surge en algunos casos para dominar un oficio, contar con una profesión, continuar una empresa familiar, hacer crecer un capital, identificar una oportunidad de negocio dejar un patrimonio para los suyos o simplemente porque ha visto como han tenido éxito con sus empresas y buscar hacer lo mismo.

En circunstancias más drásticas, puede ser por el haber perdido el empleo o no encontrar otro.

En realidad no importa cual sea la razón de iniciar un negocio, sólo se debe estar consciente de que la decisión de crear una empresa implica estar dispuesto a comprometerse a trabajar duro, con gran esfuerzo y talento, guiados por una planeación, organización y supervisión como elementos clave para lograr el éxito en su empresa

Desde el punto de vista de organismos sociales, de asistencia pública y de gobierno tener un negocio significa invertir recursos en proyectos productivos, generar empleo, pago de impuestos y elevar los niveles de vida de las comunidades.

Antes de continuar elaborando su plan de negocios usted participó en una actividad que nos recuerda lo conveniente que es tener presente algunas pautas, que ayudarán en su realización.

Fijar objetivos realizables. Para ello, se debe partir de la realidad, considerando las debilidades y fortalezas del proyecto.

Establecer cuáles son las actividades necesarias para el cumplimiento de los objetivos.

Aterrizar el plan, identificando los recursos y medios que demandarán las actividades planeadas.

El cuarto elemento a considerar, esta relacionado con el tiempo. Los planes atemporales, más que planes son ilusiones.

Finalmente, hay que pensar en "quién lo hace...". Cuando una tarea se deja sin responsable, nadie la hace.

1.2. ¿Tengo el perfil de empresario?

El empresario exitoso, tiene una serie de conocimientos, habilidades y actitudes, que le facilitan manejar acertadamente los diferentes problemas que se le presentan.

CUESTIONARIO DE HABILIDADES EMPRESARIALES

II CUESTIONARIO DE HABILIDADES EMPRESARIALES

Responda lo más francamente posible. Tenga presente que nadie puede hacer todo bien.

Instrucciones

- 1 Este cuestionario tiene 55 frases muy cortas. Lea cada una de ellas y decida cuál opción lo identifica mejor.
- 2 Elija el número de la opción que mejor describe su situación:

Número	Opción
1	Nunca es cierto
2	Raras veces es cierto
3	Algunas veces es cierto
4	Comúnmente es cierto
5	Siempre es cierto

- 3 Marque una "X" en el casillero que acompaña a cada frase. En el siguiente ejemplo la opción "Siempre es cierto" se marcaría de la siguiente forma.

Nº	Afirmación	Respuesta				
9.	Logro que otros apoyen mis recomendaciones	1	2	3	4	X 5

Responda **todas** las frases y marque sólo **un casillero** por cada afirmación.

Cuestionario

Nº	Afirmación	Respuesta				
		1	2	3	4	5
1.	Me esmero por buscar cosas que necesitan hacerse	1	2	3	4	5
2.	Cuando enfrento un problema difícil, invierto mucho tiempo en encontrar una solución	1	2	3	4	5
3.	Termino mi trabajo a tiempo	1	2	3	4	5
4.	Me molesta cuando las cosas no se hacen correctamente.	1	2	3	4	5
5.	Prefiero situaciones en las que puedo controlar al máximo el resultado final	1	2	3	4	5
6.	Me gusta pensar sobre el futuro	1	2	3	4	5
7.	Cuando comienzo una tarea o proyecto nuevo, reúno toda la información posible antes de hacerlo	1	2	3	4	5
8.	Planifico un proyecto grande dividiéndolo en actividades mas pequeñas	1	2	3	4	5
9.	Logro que otros apoyen mis recomendaciones	1	2	3	4	5
10.	Confío en que puedo tener éxito en cualquier cosa que quiera hacer	1	2	3	4	5
11.	No importa con quién este hablando, siempre escucho muy atentamente	1	2	3	4	5
12.	Hago lo que se necesita hacer, sin que otros tengan que pedirme que lo haga	1	2	3	4	5
13.	Insisto varias veces para conseguir que otras personas hagan lo que yo quiero que hagan	1	2	3	4	5
14.	Cumplo las promesas que hago	1	2	3	4	5
15.	Mi rendimiento en el trabajo es mejor que el de otras personas con las que trabajo	1	2	3	4	5
16.	No me involucro en algo nuevo, a menos que haya hecho todo lo posible para asegurar el éxito	1	2	3	4	5
17.	Pienso que es una pérdida de tiempo preocuparme sobre que hare con mi vida	1	2	3	4	5
18.	Busco el consejo de personas que son especialistas en las áreas en las que me estoy desempeñando	1	2	3	4	5
19.	Considero cuidadosamente las ventajas y desventajas que tienen las diferentes alternativas antes de llevar a cabo una tarea	1	2	3	4	5
20.	Cuando quiero conseguir algo de otra persona, no pierdo mucho tiempo pensando en como puedo convencerla	1	2	3	4	5
21.	Cambio de manera de pensar, si otros diieren energicamente con mi punto de vista	1	2	3	4	5
22.	Me resiento cuando no logro lo que quiero	1	2	3	4	5
23.	Me gustan los desafíos y nuevas oportunidades	1	2	3	4	5
24.	Cuando algo se interpone en lo que estoy tratando de hacer, sigo intentandolo	1	2	3	4	5
25.	Si es necesario, no me importa hacer el trabajo de otros para cumplir con una entrega a tiempo	1	2	3	4	5
26.	Me molesta cuando pierdo el tiempo	1	2	3	4	5
27.	Tomo en consideración mis posibilidades de éxito o fracaso antes de decidirme a actuar	1	2	3	4	5
28.	Mientras mas claro tenga lo que quiero lograr en la vida, mayores son mis posibilidades de éxito	1	2	3	4	5

MOD. II FOMENTO DE LA MICRO Y MEDIANA EMPRESA

Nº	Afirmación	Respuestas				
		1	2	3	4	5
29.	Hago las cosas sin perder tiempo buscando información	1	2	3	4	5
30.	Trato de tomar en cuenta todos los problemas que puedan presentarse y pienso en lo que haría si ocurrieran	1	2	3	4	5
31.	Me valgo de personas influyentes para alcanzar mis metas	1	2	3	4	5
32.	Cuando estoy haciendo algo difícil o frente a un gran desafío, me siento confiado en que lo voy a lograr	1	2	3	4	5
33.	He sufrido fracasos en el pasado.	1	2	3	4	5
34.	Prefiero desempeñar tareas que domino a la perfección y en las que me siento seguro.	1	2	3	4	5
35.	Cuando tengo serias dificultades en algo que estoy haciendo prefiero hacer otra cosa	1	2	3	4	5
36.	Cuando estoy haciendo un trabajo para otra persona, me esfuerzo en forma especial para que quede satisfecha con el trabajo	1	2	3	4	5
37.	Nunca quedo totalmente satisfecho con la forma en que se hacen las cosas siempre considero que hay una mejor manera de hacerlas	1	2	3	4	5
38.	Llevo a cabo tareas arriesgadas	1	2	3	4	5
39.	Tengo claro lo que voy a hacer en mi vida	1	2	3	4	5
40.	Cuando un cliente me pide algo nuevo, le hago todas las preguntas necesarias hasta estar seguro de que entiendo lo que quiere	1	2	3	4	5
41.	Me enfrento a los problemas a medida que surgen, en vez de perder tiempo tratando de anticiparlos	1	2	3	4	5
42.	Para alcanzar mis metas, busco soluciones que beneficien a todas las personas involucradas en un problema	1	2	3	4	5
43.	El trabajo que realizo es excelente	1	2	3	4	5
44.	En ocasiones he sacado ventaja de otras personas	1	2	3	4	5
45.	Me atrevo a hacer cosas nuevas y diferentes a las que he hecho en el pasado	1	2	3	4	5
46.	Pruebo diferentes maneras de superar los obstáculos que se interponen en el logro de mis metas	1	2	3	4	5
47.	Mi familia es mas importante para mí que las fechas de entrega de trabajos que yo mismo determino	1	2	3	4	5
48.	Encuentro la manera de terminar el trabajo mas rápido, tanto en el hogar como en la empresa	1	2	3	4	5
49.	Hago cosas que otras personas consideran arriesgadas	1	2	3	4	5
50.	Me preocupa tanto alcanzar mis metas semanales como mis metas anuales	1	2	3	4	5
51.	Busco información en distintas partes cuando necesito ayuda para un proyecto o tarea	1	2	3	4	5
52.	Si no resulta una manera de solucionar un problema, busco otra forma de resolverlo	1	2	3	4	5
53.	Puedo lograr que personas seguras de sus ideas cambien su modo de pensar	1	2	3	4	5
54.	Me mantengo firme en mis decisiones, aun cuando otras personas me contradigan energicamente	1	2	3	4	5
55.	Cuando no sé algo, no temo admitirlo	1	2	3	4	5

Traspase sus respuestas a la siguiente ficha:

Nombres y Apellidos											
Nº	Respuesta					Nº	Respuesta				
1.	1	2	3	4	5	29.	1	2	3	4	5
2.	1	2	3	4	5	30.	1	2	3	4	5
3.	1	2	3	4	5	31.	1	2	3	4	5
4.	1	2	3	4	5	32.	1	2	3	4	5
5.	1	2	3	4	5	33.	1	2	3	4	5
6.	1	2	3	4	5	34.	1	2	3	4	5
7.	1	2	3	4	5	35.	1	2	3	4	5
8.	1	2	3	4	5	36.	1	2	3	4	5
9.	1	2	3	4	5	37.	1	2	3	4	5
10.	1	2	3	4	5	38.	1	2	3	4	5
11.	1	2	3	4	5	39.	1	2	3	4	5
12.	1	2	3	4	5	40.	1	2	3	4	5
13.	1	2	3	4	5	41.	1	2	3	4	5
14.	1	2	3	4	5	42.	1	2	3	4	5
15.	1	2	3	4	5	43.	1	2	3	4	5
16.	1	2	3	4	5	44.	1	2	3	4	5
17.	1	2	3	4	5	45.	1	2	3	4	5
18.	1	2	3	4	5	46.	1	2	3	4	5
19.	1	2	3	4	5	47.	1	2	3	4	5
20.	1	2	3	4	5	48.	1	2	3	4	5
21.	1	2	3	4	5	49.	1	2	3	4	5
22.	1	2	3	4	5	50.	1	2	3	4	5
23.	1	2	3	4	5	51.	1	2	3	4	5
24.	1	2	3	4	5	52.	1	2	3	4	5
25.	1	2	3	4	5	53.	1	2	3	4	5
26.	1	2	3	4	5	54.	1	2	3	4	5
27.	1	2	3	4	5	55.	1	2	3	4	5
28.	1	2	3	4	5						

DETERMINACIÓN EN FORMA MANUAL DEL PERFIL DE HABILIDADES EMPRESARIALES

Este instrumento se utiliza para que los propios participantes realicen el cálculo en forma manual de su perfil de habilidades, asociado al "Cuestionario de Habilidades Empresariales".

❖ Cálculo Del Perfil De Habilidades Empresariales

Anote los números que eligió para cada una de las afirmaciones del cuestionario en el espacio que a continuación le mostramos para los cálculos. El número de cada frase del cuestionario aparece entre paréntesis debajo del casillero que hay que llenar.

Para que le resulte más fácil llenar la hoja de cálculo, fíjese que por columnas los números están ordenados de menor a mayor.

Sume o reste ahora, según se indica en cada línea, para calcular los puntos obtenidos en cada conducta.

Número de las Frases	Suma	Conductas
$\frac{\quad}{(1)} + \frac{\quad}{(12)} + \frac{\quad}{(23)} - \frac{\quad}{(34)} + \frac{\quad}{(45)} + 6$	= $\frac{\quad}{\quad}$	Busca Oportunidades e Iniciativa
$\frac{\quad}{(2)} + \frac{\quad}{(13)} - \frac{\quad}{(24)} - \frac{\quad}{(35)} + \frac{\quad}{(46)} + 6$	= $\frac{\quad}{\quad}$	Persistencia
$\frac{\quad}{(3)} + \frac{\quad}{(14)} + \frac{\quad}{(25)} + \frac{\quad}{(36)} - \frac{\quad}{(47)} + 6$	= $\frac{\quad}{\quad}$	Cumplimiento
$\frac{\quad}{(4)} + \frac{\quad}{(15)} + \frac{\quad}{(26)} + \frac{\quad}{(37)} + \frac{\quad}{(48)} + 0$	= $\frac{\quad}{\quad}$	Exigir Calidad y Eficiencia
$\frac{\quad}{(5)} + \frac{\quad}{(16)} + \frac{\quad}{(27)} - \frac{\quad}{(38)} + \frac{\quad}{(49)} + 6$	= $\frac{\quad}{\quad}$	Correr Riesgos Calculados
$\frac{\quad}{(6)} - \frac{\quad}{(17)} + \frac{\quad}{(28)} + \frac{\quad}{(39)} + \frac{\quad}{(50)} + 6$	= $\frac{\quad}{\quad}$	Fijar Metas
$\frac{\quad}{(7)} + \frac{\quad}{(18)} - \frac{\quad}{(29)} + \frac{\quad}{(40)} + \frac{\quad}{(51)} + 6$	= $\frac{\quad}{\quad}$	Búsqueda de Información
$\frac{\quad}{(8)} + \frac{\quad}{(19)} + \frac{\quad}{(30)} - \frac{\quad}{(41)} + \frac{\quad}{(52)} + 6$	= $\frac{\quad}{\quad}$	Planificación Sistemática y Seguimiento
$\frac{\quad}{(9)} - \frac{\quad}{(20)} + \frac{\quad}{(31)} + \frac{\quad}{(42)} + \frac{\quad}{(53)} + 6$	= $\frac{\quad}{\quad}$	Persuasión y Redes de Apoyo
$\frac{\quad}{(10)} - \frac{\quad}{(21)} + \frac{\quad}{(32)} + \frac{\quad}{(43)} + \frac{\quad}{(54)} + 6$	= $\frac{\quad}{\quad}$	Autoconfianza e Independencia

Realice el siguiente ajuste:

$$\frac{\quad}{(11)} - \frac{\quad}{(22)} - \frac{\quad}{(33)} - \frac{\quad}{(44)} + \frac{\quad}{(55)} + 18 = \quad \text{Factor de Corrección}$$

- ❖ Si el Factor de Corrección tiene un valor menor a 20 no haga ningún ajuste.
- ❖ Si el Factor de Corrección tiene un valor igual o superior a 20, debe corregir su puntaje de la siguiente forma:

Si la suma de los puntos es:	Reste el siguiente ajuste a la suma que obtuvo para cada conducta:
24 ó 25	7
22 ó 23	5
20 ó 21	3

Use el siguiente cuadro para sus cálculos:

Conductas	Suma Original	- Ajuste	= Total Corregido
Busca Oportunidades e Iniciativa	_____	- _____	= _____
Persistencia	_____	- _____	= _____
Cumplimiento	_____	- _____	= _____
Exigir Calidad y Eficiencia	_____	- _____	= _____
Correr Riesgos Calculados	_____	- _____	= _____
Fijar Metas	_____	- _____	= _____
Búsqueda de Información	_____	- _____	= _____
Planificación Sistemática y Seguimiento	_____	- _____	= _____
Persuasión y Redes de Apoyo	_____	- _____	= _____
Autoconfianza e Independencia	_____	- _____	= _____

❖ **PERFIL**

El total corregido debe ser señalado en el siguiente cuadro. Marque una "X" en la posición correspondiente al puntaje obtenido. Registre en la línea, frente a cada conducta.

Conductas	Puntajes					
Busca Oportunidades e Iniciativa						
Persistencia						
Cumplimiento						
Exigir Eficiencia y Calidad						
Correr Riesgos Calculados						
Fijar Metas						
Búsqueda de Información						
Planificación Sistemática y Seguimiento						
Persuasión y Redes de Apoyo						
Autoconfianza e Independencia						
	0	5	10	15	20	25

CUADRO DE HABILIDADES Y CONDUCTAS EMPRESARIALES

❖ Textos Presentación De Las Habilidades Y Conductas Empresariales

Cada habilidad puede reconocerse en las siguientes conductas:

<p>Búsqueda de Oportunidades e Iniciativa</p> <ul style="list-style-type: none"> • Actúa antes de que se lo pidan o antes de ser forzado por las circunstancias • Actúa para extender su negocio hacia nuevas áreas e incorporar nuevos productos o servicios • Aprovecha oportunidades poco usuales para desarrollar un negocio, obtener financiamiento, maquinarias, materias primas, etc.
<p>Persistencia</p> <ul style="list-style-type: none"> • Actúa frente a un gran desafío • Insiste o cambia de estrategia para hacerle frente a un reto o para superar obstáculos • Se responsabiliza personalmente y hace todo lo necesario para alcanzar sus metas y objetivos
<p>Cumplimiento</p> <ul style="list-style-type: none"> • Recurre a sacrificios personales o se esmera en forma extraordinaria para terminar un trabajo • Colabora con sus empleados u ocupa su lugar, si es necesario, para terminar un trabajo • Se esmera por mantener satisfechos a sus clientes y valora las relaciones de largo plazo, por encima de las ganancias a corto plazo
<p>Exigir Eficiencia y Calidad</p> <ul style="list-style-type: none"> • Se esmera por hacer las cosas mejor, más rápido o más barato • Actúa para garantizar que se cumplan o excedan normas de excelencia • Desarrolla o utiliza procedimientos para asegurarse que el trabajo se termine o que cumpla los requisitos establecidos
<p>Correr Riesgos Calculados</p> <ul style="list-style-type: none"> • Calcula riesgos y evalúa las posibles alternativas • Actúa para reducir los riesgos o controlar los resultados • Se coloca en situaciones que conllevan un reto o riesgo moderado

Fijar Metas
<ul style="list-style-type: none">• Fija metas y objetivos que tienen un significado personal y que conllevan un reto• Tiene una visión clara y específica de largo plazo• Fija objetivos medibles en el corto plazo
Búsqueda de Información
<ul style="list-style-type: none">• Personalmente procura información sobre sus clientes, proveedores y la competencia• Personalmente investiga cómo fabricar un producto o cómo proporcionar un servicio• Consulta a expertos
Planificación Sistemática y Seguimiento
<ul style="list-style-type: none">• Planifica dividiendo tareas grandes en sub - tareas con tiempos de entrega establecidos• Constantemente revisa sus planes para tomar en cuenta resultados obtenidos y circunstancias cambiantes• Mantiene registros financieros y los emplea en la toma de decisiones
Persuasión y Redes de Apoyo
<ul style="list-style-type: none">• Se vale de estrategias deliberadas para influenciar y persuadir a otros• Usa personas claves como agentes para alcanzar objetivos propios• Desarrolla y mantiene una red de contactos de negocios
Autoconfianza e Independencia
<ul style="list-style-type: none">• Hace prevalecer su punto de vista, aunque existan opiniones contrarias, o resultados adversos• Expresa confianza en su propia habilidad de terminar una tarea difícil o hacerle frente a un reto• Atribuye a su propia conducta o capacidad las causas de sus éxitos o fracasos

1.3. ¿Qué es el Plan de Negocio?

Abrir un negocio no es cualquier cosa. Se arriesga dinero, se dedica tiempo, trabajo y esfuerzo y en muchas ocasiones se requiere la ayuda de otras personas. Además, previo a la decisión de hacer el negocio es conveniente es necesario resolver una serie de preguntas respecto al mismo: ¿Qué producto o servicio venderé?, ¿será negocio?, ¿valdrá la pena?, ¿funcionará mi idea?, cuánto dinero necesitare?, ¿cuánto podré vender?, ¿qué equipo necesito?, ¿en dónde y cuánto produciré?, ¿convendrá sólo o con un socio?, ¿necesitare crédito?, ¿me constituyo como empresa o lo hago como persona física?, etc.

Para poder responder estas y otras interrogantes respecto a la creación y operación de una microempresa, es necesario desarrollar un plan de negocios.

Por tanto, un Plan de Negocios es un documento que contiene información que da forma, tamaño y orientación a la nueva empresa.

1.4. ¿Para qué un Plan de Negocios?

Lo más importante que usted puede hacer para prepararse para su negocio es desarrollar un plan de negocio preciso y detallado. Con este plan usted podrá evaluar los puntos fuertes y los puntos débiles de su negocio y tomar las decisiones más convenientes para el mismo. Es aconsejable que en estos momentos usted consiga ayuda profesional, alguien que pueda estudiar su plan de negocios en forma objetiva y brinde ideas y comentarios. Existen varias organizaciones que ofrecen asistencia a bajo costo.

La elaboración de un plan de negocios obliga al empresario al empresario a examinar sistemáticamente una idea de y enfrentar las dificultades antes de que se presenten. Puede también usarse internamente como la base para operar un negocio y externamente como dispositivo para recaudar fondos o explicar a terceros en qué consiste el negocio. Ya tiene la idea, ¡adelante! aterrícela en el papel con argumentos sólidos que serán la base de su crecimiento.

De esta forma, podemos decir que un plan de negocios se elabora para conocer el nivel o grado de riesgo que corre el empresario al formar su empresa.

Un buen plan nos permite ver con anticipación si el negocio es bueno o nos llevará a la quiebra. Emprender un negocio sin plan es como cruzar un puente peatonal con los ojos vendados y sin barandal.

Ejercicio:

En Cuantas partes se divide el plan de negocios y cuál debe ser el contenido de cada una de ellas. a continuación se muestra las etapas del Plan de Negocios, ahora identifica los elementos que se integran en cada etapa:

Origen del Proyecto
-
-
-
-
-
-
-
Plan de Mercado.
-
-
-
-
-
-
-
Plan de Operaciones
-
-
-
-
-
-
-
-
Plan de Organización
-
-
-
-
-
Plan de Finanzas
-
-
-
-
-

Que tan profundo o completo debe ser un plan de negocios? La respuesta es tanto como su experiencia, contactos y acceso a información le permitan.

1.5. Importancia del Plan de Negocios

¿Cuánto le afectaría a usted tener un fracaso en su negocio y perder el dinero que invirtió? Si su respuesta es mucho, para usted el Plan de Negocios es vital, ya que le permitirá reconocer los problemas a que se enfrentará como empresario antes de que ocurran.

Si usted no cuenta con un plan apropiado, las oportunidades de triunfar se reducen drásticamente.

Cuántas veces hemos visto negocios que no llegan al primer año, cuando ya están ahí los anuncios de "se traspasa" "liquidación total", "se renta"; porque las expectativas del propietario no se cumplieron y no sólo no ganó, sino que hasta perdió su dinero.

Seguramente en esos casos el plan de negocios no se realizó o le faltó información esencial. Hasta para no invertir es útil el plan de negocios.

El plan de negocios tiene mayor valor cuando el empresario dedica tiempo para hacerlo, organizarlo y analizarlo. El es quien le dará dirección, contenido y alcance. Le servirá como guía, para ahorrarle tiempo y dinero en la formación y operación de su futura empresa

PLAN DE ACCIÓN:

Ud. Ahora conoce las etapas y elementos que componen un Plan de Negocios, evalúe los avances que tiene en su proyecto, llene el cuadro siguiente de la manera más sincera posible.

Plan de Trabajo	AVANCES
ETAPA	
- Origen del Proyecto	
Producto y/o servicio	
Ventaja Competitiva	
- Ventas	
Quienes son mis Clientes	
Ventas	
- Operaciones	
Materia Prima	
Cuanto me cuesta Producto /Servicio	
- Organización	
Quienes integran la empresa	
Pago de Sueldos	
- Finanzas	
- Pérdidas y Ganancias	
- Fuentes de financiamiento	

2. ¿Dónde y cómo vender?

2.1 El Producto y el Servicio

Un elemento del plan de negocios es la descripción de los productos o servicios que se pretenden ofrecer a los clientes, es decir, que se piensa introducir al mercado. Una descripción adecuada incluye sus características y atributos básicos como calidad, marca, tamaño, presentación, empaque, propiedades, apariencia, etiquetado, etc.

El producto, o servicio, puede entenderse como aquello que permite satisfacer una o más necesidades de un grupo de consumidores.

➤ Ejercicio B 1

¿Cuál es la necesidad que va a satisfacer con sus productos y/o servicios?
(corrobore esta información con sus potenciales clientes)

OBSERVACIÓN:

➤ Necesidades.

Una necesidad es un sentimiento de carencia o privación frente a una satisfacción ligada a la condición humana. Son necesidades la sed, el hambre, vestirse, tener un hogar, la seguridad, el amor, el aprendizaje, etc. Luego los productos y servicios son los "satisfactores" de estas necesidades.

La importancia de las ventas, para el desarrollo y supervivencia de una empresa, es una materia que no presenta mayor discusión para un(a) empresario(a). Muchos problemas terminan, o comienzan, dependiendo del éxito o fracaso que se logra en la difícil y atractiva tarea de satisfacer, adecuadamente, las necesidades de los clientes. Para producir los bienes o proporcionar los servicios que permitan cumplir con los requerimientos de los clientes, hay que responder dos preguntas.

- a) ¿Qué es lo que comprarán?
- b) ¿Qué necesidades se van a satisfacer?

La descripción del producto sirve para seleccionar los medios para fabricarlo, la calidad y variedad de ingredientes requeridos, así como el tipo de empaque y presentación, con estos datos en parte se calculará el dinero requerido para iniciar y para operar la microempresa

Asimismo, todos los productos tienen un ciclo de vida con etapas bien diferenciadas como: gestación, crecimiento, maduración y declinación, ejemplo de acuerdo a la moda y a las estaciones del año: las prendas cumplen un ciclo de vida y posteriormente pueden volver a surgir, por esta razón es conveniente identificar en que etapa del ciclo de vida está el producto que usted quiere vender, para evitar abrir el negocio cuando el producto ya esté en declinación.

➤ **Ejercicio B2**

Señale cuales serán sus principales productos o servicios, en términos de su aporte porcentual (%) a las ventas. Si dispone de muchos productos, trabaje con el concepto "línea de productos". Agrupe sus productos basándose en las características comunes más relevantes

Producto/Servicio	Nombre	Importancia (%)
Nº1		
Nº2		
Nº3		

OBSERVACIÓN:

Línea de productos.

Cuando se habla de la línea de productos que tiene una empresa, se refiere a la variedad de productos que ella ofrece a uno o más grupos de consumidores. Generalmente, los productos guardan algún tipo de relación entre ellos, pues satisfacen necesidades similares

Un aspecto de vital importancia, cuando se está en la etapa de definir la(s) línea(s) de productos de la empresa, dice relación con los recursos, especialización e imagen de la empresa. Si una empresa se dedica a un negocio en particular, lo normal es que busque su diversificación en una línea similar. El conocimiento del mercado, sus canales de venta y parte importante de la infraestructura dedicada al negocio básico, serán útiles para ocuparlas en estos nuevos productos.

Si pretendiera diversificarse en un rubro totalmente ajeno a lo que se produce, en el cual, los recursos, experiencia y conocimientos de la empresa existente, no sirven para ser utilizados en esta nueva línea, entonces conviene tener dos empresas dedicadas cada una a su propio rubro

La incorporación de nuevos productos para una empresa, no debieran convertirse en la incorporación de diferentes negocios, y en consecuencia de riesgos, en una misma empresa.

Una vieja regla, válida hasta el día de hoy, dice que los riesgos de negocios diferentes, pero confundidos entre ellos, no se suman, sino que se multiplican.

2.2. ¿Quién será el cliente?

El producto o servicio que se desee vender, necesariamente nos remite a un tipo de cliente. El cliente es una persona que puede o no comprar nuestro producto según sus preferencias o su capacidad de compra. El producto o servicio que se le ofrezca debe interesarle. La forma de conocer su interés por nuestro producto o servicio es identificando sus gustos, preferencias, edad, nivel socioeconómico, costumbres, tradiciones, hábitos de consumo, etc. La venta de nuestro producto o servicio dependerá de sus necesidades e intereses, y de la forma en que se lo hagamos llegar.

Para conocer a nuestros posibles clientes y determinar las condiciones que favorecerán la venta de nuestro producto es necesario acercarnos a ellos con entrevistas, encuestas o la observación directa de su comportamiento en negocios similares al que vamos a desarrollar

Para conocer a nuestros posibles clientes y determinar las condiciones que favorecerán la venta de nuestro producto es necesario acercarnos a ellos con entrevistas, encuestas o la observación directa de su comportamiento en su negocio similares al que vamos a desarrollar.

En términos prácticos, una idea de negocio debe considerar lo que los potenciales clientes necesitan, cuándo lo requieren y dónde van a buscarlo. De esta forma, un primer aspecto a clarificar es, a quién se venderá, lo que se denomina el "mercado objetivo".

El mercado está compuesto por muchos tipos de potenciales consumidores, con diferentes deseos, hábitos de compra, recursos, ubicación, etc. Reconocer las características comunes de los clientes permite formular estrategias para llegar a éstos.

La técnica que consiste en dividir o fraccionar el mercado actual y potencial, en grupos de compradores que reúnan ciertas características comunes que se consideren importantes para el producto o servicio que se les desee ofrecer, se conoce como segmentación de mercado.

Diferentes son los criterios de segmentación que pueden utilizarse:

- 1 Características socio - demográficas, como la ubicación geográfica, la edad, sexo, nivel de ingresos y educación.
2. Ventajas buscadas en el producto por los clientes, muy vinculado al sistema de valores de los individuos.

Ejemplo: El mercado de los autos se podría dividir en 4 segmentos: los clientes que buscan el precio más bajo, los que buscan calidad y durabilidad, los que buscan estética y los que buscan prestigio y buena imagen.

- 3 Estilos de vida de los consumidores, relacionado a las actividades, intereses y opiniones de los mismos. Por ejemplo un segmento de consumidores ecologistas que sólo consumen productos verdes.

Reconocer los tipos de clientes que permite atender mejor sus necesidades, ser más eficiente en los esfuerzos de venta y, en definitiva, obtener mayores utilidades.

➤ **Actividad Personal Sugerida**

Defina los criterios de segmentación más útiles en su caso y describa en concordancia los segmentos de mercado más importantes, a los cuáles dirigirá sus esfuerzos comerciales.

Criterios de Segmentación	Segmento 1	Segmento 2	Segmento 3

El posicionamiento de mercado consiste en lograr que un producto ocupe un lugar claro, distinto y deseable en la mente de los consumidores a los que se desea llegar, en relación con los productos de la competencia. Define la forma en que la empresa desea ser percibida por sus consumidores.

Si ya ha determinado a qué tipos de clientes quiere llegar, piense en el posicionamiento que adoptará.

Múltiples son los factores que influyen en el logro de un determinado posicionamiento: La marca de los productos o servicios, localización de la empresa, el servicio al cliente, la calidad de los productos y servicios, el precio de los productos y servicios, su estilo de dirección y los trabajadores de la empresa, la limpieza e higiene del local de ventas, promoción, etc

2.3. ¿Qué área abarcar?

Existen empresas de muchos tamaños, su magnitud determina su cobertura, esto es, a qué cantidad de clientes podré atender y por tanto cuanto espero que se venda.

Para ubicar el grupo de consumidores que con mayor certeza se interesarían en nuestro producto o servicio, se deberá de identificar las características comunes y estimar un volumen de compra referido a dicha población.

Al estimar el número aproximado de posibles clientes en la zona en la que se piensa ubicar el negocio, se tendrá una idea del tamaño de mercado, tanto en área como en clientela.

En una zona muy transitada, la agrupación de posibles clientes (segmentación) se deberá hacer en función de transeúntes para los diferentes horarios del día.

El área abarcar es importante porque nos indica si existen clientes suficientes en la zona para el nuevo negocio

2.4. ¿Cuál será el precio del producto o servicio?

Existen dos formas de ponerle precio de venta a un producto o servicio. La primera es considerando los costos (que están asociados a la producción) y los gastos (que se refieren a la operación y administración del negocio) que implica su producción. Por ejemplo, en la producción de velas de ornato, se deben considerar los gastos y los costos de parafina, colorantes, pabilos, anilinas, aromatizantes, moldes, consumo de gas, mano de obra, etc., para saber cuanto cuesta una vela y a partir de este valor se le agregue un margen de ganancia.

Otra forma de establecer el precio de venta es a partir del precio que tiene el producto en el mercado. Tenga cuidado que ese precio esté por encima de los gastos y costos relacionados a su producto

Una vez que el producto o servicio ha pasado la etapa inicial de operación se podrá pensar en un ajuste a la baja o a la alza, dependiendo de cómo se esté vendiendo.

2.5. ¿Qué hacen los competidores?

Seguramente el negocio que pensamos abrir no será el primero ni el único. Existen otros y justamente a esos que manejan el mismo producto o servicio que el nuestro se les llama "competidores".

Los competidores pueden ser grandes o pequeños con respecto al negocio que deseamos iniciar, pueden estar dentro o fuera de nuestra agrupación de posibles clientes (segmento de mercado) y pueden o no tener éxito.

Es muy valioso saber que el competidor, cómo lo hace y cuáles son las razones de su éxito y fracaso. Esto permite aprovechar las experiencias de otros y también buscar diferentes formas de actuación para evitar sus fracasos o para aumentar las probabilidades de éxito.

Para obtener esta información es importante observarlos y preguntarle a sus clientes su opinión acerca del producto o servicio que están recibiendo.

➤ Ejercicio B3

Señale cuales serán las ventajas competitivas que utilizará para enfrentar a su competencia.

OBSERVACION:

Una ventaja competitiva es una característica que da cierta superioridad sobre su competidor más directo. Debe ser importante para el cliente, comunicable, defendible y única. Por ejemplo: utilizar una tecnología de punta permite producir a menor costo; tener una alianza con distribuidores que no dejan entrar a otros competidores, etc.

2.6. ¿Qué deseamos conocer de nuestros competidores?

Cómo atienden al cliente, como se ofrecen los productos, cuál es el tiempo promedio de atención, cuál es el valor agregado que dan a los clientes respecto a otros competidores, que tipo de descuentos, promociones, listas de precios, lealtad de los clientes y quejas respecto al producto o servicio.

Esto es, si conozco lo suficiente al competidor, tendré más armas para combatirlo.

➤ Ejercicio B4

Sobre los servicios complementarios, mencione:

¿Cuáles son los utilizados por su competencia?	¿Cuáles utilizará?

OBSERVACION:

Los servicios complementarios ayudan a diferenciarse de los competidores y a incrementar la satisfacción de los clientes.

Por ejemplo: garantías, reparaciones, puesta en funcionamiento, servicio post - venta, etc

Los servicios complementarios son el conjunto de prestaciones que el cliente espera recibir, además del producto o servicio básico, como consecuencia del precio, la imagen y la reputación del mismo

El servicio posee cuatro componentes.

1. **Principal:** es lo que se le ofrece al cliente
2. **Esperado:** añade al servicio principal todos los servicios tradicionales que espera el cliente.
3. **Aumentado:** añade al servicio esperado beneficios que el cliente no esperaba.
4. **Potencial:** incluye todo lo que puede agregarse para atraer y mantener a los clientes

Ejemplos:

- Servicio principal. venta de computadoras
- Servicio esperado. garantía y servicio post venta en local de venta
- Servicio aumentado. servicio de mantención gratuita cada 3 meses.
- Servicio potencial: demostraciones de nuevos productos para clientes.

La calidad del servicio se puede evaluar basándose en las siguientes dimensiones:

1. Credibilidad (confiabilidad, puntualidad, etc.).
2. Seguridad (conocimientos, actitud de atención, etc.).
3. Capacidad de respuesta (actitud de ayuda, servicio rápido, etc.).
4. Empatía (cortesía, atención personalizada, etc.).
5. Elementos tangibles (apariciencia personal, instalaciones, etc.).

El servicio a los clientes es un elemento esencial en la estrategia comercial de la empresa. Para otorgar un buen servicio es fundamental conocer a los clientes y sus expectativas.

A partir del conocimiento de la competencia se podrán identificar algunas deficiencias en la atención al cliente, el arreglo del local, limpieza, organización etc., lo que ayudará a planear acciones para evitar dichas deficiencias de los competidores, acciones que son posibles de realizar en la nueva empresa y así favorecer su éxito.

Por tanto, a partir de las observaciones obtenidas de lo que hacen y no hacen los competidores, se enlistarán las acciones específicas a llevar a cabo en la nueva empresa que den valor agregado para captar el interés y mayor satisfacción del cliente.

3. Dale forma a tu Negocio

3.1 ¿Qué abastecimientos se requiere?

Para operar cualquier negocio, se requiere contar con insumos, materias primas y en caso de una empresa comercializadora mercancías.

En la producción de velas, por ejemplo, la materia prima es la parafina, colorantes, aromatizantes, etc. Para preparar jugos, la materia prima serán las naranjas y todas las frutas o verduras necesarias para los distintos tipos de jugos que se ofrecerán.

Por ejemplo, si se abre una pastelería, es necesario determinar en qué cantidad, se necesitará harina y azúcar que tienen un plazo de almacenamiento más o menos grande, mientras en otras materias primas como son: mantequillas, huevos o leche, tienen que ser abastecidos con cierta periodicidad para tenerlos siempre y a tiempo. Por eso las entregas de esos productos deben ser confiables, es decir su labor como empresario es identificar aquellos proveedores que estén comprometidos para abastecerlo oportunamente. Los insumos que son básicos para todos los negocios son la energía eléctrica, el agua, el gas dependiendo del tipo de negocio. Por ello, se debe asegurar que la zona que se seleccione para ubicar el negocio cuente con servicios.

Un negocio dirigido a la elaboración de un producto, requiere de la descripción de las etapas que se llevarán a cabo en el proceso de transformación. Esto es, si se piensa fabricar pantalones, es necesario identificar cada uno de los pasos que se siguen para fabricar uno, desde el diseño del molde, hasta los terminados de la prenda. Esto permitirá establecer la secuencia de las etapas del proceso, para poder decidir que operaciones serán manuales y cuales otras se realizan con equipo o maquinaria. Tengan en cuenta que la elección de hacer operaciones manuales o con ayuda de equipo depende de sus recursos disponibles, la inversión y las expectativas de venta.

Otros negocios que no son de elaboración de productos, como el comercio o los servicios, necesitarán de equipamiento. Por ejemplo, una papelería requerirá de estantería especial para conservar y manejar adecuadamente los materiales escolares, mostrador, vitrina, caja registradora, copiadora, etc. Un negocio de restaurante necesitará los enseres y aparatos para cocinar alimentos y también el mobiliario para atender a los comensales. Se puede apoyar en el directorio telefónico y demás publicaciones de anuncios clasificados, para identificar proveedores y equipos de venta.

3.2. ¿Dónde ubicar el negocio?

Si se tienen las dimensiones del equipo, maquinaria y mobiliario; se pueden elaborar moldes en papel periódico con dichas dimensiones para determinar el espacio óptimo necesario para instalar la empresa. Además se pueden realizar pruebas para obtener la mejor distribución de ellos dentro de la superficie requerida.

La ubicación es una de las principales causas de fracaso o éxito de las empresas. En el caso de los puestos ambulantes, si el negocio no funciona se cambia de ubicación fácilmente, en cambio, para negocios establecidos esta medida no es tan sencilla. Ubicarse en un sitio inadecuado pone en riesgo la existencia del negocio. Por lo tanto, se considera que la ubicación es factor vital.

La decisión de dónde instalar el negocio depende de la combinación de diversos aspectos como son: acceso al lugar, monto de la renta, número de comercios que se encuentran contiguos, espacio disponible, consistencia entre el tipo de gente que frecuenta la zona y el perfil del cliente de la futura empresa. Por ejemplo: los centros comerciales que tienen café, restaurantes y cines, son más atractivos que las plazas que no tienen cines. El aspecto más importante para considerar en dónde se ubicará el negocio es el acceso de los clientes y el monto de la renta. Siempre existe una relación proporcional entre el monto de la renta y el número de los transeúntes o posibles clientes.

➤ Ejercicio

Evalúe la ubicación de su empresa, en relación con su competencia.

¿Cuáles son las principales ventajas y desventajas del lugar donde se ubicará su empresa?(Marque con una "x" cuando corresponda)

Descripción	¿Hay ventajas?	¿Hay desventajas?
Distancia de los proveedores		
Cercanía para los clientes		
Disponibilidad de la mano de obra		
Visibilidad y facilidad de acceso		
Ubicación de los competidores		
Infraestructura del sector (energía, agua, teléfono, etc.)		
Incentivos económicos o tributarios		
Aspectos reguladores (disponibilidad de permisos, patentes, etc.)		
Otros (indíquelos)		

OBSERVACION:

➤ Localización.

La localización es un factor relevante tanto para una empresa. El estar cerca de los proveedores o de los clientes es relevante si se considera que la lejanía hace aumentar los costos. Pero ¿qué pasaría si se tuviera que elegir entre estar cerca de los proveedores o cerca de los clientes? En ese caso se debe evaluar que sale menos caro.

La disponibilidad de la mano de obra también debe ser considerada, ya que se debe pensar en el bienestar de los empleados. Imagine que gran parte de su mano de obra viviera a 2 horas de viaje. Estas personas invertirían 4 horas de su tiempo en transporte, con el natural desgaste y cansancio que esto genera, y que provoca inequívocamente una baja de productividad.

Otros factores a considerar son las leyes tributarias de la región y los aspectos reguladores. Hay ciertas zonas regionales que favorecen la creación de nuevas empresas y que por lo tanto ofrecen mejores condiciones tributarias.

Tampoco hay que olvidar la urbanización del lugar, ya que es importante contar a lo menos con los servicios básicos (luz, agua y teléfono).

En resumen, los siguientes factores deben ser analizados:

1. Cercanía a los proveedores
2. Cercanía al cliente y/o
3. Cercanía a la mano de obra
4. Visibilidad del lugar
5. Facilidad de acceso
6. Ubicación de los competidores
7. Infraestructura del sector (energía, agua, teléfono, etc.)
8. Incentivos económicos o tributarios
9. Aspectos reguladores (permisos, patentes, etc.)

La importancia de la localización radica en la posibilidad de disminuir los costos (terreno, mano de obra, impuestos, distribución, materia prima y provisiones), o incrementar las ventajas frente al cliente.

3.3. Remodelación

Casi siempre los locales que se elijan necesitarán un arreglo, es decir una remodelación, esta debe corresponder con el perfil o características de los clientes a quienes se espera atender en el negocio. Por ejemplo, un "café Internet" orientado a dar servicio a jóvenes, debe tener un ambiente informal, cómodo y moderno.

Es conveniente ser moderno en las adecuaciones y en la medida de lo posible planear la remodelación en etapas. No es recomendable tratar de arreglar el local con todo lujo, si antes el producto o servicio no demuestran ser lo suficientemente buenos para justificar una remodelación a fondo.

Al hacer una remodelación o adecuación tenga bien presente los gustos y preferencias de sus futuros clientes. No anteponga sus preferencias personales, porque pueden no coincidir con las de ellos.

3.4. Contrato

Regularmente se lleva acabo un contrato de arrendamiento por un año. Es conveniente llevar una buena relación con el arrendador con el arrendador a través de un cumplimiento puntual con el pago de la renta.

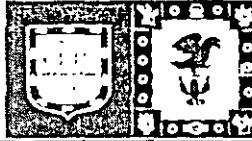
Antes de firmar un contrato de arrendamiento infórmese cómo le incrementarán la renta. Esto lo puede hacer preguntando al arrendador sobre los porcentajes de incremento anual anterior de ese local. Investigue sobre las causas por las que el local no esté rentado. Muchas veces su ubicación no es la más adecuada para un comercio de ningún tipo. No trate de rentar lo primero que encuentre pensando que es lo único disponible. Seleccionar un local es una actividad delicada que debe ser realizada estudiando opciones.

Un contrato es un convenio de voluntades entre el arrendatario (el empresario) y el arrendador (dueño del local)

Por último es importante interpretar correctamente las cláusulas antes de firmar dicho contrato.

3.5. Trámites

Los trámites que se hacen en la delegación para el D.F., o en el municipio en el caso de los estados; pueden ser consultados en Internet.



GOBIERNO DEL DISTRITO FEDERAL
México - La Ciudad de la Esperanza

		Tiempo de Respuesta
Expedición de cédula de micro o pequeña empresa		Hasta 3 días hábiles
Personas físicas o morales que realizan actividades mercantiles o industriales en micro o pequeñas empresas	Cedula de Micro o Pequeña empresa	MI-4
Trámite que deberán realizar las personas físicas o que realizan actividades mercantiles o industriales en micro o pequeñas empresas para acogerse a la suspensión temporal de visitas de verificación administrativas		
1. Solicitud debidamente requisitada (original y copia simple) 2. Comprobante de domicilio del establecimiento o cualquier documento que acredite que la empresa opera en el Distrito Federal (copia simple y original para cotejo) 3. Identificación oficial del solicitante (copia simple y original para cotejo) 4. Documento con que acredite el número de trabajadores con que cuenta la empresa, que podrá ser la inscripción al IMSS, su pago de impuesto sobre nómina, o bien, mediante un escrito libre donde se manifieste bajo protesta de decir verdad el número de personas que laboran en el establecimiento (copia simple y original o copia certificada para cotejo)		
		<input type="checkbox"/> Positiva Fija <input type="checkbox"/> Negativa Fija
Al 31 de diciembre de 2004		<input type="checkbox"/> No procede <input type="checkbox"/> No procede
Dirección General de Regulación y Fomento Económico o áreas de Fomento Económico de las Delegaciones en días hábiles de lunes a viernes Consulte el directorio de este manual		
Gratuito	No aplica	
- Acuerdo por el que se Establece la Suspensión Temporal de Visitas de Verificación Administrativas a las Micro y Pequeñas empresas ubicadas en el Distrito Federal que se indican		
Se entenderá por:		
- Micro empresa se considera la unidad económica que cuenta para el desarrollo de su actividad con hasta cinco empleados en el caso de comercio, hasta 20 empleados en el caso de servicios y hasta 30 empleados en el caso de la industria		
- Pequeña empresa se considera la unidad económica que cuenta para el desarrollo de su actividad de seis hasta 20 empleados en el caso de comercio, de 21 hasta 50 empleados en el caso de servicios y de 31 hasta 100 empleados en el caso de industria		
Ningún servidor público del Gobierno del Distrito Federal está facultado para solicitar documentos adicionales a los requisitos establecidos en esta cédula ni para requerir pagos por la realización del trámite, distintos a los establecidos en los ordenamientos legales aplicables. Para reportar cualquier anomalía favor de dirigirse a la Contraloría Interna del área en que se realizó el trámite a la Contraloría General del Distrito Federal ubicada en Av Juárez número 92, planta baja Col Centro teléfono 5627-9700 extensiones 2153 y 2154, o bien al servicio QUEJATEL con número telefónico 5658-11-11		

3.6. Guías de Operación.

Antes de abrir un negocio es recomendable dominar la operación. Existen negocios, como los de manufactura o los de servicios, en los cuales este paso no puede evitarse.

En caso de que se elabore un producto, las pruebas de operación se realizan previo a la apertura para dar una buena imagen al cliente desde el principio, asimismo, se aprovechan dichas pruebas para estandarizar las condiciones y tiempos requeridos en cada etapa del proceso de producción y de atención al cliente.

Una guía de operación es muy útil cuando en ella se anotan las actividades básicas del negocio. Se recomienda diseñar listas de actividades que ayuden a evitar errores. Además, la guía contiene la secuencia de operaciones a realizar en el negocio. Por ejemplo, en una microempresa de elaboración de tortillas de harina de trigo, las etapas son: calentamiento, pesado, mezclado, reposo, cortado, etc. Si primero se pesa y después se calienta la materia prima se pueden perder hasta 40 minutos en la producción de cada lote de tortillas.

Para el control de la operación del negocio es deseable elaborar formatos para registrar la actividad que se considere importante controlar. Los formatos, más comúnmente usados son para: inventarios, producción, abastecimiento, entradas y salidas de dinero y producto terminado.

Los formatos deben ser llenados de manera obligatoria. La información de los formatos permite darle seguimiento a todos los aspectos importantes del negocio (si se dispone de una computadora el trabajo de registro y análisis se facilita).

3.7 Contratación de Personal.

Si para el negocio que pretende abrir necesita una o varias personas, es muy importante hacer una descripción de las habilidades que deberán tener. También definir cómo se realizará la contratación y estimar el pago de su sueldo y prestaciones. Si no otorga prestaciones de ley puede poner en riesgo su patrimonio, tenga cuidado un "ahorro presente" puede ser una carga futura.

Puede buscar candidatos a través de anuncios, volantes, agencias, o conocidos. Usted debe entrevistarlos, para constatar que realmente el personal se ajuste a sus necesidades.

En la contratación es importante averiguar si el candidato ha tenido experiencia en las juntas de conciliación y arbitraje y en general qué tan conflictivo es. Sea cauto y con la persona que lo convenza más firme un contrato por un periodo corto para empezar. Después, en función de sus resultados en el trabajo, ofrezca un contrato definitivo.

Evite contratar personas que tienen muchos conocimientos y capacidad para un trabajo simple o rutinario. Es muy probable que en poco tiempo se canse. Muchas veces conviene contratar a una persona que pueda ser desarrollada en el mediano plazo y que seguramente será más confiable.

➤ **Ejercicio**

Resuma el recurso humano que va a utilizar en su empresa, según los distintos cargos:

Cargo	Nº de personas por cargo	Formación (profesional, técnico, etc.)	Experiencia	Capacidades y/o Habilidades

Comentarios: (procedimiento para la contratación del personal, fuente de reclutamiento, condiciones de contratación, oportunidad, etc.)

Si contempla contratar servicios externos, detállelos a continuación:

Tareas o Funciones a Contratar

OBSERVACION:

➤ **Recursos Humanos**

Generalmente, el costo de la mano de obra, dentro del total de costos de la empresa, representa un porcentaje significativo, por lo que un buen manejo en este rubro puede incrementar en forma significativa la eficiencia del negocio.

El logro de las metas y objetivos de la empresa, dependen en buena medida de la capacidad empresarial para reunir un buen equipo de trabajo.

Es el esfuerzo de las personas el que permite generar riqueza en la organización y por lo tanto, los recursos que se destinen a facilitar el mejor desempeño de los trabajadores, más que un gasto, probablemente sea una de las mejores inversiones que se pueden hacer.

La administración de personal, más que una función, es un arte en la utilización del buen criterio y sentido común de quien tiene esta responsabilidad. Usualmente, esta responsabilidad recae en el dueño de la empresa.

Se trata de conciliar los intereses del empresario, los trabajadores y, fundamentalmente, de ellos con los de la empresa, para que todos reciban los beneficios que se derivan, de ser parte de una empresa próspera. En efecto, una buena interacción entre los participantes de la empresa y sus objetivos personales, es la base para que todos compartan los beneficios que el negocio es capaz de producir.

Actualmente, con la apertura de los mercados, la competencia creciente y las buenas proyecciones económicas del país, lo que parecía teoría, se ha convertido en un problema real para quienes, con falta de visión, descuidaron el "recurso" más delicado de la empresa, sus colaboradores. En efecto, la productividad, calidad, creatividad y eficiencia, son los aspectos que diferencian los productos de una empresa. De esta forma, independientemente del tamaño de las industrias, aquellas empresas que cuentan con un grupo humano eficiente y comprometido con las metas de la organización, tienen las mejores posibilidades, no sólo de subsistir, sino que de tener éxito en el logro de sus objetivos.

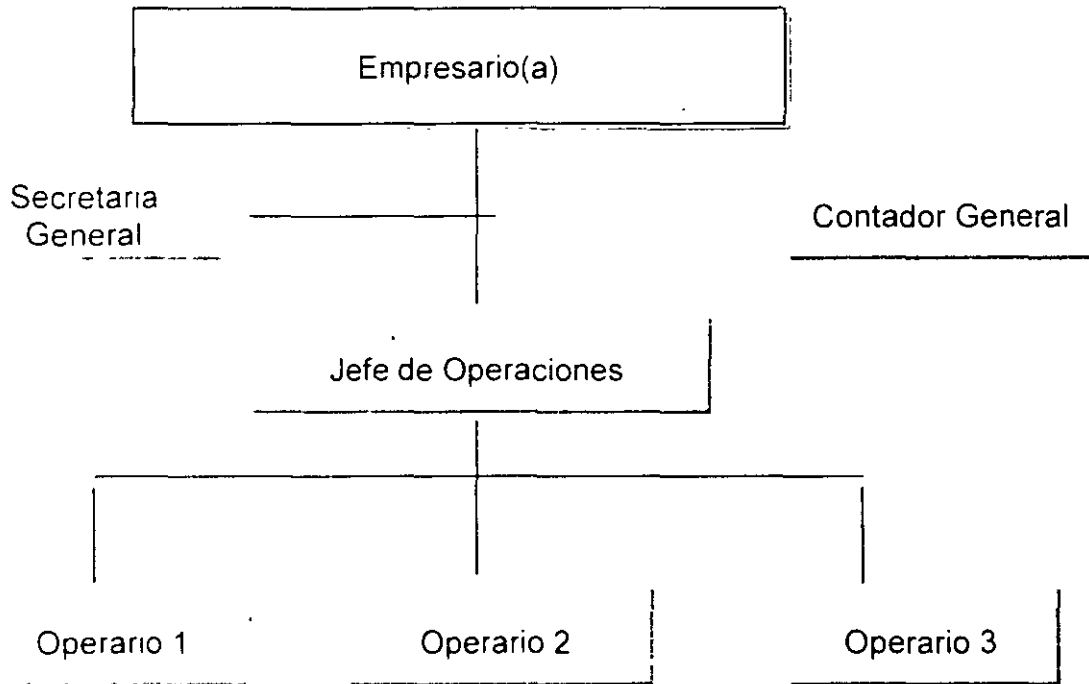
En la confección de su plan de negocios es necesario tener claro las diferentes funciones y responsabilidades que desempeñará cada uno de los trabajadores de la empresa. Frecuentemente, la mala asignación de tareas o responsabilidades es el origen de un bajo nivel de rendimiento y productividad

Mientras más reducida sea la organización, más diversa sea la cantidad de tareas y responsabilidades que sus integrantes deben asumir. Sin embargo, esta realidad no puede servir de justificación para dejar en "tierra de nadie" las funciones y sus responsables. La claridad en estos aspectos, es de vital importancia para establecer un ambiente de trabajo responsable, donde todos sus integrantes tengan claro lo que se espera de ello y lo que se les exige, cuales son sus responsabilidades, quienes dependen de él y quienes son sus superiores, y cómo será medido y recompensado por su aporte a la empresa

Actividad Personal

Mediante un organigrama haga una representación gráfica de su empresa. De esta forma se presentan las principales funciones de la empresa y la delegación de las mismas.

Ejemplo: "Organigrama de una pequeña empresa".



Dibuje en el espacio siguiente el organigrama de su empresa.

OBSERVACION:

➤ **Previo a la Selección de Personal.**

Las empresas deben buscar a las personas que cumplan con los perfiles requeridos, para desarrollar las distintas actividades. No realizar esta selección puede provocar ineficiencia, bajas de productividad e incluso, incumplimiento de las tareas básicas de la empresa.

La cantidad de personas, el nivel de formación y la experiencia pueden ser precisadas considerando las tareas que se deben desarrollar en las distintas áreas de la empresa.

A continuación se presentan dos instrumentos que ayudan a la selección de personal. Para sistematizar la información relativa a las tareas, o funciones, y responsabilidades que el aspirante va a desarrollar se utiliza la descripción de cargo. Por su parte, los requisitos y/o características deseables que éstos deben cumplir, en función del cargo a desempeñar, se anotan en el "Perfil de Cargo".

➤ **Descripción de Cargo**

I. Nombre del Cargo	:	
II. Antecedentes Generales		
Area	:	Responde a :
III. Descripción General del Cargo		
IV. Descripción Detallada de Tareas		

➤ **Perfil de Cargo**

Cargo:		
CARACTERISTICA	DESCRIPCION	IMPORTANCIA
Formación		%
Experiencia		%
Capacidades y/o Habilidades		%
Aptitudes Físicas		%
Otros		%

3.8 Capacitación.

La capacitación es un mecanismo para lograr que las personas que operarán el negocio puedan hacerlo lo mejor posible desde el principio. Capacitar antes de abrir el negocio evita accidentes, pérdidas o errores por falta de conocimiento o habilidad. Esto puede enfatizarse más cuando se requiere de la operación coordinada de varias personas

La capacitación inicial no es una acción única en un negocio. Su personal debe estar aprendiendo continuamente, porque eso aumentará sus capacidades y su desempeño. Para ello no dude en invertir tiempo para enseñarles. En este proceso usted gana y su personal ganará porque aprenderá más, se motivará en un trabajo donde pondrá en juego sus capacidades y oportunidad de crecer.

4. ¿De cuánto estamos hablando?

Para tomar la decisión de invertir es necesario saber cuanto ganaré, para saber si el negocio vale la pena.

Para hacer esta determinación se consulta la información generada en el tema cómo y dónde vender y darle forma a tu negocio, además se realizarán unos supuestos validos para el tipo de negocio a realizar.

Para obtener la rentabilidad de un negocio se preparó un ejemplo.

Supongamos que vamos a instalar un negocio que venderá ropa juvenil.

4.1 Dinero para iniciar

Lo que le costará formar el negocio se denomina: "inversión fija", se refiere al equipamiento de ropa

Dinero para iniciar	
Concepto	Monto
Combi acondicionada	\$ 15,000
Total	\$ 15,000

4.2 Dinero para Operar

El dinero que necesite para operar el negocio se denomina: "capital de trabajo" Son los recursos necesarios para que el negocio funcione:

Dinero para operar			
Concepto	Unidades	Costo	Monto
Pantalones	30	\$ 140	\$ 4,200
Blusas	50	\$ 110	\$ 5,500
Vestidos	30	\$ 130	\$ 3,900
Efectivo			\$ 2,000
Imprevistos			\$ 1,000
Total			\$ 16,600

4.3. ¿Cuánto Venderé?

Se hace una estimación de su venta a partir del número de clientes que se atenderán entre adultos y niñas. para determinar las ventas. Además, usted puede considerar un crecimiento de ellas a través de poner en marcha acciones diseñadas para captar más clientes.

Bases
Se estima vender al inicio 4 prendas al día
Se aumentará la ropa un 80%
Se aumentará 30% las ventas al 5º mes

¿Cuánto Venderé?				
	Unidades al m	Precio	Mes 1	Mes 5
Pantalones	25	\$ 252	\$ 6,300	\$ 8,190
Blusas	30	\$ 198	\$ 5,940	\$ 7,722
Vestidos	25	\$ 234	\$ 5,850	\$ 7,605
Total	80		\$ 18,090	\$ 23,517

4.4. ¿Cuánto Gastaré?

Se elabora un cuadro de gastos que se tendrán al mes:

¿Cuánto Gastaré?				
	C.U. Prom.	Unidades	Mes 1	Mes 5
Costos				
Pantalones	25	\$ 140	\$ 3,500	\$ 4,550
Blusas	30	\$ 110	\$ 3,300	\$ 4,290
Vestidos	25	\$ 130	\$ 3,250	\$ 4,225
Subtotal			\$ 10,50	\$ 13,065
Gastos				
Sueldo del propietario			\$ 2,500	\$ 2,500
Renta			\$ 400	\$ 1,200
Gasolina			\$ 1,200	\$ 1,200
Refacciones			\$ 400	\$ 400
Estacionamiento			\$ 200	\$ 200
Papelería			\$ 40	\$ 40
Seguro Combi			\$ 260	\$ 260
Promoción y Publicidad			\$ 400	\$ 600
Otros			\$ 400	\$ 400
Subtotal			\$ 5,800	\$ 6,800

4.5 ¿Será Negocio?

Una vez estimados los ingresos y los gastos mensualmente a lo largo del año, se determinan los montos de utilidad mensual que me permitan tener una idea de cual será el beneficio al llevar a cabo el negocio, el impuesto a pagar bajo el régimen de pequeño contribuyente*.

Ingresos obtenidos por ventas al semestre:	\$ 119,394
Deducción de cuatro veces el salario mínimo	
General del área geográfica del contribuyente:	\$ 31,865
Base para determinar el impuesto sobre la renta:	\$ 87,530

Ubicamos el ingreso para determinar la tasa en la tabla siguiente:

¿Cuánto venderé?		
Límite de ingresos inferior	Límite de Ingresos superior	Tasa %
.01	69,231.42	.5
69,231.43	160,854.60	.75
160,854.61	225,196.40	1.00
225,196.41	En adelante	2.00

Impuesto a pagar $.0075 \times 87,530 = 656.47$

Impuesto sobre la renta a pagar: \$ 656.47

¿Será Negocio?				
Mes	Entradas	Salidas	Impuestos	Flujo
0	0	\$ 31,600		- \$ 31,600
1	\$ 18,090	\$ 15,850		\$ 2,240
2	\$ 18,090	\$ 15,850		\$ 2,240
3	\$ 18,090	\$ 15,850		\$ 2,240
4	\$ 18,090	\$ 15,850		\$ 2,240
5	\$ 23,517	\$ 19,865		\$ 2,240
6	\$ 23,517	\$ 19,865	\$ 656	\$ 2,996
7	\$ 23,517	\$ 19,865		\$ 3,652
8	\$ 23,517	\$ 19,865		\$ 3,652
9	\$ 23,517	\$ 19,865		\$ 3,652
10	\$ 23,517	\$ 19,865		\$ 3,652
11	\$ 23,517	\$ 19,865		\$ 3,652
12	\$ 23,517	\$ 19,865	\$ 819	\$ 2,833

Cabe mencionar que en el mes 12 se tiene el dinero para iniciar y operar (\$ 31,600).

*Diario oficial 15 de mayo 2003

4.6. ¿Qué tan bueno será?

El dictamen de que tan buen negocio será, esta en función de cada empresario; es decir si a su juicio las utilidades esperadas están acordes con el riesgo, esfuerzo y expectativas que tenga dentro del prospecto de negocio; adelante, tome la decisión de invertir.

Los tres indicadores que pueden apoyar esta decisión son: la tasa interna de retorno, el periodo de recuperación de la inversión y utilidad sobre el monto de inversión.

¿Qué tan bueno será?		
Recuperación de la Inversión	Flujo	Flujo acumulado
Periodo		
0	\$ 31,600	- \$ 31,600
1	\$ 2,240	- \$ 29,360
2	\$ 2,240	- \$ 27,120
3	\$ 2,240	- \$ 24,880
4	\$ 2,240	- \$ 22,640
5	\$ 3,652	- \$ 18,988
6	\$ 2,996	- \$ 15,992
7	\$ 3,652	- \$ 12,340
8	\$ 3,652	- \$ 8,688
9	\$ 3,652	- \$ 5,036
10	\$ 3,652	- \$ 1,384
11	\$ 3,652	\$ 2,268
12	\$ 28,440	\$ 36,708
PRI	10.38	Meses

Rentabilidad sobre la inversión	
Utilidad	\$ 36,701
Inversión	\$ 31,600
Rentabilidad sobre la Inversión	16 %

4.7 Elaboración del plan de negocios

Para iniciar el plan de su negocio, usted necesita un listado donde estén orientadas las actividades a desarrollar, puede tomar como base el presente material como guión para desarrollar su plan

Esta es su primera prueba para medir su desempeño ya que tendrá que manejar muchas variables al mismo tiempo para materializar su plan de negocios. Es de suma importancia, incorporar todos los elementos del plan para tomar la decisión de invertir y en su caso, incrementar sus posibilidades de éxito en su proyecto.

En caso de que usted ya tenga una empresa podrá utilizar este mismo plan para mejorar la operación de su negocio uno o más conceptos incluidos en el plan según sus necesidades

PLAN DE NEGOCIOS

Origen del Proyecto
- Desarrollo de la Idea
- El proceso de Planeación.
- Objetivos (Corto, Mediano Largo Plazo)
- Ventaja Competitiva
- Análisis del ramo.
- Definición del Producto y/o servicio.
- Experiencia del emprendedor.
Plan de Mercado.
- Objetivos del área de ventas.
- Investigación de Mercado
- Canales de Distribución
- Promoción y Publicidad
- Canales de Distribución.
- Promoción y Publicidad
- Políticas de Precio
- Plan de Introducción al mercado.
- Administración de Ventas
Plan de Operaciones
- Objetivo del área de operaciones.
- El producto/ servicio
- El proceso de producción.
- Diagrama de flujo del proceso
- Necesidades tecnológicas
- Equipo e instalaciones
- Determinación de la capacidad Instalada
- Control de Inventarios
- Ubicación de la Empresa
- Distribución de la planta
- Mejora Continua
- Programa de Producción
Plan de Organización
- Objetivos del área de organización
- Estructura Organizacional
- Funciones Especificas de cada puesto.
- Reclutamiento y Selección de Personal
- Desarrollo de personal
- Evaluación del desempeño
- Administración de sueldos y salarios

- Relaciones de trabajo (contratos)
- Marco legal del Proyecto
Plan de Finanzas
- Objetivos del área de finanzas
- La contabilidad de la empresa
- Flujo de caja, estado de resultados y balance general
- Estados financieros proyectados
- Indicadores Financieros
- Fuentes de financiamiento
Plan de Trabajo
- Mercadotecnia
- Operaciones
- Organización
- Aspectos legales
- Finanzas
- Integración de Actividades.

BIBLIOGRAFÍA

- Cómo Elaborar un Plan de Empresa
Gobierno del Estado de Jalisco
Secretaría de Promoción Económica
- Inicie su Empresa
Fundación para el Desarrollo Sostenible en México (FUNDES)
1998
- Forma tu microempresa
Guía del Participante
Nacional Financiera
Subdirección de Productos de Desarrollo Empresarial.



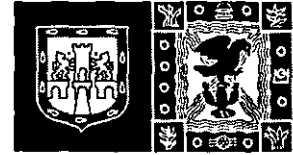
**DIVISIÓN DE EDUCACIÓN CONTINUA
FACULTAD DE INGENIERÍA
UNAM**

**PROMOCIÓN, FOMENTO Y
DESARROLLO ECONÓMICO.**

Módulo III: Fomento, Promoción e Inversión.

Duración del Módulo: 24 Horas.

- 1. Qué es el Fomento Económico.**
- 2. Políticas para Fomentar el Desarrollo Económico.**
- 3. Qué es la Inversión en Materia Económica.**
- 4. Tipos de Inversión.**
- 5. Fomento a la Inversión Pública y Privada.**
- 6. Importancia de la Inversión Pública y Privada.**



7. **Promoción de Inversión.**
8. **Toma de Decisiones.**
9. **Desarrollo Económico Sustentado en el Fomento, Promoción e Inversión.**
10. **Fomento a la Inversión Bajo Prerrogativas Fiscales.**
11. **La Inversión Generadora de Progreso y fuentes de Empleo.**
12. **Prioridades para Fomentar y Promocionar la Inversión Económica a Nivel del País y Micros, Pequeñas y Medianas Empresas.**

Periodo total de impartición del Módulo:
Del 07 de Octubre al 11 de Noviembre del 2004.

Nombre del Capacitador:
Lic. Apolinar Basilio Galván.

ÍNDICE

1. Qué es el Fomento Económico.....	5
2. Políticas para Fomentar el Desarrollo Económico.....	7
3. Qué es la Inversión en Materia Económica.....	11
4. Tipos de Inversión.....	13
5. Fomento a la Inversión Pública y Privada.....	14
6. Importancia de la Inversión Pública y Privada.....	14
7. Promoción de Inversión.....	15
8. Toma de Decisiones.....	19
9. Desarrollo Económico Sustentado en el Fomento, Promoción e Inversión.....	28
10. Fomento a la Inversión Bajo Prerrogativas Fiscales.....	35
11. La Inversión Generadora de Progreso y fuentes de Empleo.....	39
12. Prioridades para Fomentar y Promocionar la Inversión Económica a Nivel del País y Micros, Pequeñas y Medianas Empresas.....	40
13. Bibliografía.....	42

INTRODUCCIÓN

Hablar de fomento económico es diseñar caminos para el futuro no de una institución política, sino la esperanza de muchas familias que quieren tener una oportunidad de trabajo, de estudio para prepararse y dejar un legado a sus hijos, es además, para las empresas el buscar mejores condiciones para quienes arriesgan su patrimonio, en el invertir y obtener beneficios con retorno adecuado y generando fuentes de empleo como alternativas de desarrollo.

Para abordar el tema primeramente me referiré al enfoque sistémico de la empresa media, en sus cuatro elementos: Micro, Meso, Macro y Meta nivel, con el objeto de evaluar los impactos de una decisión económica y como los actores actúan bajo condiciones, en ocasiones, no tan propicias para generar su desarrollo, en un medio de competitividad en donde México la 36ª lugar de la Economía mundial (hasta 1993), contempla grandes desigualdades económicas entre su población.

Ya en el anterior módulo se habló de elementos y situaciones que corresponden al Nivel Micro, ahora corresponde hacer un análisis a quienes crean la ambientación adecuada para el mejor desarrollo, en concreto hablaremos de quienes ponen las reglas del juego mediante los planes de desarrollo y de Políticas Económicas, es decir los niveles Meso y Macro que abarcan el contexto y las políticas selectivas de las instituciones de fomento.

Una vez agotada la parte introductoria (en donde se anexará el enfoque sistémico de la empresa media a nuestro contenido), entonces se iniciará la temática del Fomento de la Micro y Mediana Empresa con los primeros temas de que es el Fomento Económico, en donde hablaremos de Políticas de Fomento y lo que es inversión en materia económica.

En el siguiente bloque se hablará sobre la importancia de la inversión, tipos de inversión, para finalmente cerrar con la parte medular que es la toma de decisiones, aquí el participante conocerá la manera en que se instrumenta una Política Económica, desde la problemática, instrumentos, los objetivos y metas que integran un programa de inversión para la solución de problemas económicos de nuestra población.

En un tercera sesión continuaremos la parte pendiente de la Toma de decisiones, para hablar del Desarrollo Sustentable, en donde se tocarán temas como: la pobreza, la conservación de los recursos para las siguientes generaciones y los fallos de Mercado, de Gobierno y el ciclo de la pobreza.

Finalmente, trataremos los temas de promoción económica, promoción de la Inversión bajo prerrogativas fiscales y la promoción de la inversión como generadora de empleo.

OBJETIVO GENERAL:

Al término del curso, los participantes reconocerán y aplicarán los principales conceptos en materia de fomento, promoción e inversión económica utilizados como medida para impulsar el desarrollo de la micro, pequeña y mediana empresa.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

- Identificarán el enfoque sistémico de la Pyme como un todo, en donde las decisiones políticas y el entorno empresarial son dependientes pero necesarios en el desarrollo económico, a efecto de comprender la situación de cada uno de los actores y su contexto en el ambiente económico.
- Ubicarán los elementos que integran la promoción y el desarrollo económico en el PND y los objetivos principales como estrategia del fomento económico.
- Relacionarán los conceptos de Inversión como elemento importante en la elaboración de una política económica generadora de empleo, con el objeto de comprender mejor la función pública y poder presentar propuestas y alternativas de solución a requerimientos de su entorno.
- Conocerán los elementos que componen una política económica, a fin de estar en condiciones de sensibilizarse y evaluar las alternativas de solución a la problemática que aqueja su demarcación.
- Ubicarán los principios del Desarrollo Sustentable, a efecto de evaluar proyectos de inversión que les permitan medir el impacto, cuidando la utilización responsable de los recursos.
- Identificarán los incentivos para promover la inversión y apoyo de la Pequeña y Mediana como elemento importante en la generación de empleo.

1. ¿Qué es el Fomento Económico?

En México el panorama de los programas de apoyo a la Empresa Media este dominado por el Gobierno Federal. Aquí la política industrial se había delegado esencialmente a la Secretaría de Economía (antes SECOFI). Sin embargo, esta secretaría no ha tenido todas las atribuciones ni toda la influencia para coordinar el espectro completo de los factores del fomento de la pyme. Si bien hacia la segunda mitad del sexenio recién concluido se intentó coordinar los esfuerzos de promoción a través de la Comisión Intersecretarial de Política Industrial (CIPI), lo cierto es que todavía queda lejos de conseguir por lo menos un acuerdo común sobre el rumbo y los principios del fomento de las empresas en México.

En el Programa de Promoción Industrial y de Comercio Exterior (PROPICE) del régimen recién concluido identificó acertadamente la necesidad de coordinar transversalmente o entre secretarías ó la política industrial del país. Así fue como se definió el origen de la mencionada CIPI, misma que se crea el 22 de mayo de 1996. A la fecha la CIPI contiene un catálogo de los programas de fomento operados por el Gobierno Federal en sus diferentes dependencias. En la gráfica 1 se ilustra la distribución relativa de dichos programas tanto por ámbitos de operación de la empresa como por tipos de instrumento ofrecidos por las entidades.

En la actualidad se dispone de un importante número de análisis en torno a los instrumentos y mecanismos de fomento a las Pymes a nivel federal en México, La Comisión Intersecretarial de Política Industrial (cipi 2003 /a/b) realizó un inventario de programas y mecanismos de fomento al sector productivo en México, así como otro de oferta de servicios de apoyo gubernamentales a las Pymes en 2003. Las doce secretarías e instituciones de gobierno federal ofrecieron 131 programas, de los cuales la mayoría se orientan al financiamiento, información, consultoría y asistencia técnica, así como la capacitación genérica y especializada. Gran parte de las empresas atendidas se refiere a microempresas, en el CRECE de cerca de 90% del total y de 82.32% en el caso de la Subsecretaría para la Pyme de la Secretaría de Economía (sepyme), destaca de igual forma, que entre 11.4 y 17.1 % de las empresas conocen los programas, aunque sólo entre 0.8 y 3.6 % los habían empleado, según el sector económico.

Si bien recientemente se han producido ligeros cambios, en general los incentivos y apoyos financieros de las instituciones federales –particularmente Nacional Financiera (Nafin), y el Banco de Comercio Exterior (Bancomext)-, han continuado con su función de banca de segundo piso. Entre las nuevas acciones emprendidas en el 2001 destacan, en el marco del Programa de Desarrollo Empresarial, 2001-2006 la creación de la spyme, el fondo de la Micro y pequeña empresa (Fampyme) – orientado a la capacitación, consultoría y elaboración de programas para su fomento- y el Fondo de Fomento a la Integración de Cadenas Productivas (FIDECAP) ambos a partir del 2001. En el 2000 la nueva administración otorgó subsidios a la Pyme y a sus diversos programas por 831 millones de pesos, cifra que ascendió a 1,786 millones en 2001 y a

1,012 millones en el 2002. En el 2003 el monto se mantuvo y en 2004 ascendió a 1,022 millones, 0.067% del gasto neto total. El presupuesto de la spyme depende de las negociaciones anuales en la Cámara de Diputados y seguramente continuará oscilando de manera significativa.

En México, la mayor parte de las entidades federativas otorgan diversos apoyos a las empresas de menor tamaño, aunque la información al respecto aún no ha sido sistematizada (OCDE 2003). No obstante la diversidad de programas vinculados al fomento de las Pymes en las entidades, destacan diversas medidas instrumentadas recientemente por el Gobierno del Distrito Federal (GDF). El Fondo para el Desarrollo Social de la Ciudad de México (FONDESOC) –con un desembolso de 313.1 millones de pesos y 84 887 créditos durante 2001 – 2003, menos de 3900 pesos por crédito- se orienta al fomento de proyectos de negocios y de autoempleo a población con alto grado de marginación y pobreza sin tener acceso a la Banca Comercial. Durante el periodo la mayor parte de los créditos se orientaron hacia los servicios, en tanto que la manufactura represento alrededor de 8% del total, para el 2004 el GDF tiene presupuestado un aumento superior al 30% como resultado de los deudores y una tasa moratoria ínfima. Un tercer programa relevante para las Pymes es el Fondo de Garantía, creado en 2003, el cual opera con alrededor de 50 millones de pesos

En resumen, El enfoque sistémico de la competitividad permite observar que los programas de fomento en México con frecuencia se reducen a un intento de subsanar problemas generados en otras partes y momentos del sistema económico y social. Así los programas de información y consultoría en buena medida persiguen llevar al empresario y sus colaboradores habilidades y capacidades que deberían de haber adquirido durante su estancia en el sistema educativo, cuando en otras latitudes sirven para actualizarlos con los avances más recientes.

Análogamente, los programas de financiamiento en la actualidad no buscan mejorar la posición de competencia de las empresas mexicanas, sino sustituir a un sistema bancario paralizado. Incluso los apoyos fiscales no responden al principio de fomentar la inversión y la actividad económica, sino ofrecer algún alivio a las empresas de menor tamaño para soportar una administración fiscal sobre reglamentada y desproporcionadamente penalizada, diseñada para controlar a empresas más complejas y de mayor tamaño.

Una política de fomento a la empresa no se puede reducir a un conjunto de programas. Estos no podrán rendir los frutos deseados mientras en México las condiciones en las que se fundan y desarrollan las empresas son adversas para su competitividad. Un siguiente paso natural para la coordinación de los esfuerzos en el fomento a las empresas, sería la fijación de objetivos y lineamientos generales para otras políticas públicas. Antes de continuar con la estrategia de corregir aspectos puntuales conviene aprovechar la actual coyuntura para reformar las reglas generales de operación de la economía Mexicana. Este esfuerzo haría superfluas una cantidad de instrumentos de intervención en la economía y al mismo tiempo permitiría que el resto de los programas puedan tener toda la efectividad potencial que les caracteriza.

2. Políticas para Fomentar el Desarrollo Económico.

El conjunto de objetivos y metas en materia económica, establecidas por el gobierno, y las estrategias y medidas concretas para alcanzarlos, se le denomina Política económica. En el caso de México, la política económica tiene su expresión formal en el "Plan Nacional de Desarrollo", que integra la parte de diagnóstico y la estrategia en el documento así denominado, y que se amplía y detalla en políticas y programas concretos en los 32 programas sectoriales, institucionales, regionales y especiales.

De entre estos programas, destacan por su importancia en política económica el Programa Nacional de Financiamiento al Desarrollo "PRONAFIDE". Este documento, presenta el marco macroeconómico del desarrollo de la economía mexicana.

Las premisas fundamentales de política económica son presentadas en forma cuantitativa así como los elementos de diagnóstico, estrategia y conceptos fundamentales que dan origen a las cifras.

Otro programa básico les es el "Programa de Política Industrial y Comercio Exterior" donde se establecen los lineamientos de desarrollo del aparato productivo de la economía, se sientan los criterios básicos y las políticas particulares respecto de sectores en especial.

Existen otros programas que tocan materias relacionadas con la economía por tratar sectores productivos como vivienda, energía, agropecuario, turismo, pesca, forestal, o de temas especiales como combate a la pobreza y desempleo.

Para el objetivo que nos ocupa, centrado en la relación de la política económica y las PYMES, los tres documentos citados constituyen una base adecuada y suficiente de expresión de la política económica, y sus elementos de análisis.

¿Qué tipo de desarrollo queremos impulsar?

Nuestra interpretación empresarial consta de tres premisas fundamentales para el desarrollo:

- Crecimiento económico como condición necesaria, aunque no suficiente.
- Mayor equidad social, en la medida en que se les permite a todos un mayor acceso a las oportunidades de los mercados.
- Un uso eficiente de los recursos naturales y conservación de la base de vida para las generaciones futuras.

Este triángulo que forman el crecimiento económico, una mayor equidad social y el uso eficiente de los recursos se le llama desarrollo sostenible.

El Plan Nacional de Desarrollo (PND) 2001 – 2006 señala que: "Ante la globalización y la nueva economía, los productos y servicios de un país son competitivos y se

mantienen en esa condición en la medida en que la calidad y la eficacia de los recursos se renuevan constantemente y se desarrolla la calidad de la infraestructura y la regulación. En este entorno, todo país está llamado no sólo a aprovechar las ventajas competitivas naturales, sino a construir nuevas ventajas por medio de la capacitación, la inversión y la innovación organizativa”.

El diagnóstico que el PND plantea en cuanto a la competitividad de nuestra economía reconoce rezagos en las siguientes áreas: marco jurídico, infraestructura física y de telecomunicaciones, capacitación e inversión en capital humano, esfuerzo en investigación y desarrollo, acceso a financiamiento, costo de insumos básicos, entre otros.

En este contexto, el PND establece como uno de los cinco objetivos primordiales para lograr el crecimiento con calidad que se plantea, elevar y extender la competitividad del país. Las estrategias que se proponen para lograrlo son:

- Promover el desarrollo y la competitividad sectorial.
- Crear infraestructura y servicios públicos de calidad.
- Formación de recursos humanos y una nueva cultura empresarial.
- Impulsar una nueva cultura laboral y una reforma al marco laboral que amplíe las oportunidades de los trabajadores.
- Promover una inserción ventajosa del país en el entorno internacional y en una nueva economía.
- Promover el uso y aprovechamiento de la tecnología y de la información.
- Consolidar e impulsar el marco institucional y la mejora regulatoria que simplifique la carga administrativa de las empresas.
- Promover mayores flujos de inversión extranjera directa.
- Fortalecer el mercado interno.
- Instrumentar una política integral de desarrollo empresarial.

Nuestro país ha experimentado en diversos periodos el surgimiento de industrias que han contribuido al desarrollo y evolución de su economía actual. Así a principios del siglo pasado florecieron la industria siderúrgica, la de la cerveza y la del vidrio. En los sesenta se desarrolla la industria automotriz mexicana y en los ochenta y noventa la industria electrónica y el sector maquilador.

En ninguno de estos casos se dio el desarrollo por casualidad. Ya sea por política gubernamental, espíritu emprendedor o factores externos, se dieron una serie de elementos que en conjunto resultaron en un ambiente de negocios competitivo. Entre estas variables se encuentran: tipo de cambio, costo relativo de mano de obra e insumos, incentivos fiscales, acceso a mercados de exportación e importación y disponibilidad de mano de obra competente.

Estas ventajas, sin embargo, se encuentran debilitadas hoy día.

- El tipo de cambio es una variable que desde el punto de vista del sector privado no favorece las exportaciones.
- Por esta misma razón, el costo de la mano de obra no es competitiva en dólares, con respecto a otras economías particularmente asiáticas y de Europa Oriental.
- El precio de los insumos básicos como el de la energía eléctrica y los combustibles para producir es más alto que el de nuestros principales socios comerciales.

Por otro lado, se ha desatado una feroz competencia por atraer inversión extranjera con base en la oferta de incentivos fiscales. Algunos países han sido sumamente agresivos utilizando esta estrategia. El ejemplo más claro es China. Este país ha captado la mayor parte de los flujos de inversión extranjera hacia los países en desarrollo a cambio de paquetes de incentivos que incluyen lo siguiente:

- Esquema diferenciado de tasa del impuesto sobre la renta en el monto de la inversión, empleos generados y reinversión. Estas van desde el 0 % hasta el tope de 24 %.
- Bajos costos laborales indirectos (seguridad social, prestaciones)
- Estímulos o créditos fiscales a la capacitación.
- Certidumbre en el régimen fiscal cambia cada 20 años.

COMPARATIVO DE COSTO PAÍS.

Factores basados en datos económicos	China	Malasia	México	EUA	JAPÓN	Criterios
Tasa promedio de impuestos	15 a 24	28%	35%	40%	34.50%	% ingresos antes de impuestos
Variación del tipo de cambio	0.1277	-0.3101	-0.0978	0.1238	0.0207	Cambio a la par
Contribución patronal costos sociales	0	12.01%	18.95%	8.93%	14.38%	Como % de PIB per cápita
Costo electricidad para clientes industriales	0.032	0.057	0.0468	0.0424	0.1318	Dólares X KWH
Costo por llamada internacional	5.437	2.368	0.983	0.36	1.467	Dólares x llamada de 3 min.
Costo del espacio Oficina	150	275	392	484	1 478	Costo de ocupación total en Dls.

Fuente: world Economic Forum

¿Cuáles son las reglas del juego para este nuevo rumbo del desarrollo?

No hay una fórmula que sea aplicable a nivel internacional, no existe una respuesta válida mundialmente. Sin embargo, existen experiencias, buenas y malas, que es preciso tener en cuenta para elaborar un modelo propio, en este contexto existen al menos tres aspectos importantes a considerar.

- Primero, cabe dejar en claro que los países industrializados tampoco cuentan con un concepto del desarrollo infalible, ya que el grado de consumo de materia prima que alcanzan actualmente no puede constituir de ninguna manera un modelo para el resto del mundo. También ellos se encuentran en la búsqueda de una nueva orientación para el desarrollo.
- Segundo, los países industrializados pueden aportar una valiosa experiencia en lo que se refiere a la política de protección al medio ambiente. Habiendo partido de un concepto político de control y reglamentaciones, se está operando un cambio hacia un concepto con mayor orientación al mercado, en la medida que se integran diversos instrumentos como incentivos fiscales, internacionalización de costos ambientales y autorregulación por parte de la industria.
- Tercero, cabe destacar que la mayoría de los países con una prosperidad duradera:
 - Practican una política macroeconómica estable y consistente y ofrecen reglas del juego claras y respetadas por todos.
 - Cuentan con mercados abiertos que están integrados en los mercados internacionales.
 - Disponen de un sistema legislativo que asegura el respeto a los contratos y a los derechos de propiedad y éste funciona tanto en la teoría como en la práctica.
 - Cuentan con una administración pública eficiente. Además, el fenómeno de la corrupción se da en mucho menor medida que en nuestro país, por lo que no llega a presentar un factor desestabilizador en el país.

3. ¿Qué es la inversión en materia económica?

Pasemos ahora a analizar la inversión. El punto lógico de partida en este caso es el supuesto de que el objetivo de una empresa es obtener beneficios. Esto en pocas palabras, lo piensan los economistas de las decisiones de inversión de las empresas.

Según autores que han analizado la teoría de Keynes, el empleo depende de la cantidad de inversión: "El empleo en la actividad de inversión ayuda a mantener la demanda de la producción existente de bienes de consumo. Si disminuye la inversión, se origina el paro, o sea que las fluctuaciones de la misma se refleja en el nivel de empleo".

Históricamente la inversión ha sido considerada como una variable fundamental para el dinamismo de la actividad económica. En tiempos recientes, la nueva teoría del crecimiento endógeno también ha confirmado que en un modelo de crecimiento dado por:

$$g = is - d$$

Donde g es la tasa de crecimiento de la economía, i es la productividad marginal social del capital, s es la inversión productiva, i es la tasa del ahorro privado y d es la depreciación del capital.

Sin duda la inversión productiva es uno de los determinantes más importantes del crecimiento y el desarrollo económicos porque es una fuente de capacidad productiva y de demanda efectiva, de progreso técnico, acumulación de capital humano, economías de escala y de desarrollo institucional. En el último análisis, la inversión es también el eslabón que conecta las relaciones dinámicas entre los ciclos, el crecimiento, los cambios estructurales y el desarrollo. El comportamiento de la economía depende de la tasa de inversión. Aun la estabilidad financiera depende de las expectativas de la inversión futura. De ahí la importancia de mantener un régimen de alta inversión estable (raie). Un régimen de inversión a la baja sólo aumenta la volatilidad de la economía y la inestabilidad financiera. Por ejemplo, en 1980 el PIB creció 8.33% gracias a una de las altas tasas de inversión de inversión (27.2%) registrada en la historia moderna de México, mientras que en 1988 la inversión se desplomó a 16.8% y el crecimiento fue magro (1.3%).

El gran dilema para México es cómo lograr un RAIE toda vez que la evidencia empírica prueba que, en un sistema que no dispone de mecanismos anticíclicos automáticos y en donde los insumos de capital y el financiamiento de la actividad productiva dependen del exterior, la inversión y las importaciones suelen ser las variables más inestables del ciclo económico. En estas condiciones los flujos de capital externo tienden a magnificar las fluctuaciones cíclicas, no atemperarlas. Se ha intentado sortear este intríngulis mediante la LF y la aplicación de políticas macroeconómicas "buenas", "fundamentales", sobre la premisa de que el colapso de la inversión se explica por el insuficiente ahorro interno.

Las economías basan su crecimiento en la inversión, ciertamente tienen más posibilidades de desarrollo en el largo plazo, que aquellas que dependen únicamente de los recursos naturales. Al producirse excedentes en la actividad económica, existe la posibilidad de generar ahorro interno y externo. De ahí, se da la posibilidad de invertir en la adquisición de maquinaria y equipo, capacitación de recursos humanos y adopción de tecnología extranjera. Estas inversiones dan como resultado procesos de producción más eficientes y de menor costo. Sin embargo, este estado de competitividad está condicionado a mantener las inversiones para la reposición de maquinaria, reentrenamiento de personal y actualización de tecnología. Cuando estas condiciones no se dan, se da un rezago competitivo difícil de remontar.

Actualmente, el estado no es capaz de generar los recursos suficientes para hacer frente a su gasto de inversión, lo que aumenta la competencia por recursos financieros en la economía y se traduce en un desplazamiento de la inversión privada. En este sentido, la estrategia contenida en este programa contempla una reducción proporcional de la absorción de recursos financieros por parte del sector público, de tal forma que una mayor fracción del flujo de ahorro financiero pueda ser canalizada a proyectos productivos del sector privado, para ello es necesario aumentar gradualmente el ahorro del sector público sin que esto se traduzca en una falta de cumplimiento de las obligaciones sociales y de los distintos programas que son responsabilidad y tarea del estado. Lo anterior permitirá impulsar el potencial de crecimiento de la economía mexicana y redundará en mayores niveles de consumo por habitante y en un mejor nivel de vida de las generaciones actuales y futuras. De igual forma, el programa contiene una serie de medidas enfocadas al ahorro privado: el manejo responsable de las políticas fiscal y monetaria, y la consolidación del sistema financiero permitirá que la economía registre tasas de crecimiento estables y sostenidas que se reflejarán en un incremento del ingreso per cápita y en una mayor asignación de recursos a instrumentos de ahorro. Asimismo, a través de la reforma financiera se promoverá el ahorro, incluido el popular, mediante el fortalecimiento del marco regulatorio y jurídico en el que se desarrollan las actividades de este sector y se incrementará el acceso de las personas de menores ingresos al sistema financiero formal.

La Inversión, un problema de fondo.- La incertidumbre y la necesidad de captar recursos del sector externo se tradujo en altas tasas de interés durante la década pasada, que generó la reducción significativa de los financiamientos del sector bancario al sector privado no bancario, con sus importantes implicaciones en términos de inversiones productivas. Desde finales de la década pasada las tasas de Interés reales se redujeron significativamente; no obstante, la inversión no ha respondido positivamente a tal movimiento.

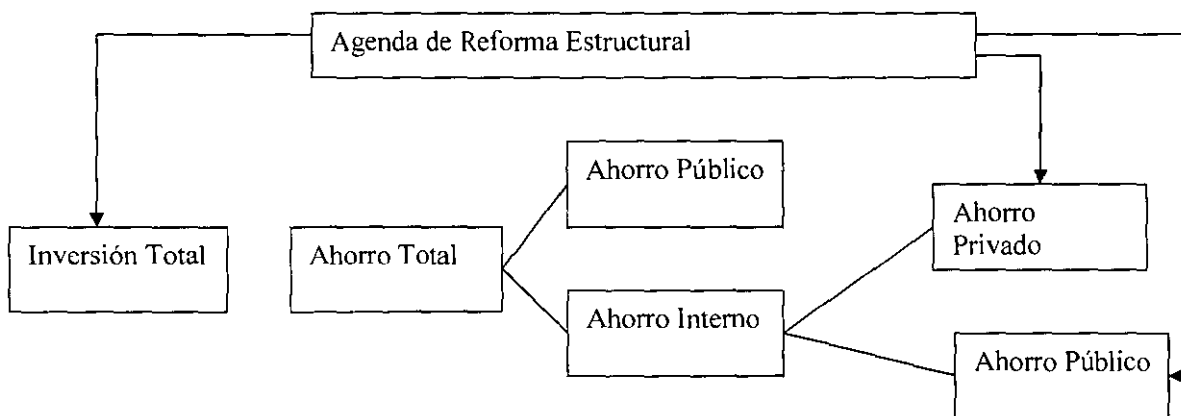
“El ahorro bruto total, que es igual a la inversión bruta total, llegó a 19.6 % del PIB en el primer trimestre del año. Este nivel es el más bajo que se ha observado en décadas. El más elevado fue de 28.8% del PIB en 1997. El ahorro interno (sin incluir los cambios de inventarios de los dos primeros años de Vicente Fox) es el más bajo desde 1995, que fue el año de la gran crisis económica. El ahorro externo es el más bajo desde 1997, cuando todavía existía un superávit comercial.

Desde el 2001, la inversión bruta fija ha caído en gran parte porque las expectativas desfavorables de la economía desincentivan al sector privado a realizar proyectos de inversión (la inversión se contrajo 2.8% en el 2002).

Además, el comportamiento de la inversión es muy significativo para el desempeño de la economía por su comportamiento procíclico, esto es, cuando la economía se expande, la inversión crece a tasa superiores al PIB, cuando la economía se contrae, la inversión lo hace de manera más pronunciada.

4. Tipos de Inversión.

Es conveniente destacar que la fuente de recursos para el financiamiento de la inversión puede tener su origen a nivel interno como en el ámbito externo. Sobre el particular, la experiencia mexicana, así como la evidencia en otras economías, es clara en el sentido de la conveniencia de utilizar fuentes externas de ahorro como complemento y no como sustituto del ahorro interno, y en privilegiar la captación de recursos externos de largo plazo sobre aquel capital de carácter especulativo. En concreto se buscará que la inversión extranjera directa se consolide como la principal fuente de financiamiento del déficit de la cuenta corriente a través de una política económica que resulte en la permanencia de un entorno de estabilidad y certidumbre, de la ampliación de relaciones comerciales y económicas con otros países y de la instrumentación de la agenda de reformas estructurales.



5. Fomento a la inversión Pública y Privada.

Lograr una provisión adecuada de infraestructura permitirá consolidar la inversión privada, nacional y extranjera, en áreas detonadoras del desarrollo económico, como es el caso de los puertos, aeropuertos, ferrocarriles, telecomunicaciones, electricidad, transportes y distribución de gas natural. Estas inversiones favorecerán la prestación de mejores servicios y fomentarán la creación de más empleos. Al mismo tiempo la mayor participación privada permitirá liberar recursos públicos que podrán destinarse a proyectos de inversión de salud, educación e infraestructura diversa.

6. Importancia de la inversión Pública y Privada.

Evidentemente, es de mucha importancia comprender qué es lo que determina el volumen de inversión. La clave para atender la teoría general se encuentra en la respuesta a esta pregunta ¿Cuál es la causa de que la inversión fluctúe y de que éste por debajo de la cuantía para el pleno empleo?

“La inversión fluctúa porque el conocimiento presente del futuro es precario, y las decisiones que conciernen al futuro también es precarias. Como la inversión es la producción de bienes que no son de consumo actual, está relacionada con el futuro de forma directa”

Es decir la inversión depende del carácter incierto y fluctuante de los acontecimientos.

Inversión Privada.

Los empresarios, al no tener certeza de los acontecimientos futuros, se protegen con un comportamiento cauteloso y este da apariencia de ser una conducta racional. Ello se deriva de suponer que las opiniones existentes se sustentan en una visión con certeza cerca del futuro, y los inversionistas confían en el juicio de la mayoría.

La baja del consumo o el aumento del ahorro colectivo no necesariamente genera un exacto incremento en la inversión. A veces, en periodos de depresión económica por causa de la caída del consumo, se provoca una baja inducida del ingreso nacional. Este fenómeno puede generar expectativas negativas para el inversor que ve disminuido su nivel de ventas. Puede observarse que el aumento del ahorro no siempre tiene su contrapartida en un incremento de la inversión.

En conclusión, la inversión fluctúa por desajustes entre el ahorro planeado y la inversión realmente realizada. Por ello, se puede lograr un equilibrio con desempleo. O sea que si las expectativas de beneficios futuros son inciertas, el comportamiento colectivo regido por la incertidumbre lleva a un resultado que puede ser subóptimo.

La maximización de los beneficios de las empresas supone la maximización de los ingresos de las familias y, por tanto, esta "división de trabajo" entre familias y empresas es el medio por el que se articula en una economía competitiva la consecución de los resultados de eficiencia y optimalidad.

Inversión Pública

En muchos países las malas decisiones en cuanto a inversión pública son atribuibles no sólo a un análisis económico inadecuado, sino también al proceso mismo de la toma de decisiones.

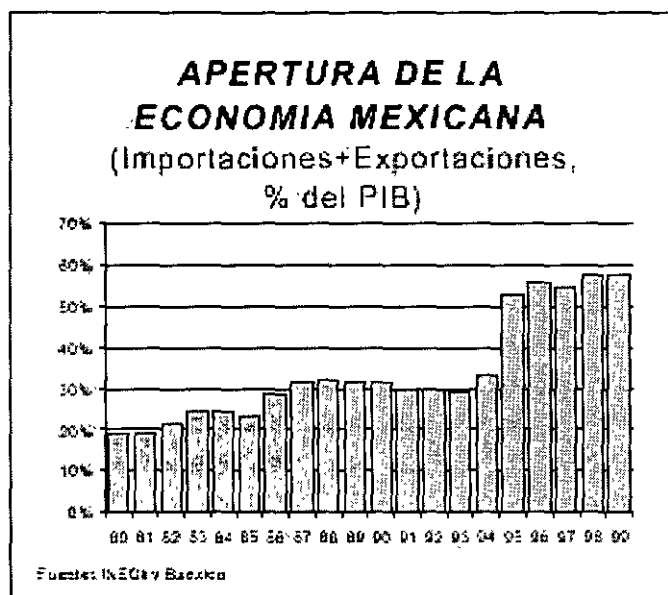
El gobierno utiliza sus compras, para proporcionar servicios a las familias. Además, suponemos que el gobierno presta estos servicios sin cargo para los usuarios. En la mayoría de los países, los servicios públicos incluyen defensa nacional, cumplimiento de las leyes y los contratos privados, policías y bomberos, educación elemental y algunas partes de la educación superior, caminos, parques y otros. Esta gama de actividades gubernamentales se ha aplicado con el tiempo, aunque varía mucho de un lugar a otro.

Podríamos incluir los servicios públicos en el modelo como el producto de la función producción de gobierno. Entonces, los insumos a esta función serían los acervos de capital de propiedad del gobierno, los servicios laborales de los empleados públicos y los materiales que compra el gobierno en el sector privado. En vez de ello, simplificaremos las cosas no tomando en cuenta la producción en el sector público.

7. Promoción de Inversión.

La apertura comercial ha tenido una incidencia positiva en todos los sectores de la economía. En particular, a los productores los expuso a la competencia externa y, por lo tanto, tuvieron que incrementar la calidad de sus bienes y servicios a estándares internacionales. De manera paralela, les permitió acceder a un mercado más extenso no sólo para vender sus productos, sino también para estar en posibilidad de adquirir una variedad más amplia de insumos o de incorporar tecnología de punta a sus procesos productivos.

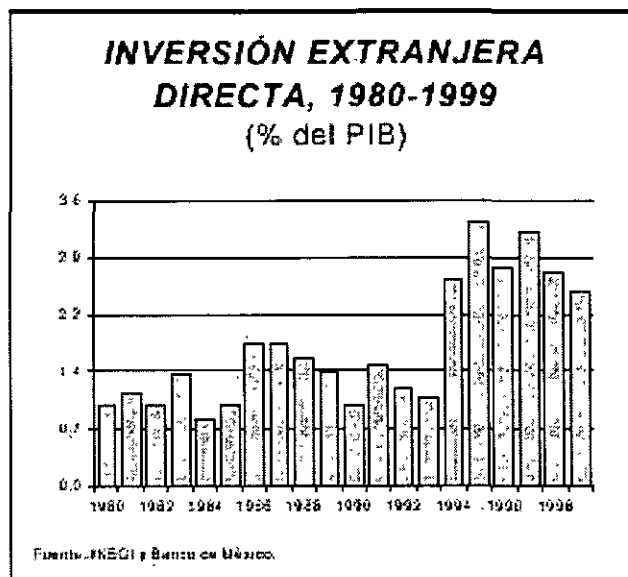
Para los consumidores, la apertura y su competencia inherente ampliaron la gama de productos en calidad y precio de acuerdo con sus posibilidades y preferencias. Por su parte, para los trabajadores la apertura comercial implicó un mayor número de oportunidades de empleo y mejores salarios, ya que la industria manufacturera de exportación es una de las actividades con mayor ritmo de expansión y cuyos salarios están por encima del promedio nacional.



Es un hecho que la inserción exitosa de México en los mercados internacionales propició un crecimiento acelerado en las actividades orientadas a la producción de artículos de exportación. En 1999, la suma del valor de las exportaciones e importaciones ascendió a 278 mil millones de dólares, el doble de la observada en 1991, lo que representa cerca del 60 por ciento del PIB.

Asimismo, el país diversificó significativamente la oferta de sus bienes exportados con lo que dejó de ser un país exportador de productos primarios. Esta situación ha permitido reducir la vulnerabilidad de la economía respecto a las caídas de los precios internacionales de esos productos. De hecho, actualmente los bienes manufacturados representan cerca del 90 por ciento de las exportaciones totales, mientras que esta proporción era de 36 por ciento en 1984. Ahora el reto consiste en aumentar el componente nacional de nuestras exportaciones con el fin de crear más y mejores empleos.

Por otra parte, es importante mencionar que la apertura comercial también contribuyó a abrir mayores oportunidades de negocios tanto a inversionistas mexicanos como extranjeros. En efecto, la mayor afluencia de inversionistas incrementó el monto de IED de manera considerable, sobre todo a partir de la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio con América del Norte a principios de 1994. Desde entonces, la IED osciló alrededor de 11 mil millones de dólares anuales, es decir, más del 2 por ciento del PIB de cada año. Sin embargo, desde 1996 la participación de México como receptor de IED ha disminuido en relación con los flujos internacionales totales destinados a las economías emergentes. Esto se debe, entre otros factores, a la ausencia de condiciones de competencia que conviertan al país en un destino más atractivo, al retraso relativo de nuestra reglamentación aplicable a las telecomunicaciones, a la falta de apertura a la inversión en energéticos y a una estructura económica interna que todavía adolece de elementos monopólicos de importancia.



Asimismo, nuestra competitividad se ha visto limitada por la escasez de mano de obra calificada, por la provisión insuficiente de infraestructura, por la ausencia de disposiciones que alienten la inversión en tecnología y por factores relacionados con la inseguridad pública y patrimonial. La estrategia que aquí se presenta sin duda contempla la atención de los factores que limitan la expansión de las inversiones.

Además, en materia de apertura económica el Gobierno seguirá fortaleciendo e impulsando las relaciones comerciales con aquellos países con los que ya existen acuerdos suscritos, y promoverá la firma de nuevos con naciones de América del Sur y Asia para estrechar la relación estratégica con los centros más dinámicos de la economía global.

La estrategia económica en el rubro de comercio exterior apoyará activamente a los actores económicos vinculados con el sector exportador. Realizará permanentes evaluaciones acerca del alcance de los acuerdos establecidos para identificar ventajas de los productos mexicanos y, de esta manera, aumentar los contactos internacionales de las empresas nacionales y diversificar los destinos de sus mercancías. Además, fortalecerá los encadenamientos productivos de las empresas exportadoras con el resto de la economía, imprimiendo un impulso más dinámico a la capacidad productiva nacional.

Paralelamente, la estrategia económica mantendrá una vigilancia estricta y permanente para garantizar el cumplimiento cabal de los acuerdos de libre comercio ya firmados, así como para asegurar que las condiciones de competencia externa que enfrenten los productores nacionales sean justas y equitativas. En este sentido, el Gobierno participará en las instancias correspondientes de forma activa y enérgica para erradicar cualquier tipo de práctica comercial desleal.

Asimismo, aumentará el número de programas de asistencia para fomentar la transferencia de tecnología, la reconversión industrial y la protección ambiental, flexibilizando la estructura productiva exportadora para adecuarla a un ambiente económico internacional con estándares más estrictos respecto a la calidad de productos.

En relación con la IED, la estrategia económica de mediano plazo prevé mejorar el ambiente empresarial en el cual se desarrollan las actividades productivas y, por supuesto, aquéllas que financia la IED. En concreto, se reforzarán los mecanismos que eliminen los elementos que generan incertidumbre y los obstáculos que reducen de manera artificial los rendimientos al capital invertido.

A los beneficios globales que se derivan de la estrategia de crecimiento económico con calidad propuesta, se agrega una nueva orientación de los programas públicos para promover de manera estratégica actividades productivas y comerciales que permitan aprovechar las oportunidades en el país y en el extranjero. En esta vertiente, destaca el impulso a las actividades productivas de las comunidades, familias y personas, sobre todo en las zonas con mayor retraso, que contribuyan a mejorar su ingreso y seguridad. Para ello, se establece el Fondo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, que aportará recursos a organismos dedicados a otorgar micro-créditos.

Por otra parte, se propone iniciar en 2001 un proyecto de desarrollo regional de gran envergadura y de largo alcance en la región sur-sureste del país, el cual, bajo una visión integral, se llevará a cabo a través de importantes proyectos de infraestructura carretera, portuaria, hidroagrícola, de fomento a la actividad de maquiladoras y de desarrollo agropecuario y forestal, que, junto con las acciones de gasto social, promoverán un desarrollo armónico y oportunidades productivas y de ingreso en esas regiones, así como una vinculación más estrecha con los mercados de Centroamérica y una mayor conectividad con el desarrollo que se observa en el centro y norte del país.

De otro lado, el gasto de inversión atenderá también el desarrollo de la infraestructura energética, para satisfacer las necesidades de una economía en expansión. Para ello, la inversión total impulsada por el sector público aumenta en 0.5 por ciento real.

8. Toma de Decisiones.

Los problemas centrales de todo sistema económico.- Cualquier sistema de organización económica de una sociedad requiere dar una solución a los siguientes problemas básicos:

- ¿Cuánto Producir?
- ¿Qué Producir?
- ¿Cómo producir?
- ¿Cómo distribuir los bienes producidos (intermedios finales) entre los miembros de la sociedad?
- ¿Cómo y cuánto consumir?

Para dar solución a estos problemas básicos en economías modernas se han presentado dos respuestas extremas:

- La solución por la vía mercado a través de un sistema de precios.
- La solución a través de un plan establecido por el Estado en un sistema de planificación centralizada.

La Teoría y política Económica.- La política económica es el conjunto de decisiones que los agentes económicos involucrados adoptan para modificar fenómenos económicos o hacer frente a problemas específicos que pueden ser objeto de solución a través de acciones determinadas.

Dado que el Gobierno es el único agente económico que tiene capacidad de afectar toda la economía, se suele identificar la política económica con las decisiones gubernamentales en materia económica. Sin embargo, todos los agentes económicos toman decisiones que afectan a otros. Por lo demás, la acción del Estado depende del nivel de injerencia que pretenda y logre tener la economía.

La política económica parte así de un problema que debe ser resuelto y para ello debe producirse un diagnóstico preciso de las causas del problema y de la evolución que éste tendría si no se adoptase ningún correctivo. Precisamente, es la teoría económica la base fundamental para efectuar el diagnóstico correcto de los problemas que deben ser objeto de la política económica y, a la vez para conocer las distintas alternativas de solución a los problemas en cuestión.

Los Elementos de la Política Económica

Una decisión política puede estar referida a problemas económicos de corto, mediano y largo plazo. No es lo mismo buscar incidir en la realidad económica con efectos más o menos duraderos, que producir un impacto inmediato. Desde cierto punto de vista la política económica de largo plazo está muy ligada a la discusión teórica sobre el crecimiento y el desarrollo económico como objetivos globales de largo plazo.

Es preciso hacer énfasis aquí sobre el hecho de que las nociones de tiempo en economía no necesariamente se identifican las definiciones contables de los estados financieros de las empresas, aunque estos pueden ser un punto de partida.

Así las cosas, tanto los avances de la conceptualización económica sobre la relación entre los problemas económicos y el tiempo como las técnicas de medición hacen insoluble la pregunta de si una decisión de política económica debe tener efectos en el corto, mediano y largo plazo.

En este contexto es pertinente también pensar si el objetivo global es de crecimiento del tamaño de un economía, o además el crecimiento con distribución, afectando positivamente el bienestar de la población en términos de calidad de vida, lo cual constituye una concepción simplificada pero válida del desarrollo económico.

Cuadro: PIB e indicadores de Calidad d Vida.

PIB tasa de crecimiento real	Tasa mortalidad infantil	Esperanza de vida	Tasa bruta de matrícula en educación	% familias bajo línea de indigencia	% población bajo línea de pobreza

Elementos Comunes a Cualquier problema económico.- A esta altura de la discusión sobre la noción de política económica, ésta podría definirse como el conjunto de elementos que integran toda decisión que busque afectar un problema económico en el tiempo.

En este sentido, es preciso hacer énfasis en que si la teoría económica está relacionada con los conceptos económicos y la historia económica con los hechos económicos, la teoría económica sólo estará relacionada con decisiones sobre hechos económicos que puedan ser afectados a través de la toma de decisiones por parte de agentes económicos que puedan incidir en ellos de manera eficaz.

Así las cosas, la política económica debe concebirse ante todo como el arte de tomar buenas decisiones, las cuales pueden estar sustentadas en algunas técnicas para lograrlo. En este sentido no existe la "ciencia" de la política económica.

Con ésta concepción, podría definirse como elementos constitutivos de toda decisión de política los siguientes: objetivos, las estrategias, los instrumentos y las metas.

Los Objetivos de la Política Económica.- Toda decisión de política persigue algo que quiere lograr o transformar, como por ejemplo la reducción del nivel general de precios en un período determinado, el aumentar la cobertura de salud de la población, sin embargo, el crecimiento y el desarrollo económico son los objetivos por excelencia de la política económica que a su vez enmarcan otros objetivos más específicos.

Es evidente que los objetivos también pueden ser jerarquizados (si se persigue más de uno a la vez) y es conveniente que así sea, puede ello facilitar el proceso de una buena decisión de política económica.

Los objetivos posibles son múltiples y están relacionados con la identificación de un problema o problemas específicos que requieran solución.

Tal como se explicó atrás, la teoría económica permite identificar los problemas y los objetivos económicos que pueden o no lograrse con decisiones de política. A este respecto es muy ilustrativo preguntarnos "Qué puede y qué no puede hacer la política monetaria" "Qué puede y que no puede hacer la política monetaria".

Las estrategias de la Política Económica.- Así como es posible trasladarse desde un punto de partida A hasta un punto de destino B utilizamos distintos medios de transporte y aun con un mismo medio de transporte siguiendo rutas diferentes, la teoría económica señala vías alternativas para obtener un objetivo deseado.

- El crecimiento del nivel general de precios podría reducirse según la causa o causas principales que lo producen, a través de austeridad monetaria, reducción de gasto público o mayor exposición de los productos industriales de alto margen a la competencia internacional.
- La mayor eficiencia en la prestación de servicios públicos podría lograrse con una política tarifaria adecuada, con la reducción de burocracia estatal o a través de la privatización de los mismos servicios.

Los ejemplos anteriores ilustran la posibilidad de obtener un determinado objetivo de política siguiendo estrategias alternativas, de acuerdo con un diagnóstico del cual se parte y con una determinada concepción económica del problema en cuestión.

Los Instrumentos de la Política económica. Para lograr un objetivo determinado, siguiendo una estrategia definida, la teoría económica plantea instrumentos alternativos. Por ejemplo:

- Se considera que la inflación es producida por elevados márgenes del sector industrial, una fuerte reducción de aranceles de productos industriales que permita penetración de productos importados puede contribuir a la reducción de dichos márgenes.
- En el caso de los servicios públicos, los instrumentos por excelencia de regulación del Estado para el caso de servicios privatizados son la regulación de la competencia y la política tarifaria.

Las metas de la Política Económica.- Una meta de política es un objetivo cuantificado y con delimitación en el tiempo.

Las metas de crecimiento económico por lo general se miden a través de la tasa de crecimiento anual del PIB, ya sea en términos reales o nominales. Las metas de desarrollo van ligadas a la mayor participación en el ingreso nacional de los sectores de más bajos ingresos.

Metas relacionadas con los ejemplos citadas pueden estar dadas en los siguientes términos:

- Porcentaje del financiamiento del costo de la prestación de un servicio público con recursos generados por el mismo servicio.
- Tasa esperada de crecimiento en el índice general de precios en un año específico.

Elementos de Política Económica de mediano y largo plazo.- Aunque todos los elementos mencionados en la sección anterior son aplicables a la política económica de corto, mediano y largo plazo, existen elementos vinculados de manera exclusiva con el mediano y largo plazo. Ellos son los siguientes:

Los Planes de Desarrollo. En una economía con injerencia del sector público el plan de desarrollo es el instrumento por excelencia de la política de mediano plazo. El plan de desarrollo debe hacer explícitos los objetivos, estrategias e instrumentos de la política macroeconómica en el horizonte de tiempos del plan.

Además de lo anterior, debe integrar un conjunto de programas y proyectos con los objetivos y estrategias específicos del plan. Así mismo debe contar con el financiamiento adecuado y específico de estos programas y proyectos.

Los Programas.- Un programa es un conjunto de proyectos que tienen objetivos de política económicos comunes.

Ejemplo: PRONAFIDE . – Programa Nacional de Financiamiento al Desarrollo.

Los Proyectos.- Un proyecto es una idea, cuya viabilidad técnica económica e institucional ha sido demostrada mediante las técnicas de evaluación de proyectos.

Por lo general convertir un proyecto en una empresa o en una realidad económica toma un tiempo largo.

Cuando los objetivos globales de la política económica es la asignación eficiente de recursos públicos y privados, la evaluación profesional de proyectos constituye una de las áreas más importantes de apoyo a la política económica.

Por favor tómese un momento...

En el siguiente cuadro identifique un problema de su comunidad, haga un breve diagnóstico y determine su objetivo, la estrategia que Ud. Tomaría para resolverlo y las metas y en que programa de su gobierno local se integraría.

Localidad: _____

Identificación del Problema:
Diagnóstico: Análisis de las Causas:
Objetivo:
Estrategia a utilizar:
Meta: Impacto en la comunidad: Población beneficiada.
Plan de Desarrollo al que se Integraría:
Programa de Ejecución:
Proyectos:

Etapas en la Elaboración de la Política Económica.- Para hacer frente a un problema económico que puede ser objeto de decisión puede establecerse un derrotero común en su tratamiento, que a continuación se detalla:

El diagnóstico.- La política económica parte de la identificación de un problema, del análisis de sus causas y de la identificación de si el problema puede ser enfrentado o no con decisiones políticas.

El problema puede ser identificado por el economista con anticipación a su ocurrencia, pero esto no sucede frecuentemente. A menudo el problema es planteado para su análisis y recomendaciones por parte de algún agente económico o por profesionales diferentes al economista. A modo de ejemplo, puede citarse que muy pocos economistas identificaron con anticipación a su ocurrencia fue el famoso "Efecto Tequila" de la crisis de México en 1994, aun cuando ya estaban allí muchas de sus manifestaciones: altísimo endeudamiento externo de corto plazo, severo déficit fiscal y alta revaluación.

Sin embargo, un mismo fenómeno económico puede ser producido en circunstancias y factores económicos adversos.

Para seguir con los mismos ejemplos:

-La elevación en el nivel general de precios puede obedecer a factores monetarios, a desajustes macroeconómicos, a factores sectoriales (como el crecimiento desmesurado de los precios agrícolas)

- El aumento en el desempleo puede obedecer a factores relacionados con la falta de competitividad de los principales sectores relacionados con la falta de competitividad de los sectores económicos, a políticas coyunturales deliberadas del Estado. Etc.

Evaluación de Alternativas.- Para enfrentar el problema en cuestión, tal como ya se indicó, puede haber estrategias alternativas.

Así las cosas, con la ayuda de la teoría y técnicas al servicio de la economía, tales como el análisis costo-beneficio y la evaluación económica y social de proyectos, deben precisarse no sólo las alternativas disponibles de solución, sino también una evaluación de las ventajas y desventajas de seguir una alternativa de solución determinada.

Selección de la Alternativa.- Es preciso advertir que la teoría económica está más desarrollada en campos específicos, respecto a la selección de alternativas. Sin embargo, en todos los casos es preciso llegar a la definición de la alternativa más conveniente, dentro del concepto de "óptimo económico" o de "segundo mejor"

Toma de Decisión.- Por lo general el papel profesional del economista consiste en elaborar el diagnóstico, realizar la evaluación de las alternativas y recomendar una decisión.

Con frecuencia la Toma de Decisiones compete a una instancia que no siempre es técnica. En este sentido, no siempre la decisión misma es tomada por profesionales de la disciplina.

Sin embargo, la evaluación reciente de las economías exitosas supone la existencia de economistas en puestos claves del Estado.

Pero el proceso de elaboración de la política no concluye aquí. Sin las fases siguientes no puede garantizarse necesariamente el éxito en el logro de los objetivos.

Evaluación de Resultados.- Un proceso de política económica exitosa requiere de diseñar un adecuado sistema de información que permita efectuar permanentemente una evaluación de resultados en lo que se refiere a la aplicación de la política. Para ello, es preciso contar normalmente con mediciones cuantitativas.

Dichas mediciones deben estar referidas específicamente al cumplimiento de los objetivos y de las metas propuestas en la decisión.

Ajustes y correctivos.- En los países asiáticos no se cambia fácilmente el modelo económico, ni los objetivos globales de la política, pero pueden cambiarse algunas estrategias e instrumentos si no son exitosos.

Áreas susceptibles de Toma de Decisiones.- Dentro del problema que es objeto de una decisión de política económica, es preciso tener claridad sobre qué puede ser cambiado y qué no con decisiones institucionales y cuándo es necesario esperar largo tiempo para que se pueda afectar un problema con dichas decisiones.

En principio, la dotación básica de recursos de una economía no puede ser cambiada en muy corto plazo. La calidad del capital humano requiere inversiones que producen resultados en un tiempo usualmente más largo que el capital físico.

Un país no puede cambiar su dotación de recursos naturales y restaurar los recursos renovables en el corto tiempo. Como puede verse, si bien la política económica nada puede hacer sobre la dotación de recursos naturales, mucho puede hacer sobre el uso racional de los que están disponibles.

La política económica poco puede hacer por cambiar la dotación de capital humano en el corto plazo, pero pueda actuar decisivamente en el mediano y largo plazo.

Pese a las limitaciones anteriores, trazar un mapa general sobre las áreas de actividad que pueden ser objeto de decisiones de la política económica es sumamente complejo.

Política macroeconómica.- La política macroeconómica tiene como característica principal el hecho de que está dirigida al conjunto de la economía y no a sectores o grupos específicos de población.

Sin embargo, los objetivos de la política pueden modificar lo anterior. En general la política monetaria y cambiaria es transporte en el sentido de que no busca beneficiar a sectores específicos.

Objetivos de política relacionados con la eficiencia o la equidad pueden tener efectos diferenciados sobre sectores y grupos específicos de población.

Política Sectorial.- En muchos países existe una política agrícola explícita según se identifique el llamado problema agrícola.

La definición de políticas explícitas para otros sectores (energético, por ejemplo) depende de la importancia relativa del sector en la economía y de las estrategias globales de la política. En un país en el cual predomina la privatización de servicios públicos y actividades de infraestructura física y comunicaciones, la regulación sobre tarifas y normas de competencia es un componente muy importante de la política económica sectorial.

Política Regional.- En la última década se han empezado a aplicar procesos de descentralización de las finanzas gubernamentales y de las funciones del Estado central en muchos países. Ello ha dado lugar a políticas específicas relacionadas con el fortalecimiento regional.

La necesidad de competir en el mercado internacional con el recurso a CLUSTERS de producción, en la terminología de Michael Porter, ha impuesto la conveniencia de desarrollar ventajas regionales a través de economías de aglomeración y de economías externas logradas por medio de la confluencia entre la inversión pública regional y la inversión privada.

Política Social.- En los últimos años se ha hecho énfasis, tanto en la teoría económica como en la evaluación de las experiencias de países exitosos, en la reorientación del gasto público tradicional del Estado de acuerdo con criterios de mayor eficiencia y por ende de exigencia en la calidad de los resultados.

Lo anterior se aplica a áreas tan importantes como la educación, la salud, la vivienda social y la administración de justicia.

Elementos complementarios a la Política Económica: Consistencia entre los objetivos de política, Consistencia entre objetivos e instrumentos de política, Consistencia entre los objetivos y los instrumentos.

Marco Institucional de la Política Económica.- La importancia de un sistema institucional y unas reglas de juego eficientes en economía consiste principalmente en que permite reducir el costo de las transacciones. Una economía con corrupción generalizada en el sector público e ineficiencia en el sector privado produce una mala asignación de los recursos disponibles.

En este contexto es importante hacer énfasis en el hecho de que las decisiones de política económica están estrechamente relacionadas con la estructura institucional de un país y su marco legal.

La Economía Política y la Política.- La forma de cómo se toman las decisiones de política económica en una dictadura, en una monarquía constitucional o en una democracia no reviste las mismas características. Sin embargo, cualquiera que sea la organización del poder público en un país, se toman decisiones sobre temas económicos.

En el caso de una democracia, las tres ramas del poder público (poder ejecutivo, poder legislativo y poder judicial) tienen injerencia en el diseño y elaboración de la política económica, así:

- El poder legislativo suele proveer el marco legal general de la política económica y aprueba las bases generales de las reformas económicas en materia fiscal, sectorial, regional y social. También aprueba los planes generales de desarrollo, cuando estos se producen.
- El poder ejecutivo toma las decisiones de corto, mediano y largo plazo dentro del marco general expedido por la ley.
- El poder judicial evalúa si las decisiones se ajustan a la ley.

Por lo general la toma de decisiones esta ligada a instituciones específicas con la facultad de adoptarlas. La trama institucional relacionada con la política económica es mucho más simple en los países industrializados que en los países en desarrollo.

Condiciones de éxito de la Política Económica.- Las reformas económicas que han tenido éxito, no se caracterizan solamente por diseñar una estrategia económica apropiada sino también por la existencia de algunas condiciones de tipo político en su puesta en marcha.

En tiempos recientes Williamson diseño como condiciones de éxito las siguientes hipótesis.

- Las reformas emergen como una respuesta a una crisis.
- Las reformas exitosas tienen como condición importante el apoyo externo.
- Las reformas son difíciles de sostener si el Gobierno no tiene un sólido apoyo legislativo.
- El consenso social es un factor poderoso para introducir la reforma.
- Una visión de liderazgo y un equipo económico unido y coherente son importantes.
- Las reformas económicas requieren economistas en posiciones de responsabilidad económica.
- Las reformas exitosas requieren un programa integral con viabilidad de ejecución rápida.
- Las reformas deben hacerse públicas a través de medios públicos.

9. Desarrollo Económico sustentado en el fomento, promoción e inversión.

En las últimas décadas el debate ambiental ha ocurrido a escala internacional, discutiéndose las implicaciones locales y globales del desarrollo tal y como se está viviendo. En suma se puede hablar de dos grandes discusiones ambientales en diferentes periodos, una que inicia a finales de la década de los sesenta y otra que inicia a mediados de la década de los ochenta.

Cuadro: Puntos de debate sobre ambiente y desarrollo.

Primer periodo	Segundo periodo
Se parte de que la calidad del ambiente siempre disminuye con el crecimiento. El crecimiento se pone en duda como objetivo.	Se parte de que es posible hacer que el crecimiento económico sea compatible con la conservación de los recursos naturales. Además se reconoce al crecimiento económico como un elemento indispensable para superar la pobreza.
Se demuestra científicamente la importancia de la calidad del ambiente y del estado de los recursos naturales.	Se demuestra la importancia económica de la calidad del ambiente y el estado de los recursos naturales.
Se enfoca hacia los problemas del mundo desarrollado.	Se enfatizan los problemas de los países en desarrollo, sobre todo los que están industrializándose rápidamente.
Centra su atención principal en el Agotamiento de los recursos naturales no renovables, como el carbón, petróleo y gas.	Centra su atención hacia los recursos renovables: agua, suelos, bosques, biodiversidad, y hacia la capacidad del ecosistema de absorber desechos: (capa de ozono, calentamiento global, residuos peligrosos, entre otros).

El concepto central que emerge y resume la discusión del segundo periodo es el de desarrollo sustentable, definido por la Comisión de las Naciones Unidas para el medio ambiente y Desarrollo (1987) como, "aquel desarrollo que satisface las necesidades de la presente generación sin disminuir la capacidad de las siguientes generaciones de satisfacer las suyas.

Como principio sienta una base de equidad de dos formas: 1) equidad dentro de una misma generación, ya que busca que todos los individuos de la presente generación satisfagan por lo menos sus necesidades básicas. En una lectura mínima esto implica que nadie se encuentre en una situación de pobreza extrema. Y 2) equidad entre generaciones, ya que las generaciones presentes debe heredar a las generaciones

futuras al menos aquellos elementos físicos, humanos y naturales para posibilitarles la capacidad de satisfacer sus propias necesidades.

Si la pobreza ha de ser abatida y los niveles de vida del promedio de las personas mejorado, el crecimiento económico debe permanecer como un objetivo legítimo de la comunidad mundial. Sin embargo, buscar el avance económico sin poner una adecuada atención en el medio ambiente no permitirá que ese crecimiento sea sostenido en el tiempo.

Comenzando por definir al desarrollo como el avance en una serie de valores que la sociedad considera deseables, podemos elaborar una lista básica que contraría fácilmente consenso en muchos países pues comprende, entre otros:

- Producto Interno Bruto
- Reducción de la Pobreza
- Reducción de la desigualdad
- Respeto a los derechos de las minorías
- Respeto a derechos humanos
- Acceso a la justicia
- Nutrición
- Salud
- Educación
- Vivienda
- Seguridad
- Acceso a recreación y cultura.

La lista puede incluir otros valores. ¿Cuáles incluir y cómo ponderarlos? Éste es un debate válido e indispensable para toda la sociedad ya que, por ejemplo, debe ser clara la importancia que se le dé a la reducción de la pobreza en relación a otros objetivos. Sin embargo, para llegar a una definición operativa de sustentabilidad, lo importante es el modelo de mantener el conjunto de valores elegidos en el tiempo.

Para el análisis partamos de cómo se realiza la actividad económica que genera los bienes y servicios que la sociedad desea. En el proceso de producción se utilizan tecnología y capital (físico, humano y natural). Los recursos naturales y el medio ambiente es lo que incluimos bajo el concepto de Capital Natural. La suma de los tres tipos de capital formarían el capital total.

La capacidad de cada generación de satisfacer sus propios objetivos, entre ellos, reducir la pobreza, depende de lo que puede producir con el acervo de capital con que cuenta, el cual se compone del capital que la generación anterior le ha heredado, más lo que ella misma genera. Este capital está formado por una cierta combinación de los distintos tipos de capital mencionados. Si se desea asegurar que la generación siguiente tenga como mínimo el mismo nivel de vida de la generación presente, se le debe heredar el mismo capital total per capita.

Parece una regla simple. Sin embargo, el problema surge por el hecho de que la actividad económica generalmente está asociada a una disminución del capital natural, por ejemplo, el consumir combustibles fósiles que contaminan el agua o el aire. En realidad existe una compensación, al aumentar un tipo de capital, a costa de otro tipo de capital: el natural ¿Cómo saber cuál es el efecto neto?, en otros términos, ¿Cuándo está violando el principio de sustentabilidad?

Se pueden identificar dos formas básicas de violación a este principio:

1.- Consumir todo el capital natural.- Cuando las ganancias del capital natural se consume, evidentemente no se reinvierte, si no se reinvierte la cuenta quedará con saldo ceros.

2.- Reinvertir el capital natural en capital humano o capital físico sin lograr un valor equivalente. Cuando se reinvierten las ganancias del capital natural en capital manufacturado o capital humano, surge una situación más compleja. En este caso, el punto clave estriba en evaluar que tan sustituible es un tipo de capital por el otro.

Tómese un momento...

Elija un proyecto económico del gobierno local y con los principios de sustentabilidad evalúe como conservar y reinvertir el Capital Natural.

Proyecto Económico	Necesidades de Capital Natural	Impacto en Mejor Nivel de Vida o Manufactura	Reinversión de Capital

A partir de estas ideas se desprende una regla general de sustentabilidad básica: mantener el capital total constante, cuidando de nunca reducir el capital natural más allá de sus niveles críticos.

Conforme exista más capital físico y humano, el valor relativo del capital natural tenderá a aumentar, pues con un funcionamiento adecuado del mercado, el valor de esa escasez relativa de recursos naturales se manifestaría eventualmente en incrementos de su precio. Dichas señales conducirán a conservar el capital natural y a invertir en su mantenimiento. Sin embargo, el problema con los recursos naturales y sus servicios ambientales derivados es que, a menudo el mercado no funciona adecuadamente, lo cual impide que las señales para su conservación y mantenimiento se generen y que por lo tanto sean percibidas por quien toma las decisiones sobre su uso. Dichas distorsiones provienen básicamente de tres fuentes:

- ❖ Las fallas de mercado
- ❖ Las fallas en la política gubernamental
- ❖ La pobreza.

Fallo de mercado.- Una de las principales distorsiones que impiden que se generen señales a favor de la conservación de los recursos naturales es que los bienes y servicios de la naturaleza no tienen mercado, es decir, no existe un precio que refleje cuánto cuesta mantenerlos o cuántos beneficios generan. La sociedad como si no costara nada destruirlos. Esto provoca que haya una sobre utilización y un eventual agotamiento y que no existan incentivos a reinvertir en ellos.

Existen por lo menos tres razones por las que los mercados no existen o no funcionan adecuadamente en lo referente a medio ambiente:

- 1.- Cuando el medio ambiente no es de nadie, no se puede exigir que se pague lo que vale el recurso natural antes de alterarlo.
- 2.- En el caso de derechos de propiedad colectivos sobre los recursos naturales, los dueños pueden no estar organizados. Este fenómeno es más desastroso cuantos más sean y cuando menos organizados estén los propietarios, a ese problema se le ha llamado la tragedia de los comunes, aunque realmente debería llamarse la tragedia de los desorganizados.
- 3.- No saber medir los costos de la utilización de los recursos (medir que es más caro que lo que se gana con ello). Esta restricción puede superarse cuando el daño ambiental llega a ser muy alto.

Fallos de Gobierno.- En este caso el problema no es la ausencia de señales favorables a los recursos naturales y el medio ambiente, sino la existencia de señales en contra de su uso sustentable.

Por perseguirse otros objetivos, la intervención del gobierno llega a mandar señales erróneas a la economía que indican a la sociedad que los recursos naturales cuestan menos de lo que el mercado indicaría. Ejemplo de estas políticas son:

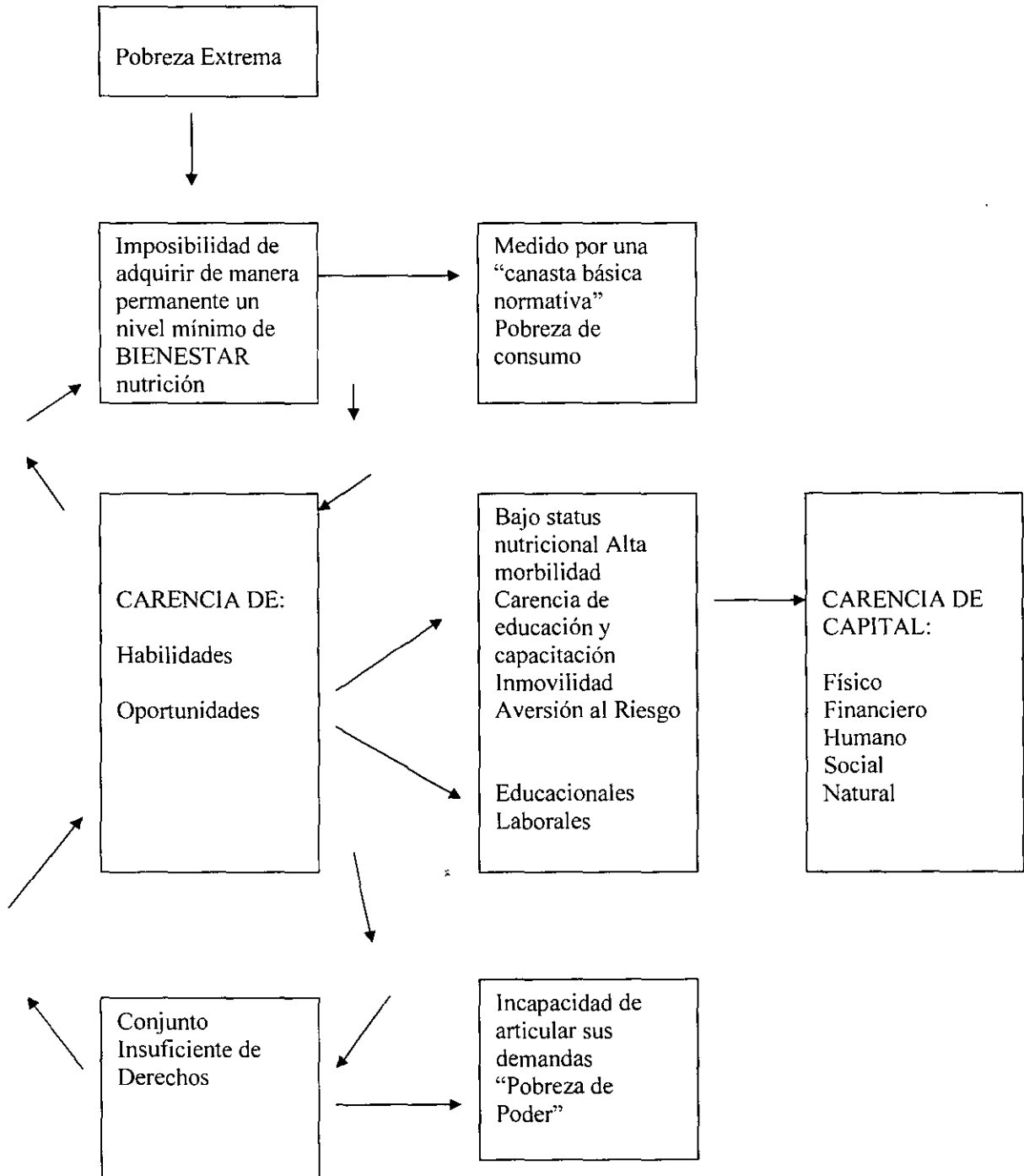
- a) Precios de garantía y subsidios a los insumos de actividades agropecuarias.- que por competir con los bosques y selvas por el uso del suelo, y volverse más rentables artificialmente, estimulan una mayor deforestación.
- b) Subsidios a insumos.- como la energía eléctrica, los combustibles, los plaguicidas y fertilizantes, cuyo uso genera contaminación en los suelos, en los cuerpos de agua y en la atmósfera y en consecuencia, daños a la salud de las personas.
- c) Protección comercial sesgada en contra de la actividad forestal o a favor de cultivos que compiten con el bosque por el uso de suelo.
- d) Subsidio al agua.- cuyo excesivo consumo puede derivar en su agotamiento o en la desviación de su flujo lejos de ecosistemas en los que juega un papel preponderante.
- e) Inversión en infraestructura pública sin consideraciones sobre su impacto ambiental, o sobre los efectos de las actividades que fomentará.

La recomendación más directa en estos casos es la de reducir la intervención gubernamental que esté enviando señales en contra de su uso eficiente de los recursos naturales.

La Pobreza.- En definitiva existe un sólido consenso social respecto a que la situación de pobreza en México es grave, que esta constituye un mal mayor y que se debe combatir. Sin embargo, cuando el Estado y las organizaciones civiles, como depositarios de este sentir social, se enfrentan a las formas concretas para combatirla, no resulta sencillo diferenciar con precisión a los pobres de los no pobres. El fenómeno de la pobreza es complejo, ya que en él confluye una dimensión espacial, una dimensión temporal y una dimensión relativa, además su conceptualización puede incluir elementos tan diversos como lo material y lo psicológico.

Al mismo tiempo. Al diseñar medidas de política para atender la pobreza se debe contar con la claridad de manejar un concepto inclusivo y exclusivo. Inclusivo, porque a través de indicadores concretos deben incluirse los múltiples elementos asociados a la pobreza, esto es, carencia de recursos (incluidos los naturales), desnutrición, carencia de servicios y la falta de capacidades y oportunidades. La definición debe ser en cierto modo exclusiva, es decir, que en un sentido acierto en la canalización de recursos, debe considerar a aquellos que son efectivamente pobres. Dicha focalización es fundamental en términos de política pública ya que todo presupuesto dirigido a aliviar la pobreza es limitado.

Dinámica de la Pobreza Extrema



Tómese un Momento...

Elija una situación general y evalúe su situación con respecto a los elementos de los fallos económicos y determine acciones de mejora

TIPOS DE FALLOS EN POLÍTICA ECONÓMICA

Proyecto: _____

FALLOS	SITUACIÓN	ACCIONES DE MEJORA
DEL MERCADO Elementos:		
POLÍTICA GUBERNAMENTAL Elementos:		
LA POBREZA Elementos:		
Comentarios:		

10. Fomento a la inversión bajo Prerrogativas fiscales.

Definición

El término "Paraíso Fiscal" es la traducción de Tax Haven, que ha sido utilizado para referirse a aquellos países que por su estructura jurídica, bancaria, fiscal u organización política permiten la realización de operaciones de manera más ventajosa a la que tiene en el país de residencia el autor de dichas operaciones.

En términos generales, la clasificación de los paraísos fiscales que han hecho distintos tratadistas, es:

- Países en los que no existen impuestos o éstos no son importantes.
- Países en los que únicamente existen impuestos por actos llevados a cabo dentro de su ámbito territorial o con tasas muy bajas, en el caso de ingresos provenientes de fuente de riqueza extranjera.
- **Países en donde existen privilegios o prerrogativas de carácter fiscal a cierta clase de operaciones o compañías.**

En razón de que no todos los paraísos fiscales son países independientes, la Ley del Impuesto sobre la Renta se refiere a ellos como jurisdicciones, mismas que se encuentran listadas en la fracción XV del artículo 5 del Decreto por el que se Modifican Diversas Disposiciones Fiscales y Otros Ordenamientos Federales, publicado en el Diario Oficial de la Federación (DOF) del 31 de diciembre de 1998.

Inversiones en jurisdicciones de Baja Imposición Fiscal (Jubifi) Aun cuando la LISR no contiene una definición de lo que debe entenderse como paraísos fiscales o inversiones en jurisdicciones de baja imposición, se entiende que quedan incluidas en éstas las que se realicen de manera directa o indirecta en sucursales, personas morales, bienes inmuebles, acciones, cuentas bancarias o de inversión y cualquier otra forma de participación en entidades, fideicomisos, asociaciones en participación, fondos de inversión; así como en cualquier otra figura jurídica similar o creada o constituida de acuerdo al derecho extranjero, ubicados en dichas jurisdicciones, inclusive las que se realicen por medio de interpósita persona.

Para los efectos anteriores, la Ley presume salvo prueba en contrario, que son transferencias a cuentas de una persona residente en México, las transferencias provenientes de cuentas de depósito, inversión, ahorro o cualquier otra similar, efectuadas u ordenadas por dicha persona residente en el país, a cuentas de depósito, inversión, ahorro o cualquier otra similar, en instituciones financieras ubicadas en jurisdicciones de baja imposición fiscal.

Asimismo, se considera que son inversiones en cuentas ubicadas en jurisdicciones de baja imposición fiscal de dicha persona, entre otros casos, cuando las cuentas referidas sean propiedad o beneficien al cónyuge, a la persona con quien viva en concubinato, a

sus ascendientes o descendientes en línea recta o a su apoderado, cuando estas personas aparezcan como titulares o cotitulares de las mismas, como beneficiarios, apoderados o autorizados para firmar u ordenar transferencias.

Por otra parte, se considera que una inversión está ubicada en una jurisdicción de baja imposición fiscal, cuando se tenga presencia física, cuando las cuentas o inversiones de cualquier clase se encuentren en instituciones financieras situadas en dicha jurisdicción, se cuente con un domicilio o apartado postal o la persona tenga su sede de dirección efectiva o principal en dicha jurisdicción, se constituya en la misma, se celebre o regule cualquier otra figura jurídica similar, creada o constituida de acuerdo al derecho extranjero de conformidad con la legislación de tal jurisdicción.

Inversiones que no se consideran en una jurisdicción de baja imposición Las que se realicen con personas morales ubicadas en una jurisdicción de baja imposición fiscal que se haya constituido de conformidad con las leyes mexicanas. Las inversiones indirectas cuando se interpongan personas morales, entidades, fideicomisos, asociaciones en participación, fondos de inversión o cualquier otra figura jurídica o similar creada o constituida de acuerdo al derecho extranjero, en países cuyas legislaciones obliguen a anticipar la acumulación de ingresos de jurisdicciones de baja imposición fiscal a sus residentes y el contribuyente cuente con la documentación que acredite que se anticipó dicha acumulación. La lista de los países que su legislación fiscal obliga a anticipar los ingresos, se encuentra ubicada en el rubro C del anexo 10 de la Resolución Miscelánea.

Las que estén representadas por una participación indirecta promedio por día que no le permitan al contribuyente tener el control efectivo de estas inversiones o el control de su administración a grado tal que, pueda decidir el momento del reparto o distribución de los rendimientos, utilidades o dividendos, ya sea directamente o por interpósita persona. Para estos efectos, se presume salvo prueba en contrario que, el contribuyente tiene influencia en la administración y control de las inversiones en jurisdicciones de baja imposición fiscal.

Para la determinación del control efectivo se debe considerar la participación promedio diario del contribuyente y de sus partes relacionadas o vinculadas en los términos de la LISR y de la Ley Aduanera, respectivamente.

Para los efectos anteriores, se considera que dos o más personas son partes relacionadas cuando una persona participa de manera directa o indirecta en la administración, control o capital de la otra o cuando una persona o grupo de personas participe directa o indirectamente en la administración, control o capital de dichas personas.

Por otra parte existe vinculación entre dos o más personas, cuando una de ellas ocupa cargos de dirección o responsabilidad en una empresa de la otra; cuando ambas personas estén legalmente reconocidas como asociadas en negocios y cuando ambas personas sean de la misma familia.

Acumulación del ingreso en inversiones en jurisdicciones de baja imposición Las personas físicas y morales residentes en México, deberán considerar como ingresos gravables los ingresos derivados de las inversiones en jurisdicciones de baja imposición, en el ejercicio al que correspondan, en el momento en que se generen, en los términos de ésta ley, siempre que no se hayan gravado con anterioridad, aun en el caso de que no se hayan distribuido los ingresos, dividendos o utilidades, en la proporción de la participación directa o indirecta promedio por día que tenga la persona residente en México o en el extranjero con establecimiento permanente o base fija. Estos ingresos se deben determinar cada año de calendario y no deben acumularse a los demás ingresos, incluso para efectos de los pagos provisionales.

El impuesto que corresponda se debe enterar junto con el que corresponda a su declaración anual. La disposición que se comenta señala que, cuando se tenga a disposición de las autoridades fiscales la contabilidad de las inversiones en jurisdicciones de baja imposición fiscal y se presente dentro del plazo correspondiente la declaración informativa de tales inversiones, podrán disminuir proporcionalmente a su participación directa o indirecta promedio por día, las deducciones que correspondan a dichas inversiones de conformidad con las reglas previstas en la ley, de la totalidad de los ingresos gravables del ejercicio, para así determinar la utilidad o pérdida fiscal de las citadas inversiones y en su caso, para determinar el resultado fiscal de las mismas.

Para estos efectos, las pérdidas que en su caso se podrán amortizar de la utilidad fiscal de los cinco ejercicios siguientes, serán las que se sufran a partir del 1º. de enero de 1997.

Para efectos anteriores, se considera que el contribuyente tiene a disposición de las autoridades fiscales la contabilidad de sus inversiones ubicadas en jurisdicciones de baja imposición fiscal, cuando la proporcione en el ejercicio de las facultades de comprobación de las autoridades fiscales.

La contabilidad debe cumplir los requisitos que establece el Código Fiscal de la Federación, efectuando los asientos respectivos en idioma español o en el oficial donde se encuentre ubicado el establecimiento, caso en el cual a requerimiento de las autoridades deberá proporcionarse la traducción correspondiente; el registro de las operaciones debe ser en moneda nacional o en la moneda de curso legal del país de que se trate. Si se registran en moneda distinta de la nacional, la conversión podrá hacerse a elección del contribuyente, por cada operación o conforme al tipo de cambio que tenga la moneda extranjera en México al último día de cada mes de calendario y finalmente, el plazo para conservar la contabilidad será conforme a los lineamientos que en esta materia se contemplan en la disposición mencionada.

Independientemente de lo anterior, el ingreso que se debe considerar gravable será la ganancia inflacionaria y el interés a favor sin restarle el componente inflacionario. Sólo se podrá restar el componente inflacionario a los intereses a favor y, en su caso, deducir la pérdida inflacionaria cuando se presente la declaración informativa de las inversiones en jurisdicciones de baja imposición.

Por otra parte, los contribuyentes que no tengan el control efectivo o el control de la administración en una inversión directa en una jurisdicción de baja imposición fiscal, podrán pagar el impuesto hasta el momento en que perciban los ingresos, dividendos o utilidades de dichas inversiones. Salvo prueba en contrario, se presume que dichas personas tienen control en la mencionada inversión.

Conforme a la Resolución Miscelánea para determinación del ingreso gravable o del resultado fiscal, los contribuyentes podrán disminuir un monto equivalente al impuesto sobre la renta que las entidades ubicadas en una jurisdicción de baja imposición, hubieran pagado en un país distinto con el que México tenga celebrado algún acuerdo de intercambio de información, siempre que se cuente con la documentación comprobatoria que lo acredite.

En el caso de donativos, únicamente se considerarán deducibles los otorgados a las instituciones y entidades que en forma específica establece el artículo 24 de la LISR.

Los comprobantes que soporten las deducciones deberán reunir los siguientes requisitos;

- Contener impreso el nombre, denominación o razón social y clave del Registro Federal de Causantes (RFC), as(como número de identificación fiscal (cuando se cuente con él)
- Fecha y lugar de expedición
- Clave del RFC de la persona a favor de quien se expida
- Cantidad o clase de mercancía o descripción del servicio recibido, valor unitario consignado en número y letra
- Cuando la legislación fiscal de la jurisdicción donde se ubique la inversión exija la expedición de comprobantes, los mismos deberán considerarse parte integrante de la contabilidad.

Que los pagos que se pretendan deducir incluyan la clave del RFC o el número de identificación fiscal de la persona beneficiaria del pago, en caso de que se esté obligado a contar con dicho registro o número y se efectúen con cheque nominativo cuando así proceda.

En el caso de pagos por primas de seguro o fianza, deberán corresponder a conceptos deducibles y tratándose de seguros se cumplan con los requisitos que para estos efectos exige la fracción III del artículo 24 de la Ley.

En el caso de adquisición de bienes de importación, se deberá comprobar que se cumplieron con los requisitos legales en la jurisdicción de baja imposición fiscal para su legal estancia en la misma. No son deducibles las adquisiciones de bienes que se mantengan fuera de la jurisdicción.

Para el caso de créditos incobrables, serán deducibles cuando se consuma el plazo de prescripción que corresponda conforme a las leyes mexicanas o antes si fuera notoria su imposibilidad práctica de cobro conforme a los lineamientos que establece la Ley.

En todos los casos los requisitos que se exigen, deberán cumplirse a más tardar el día en el que el contribuyente deba presentar su declaración, siendo, además, indispensable que la fecha de la expedición de los comprobantes de un gasto deducible deberá corresponder al ejercicio fiscal del contribuyente residente en territorio nacional.

Para el caso de inversiones en automóviles o aviones se deberán destinar exclusivamente al transporte de bienes o prestación de servicios relacionados con la entidad ubicada en la jurisdicción de Baja Imposición Fiscal y el monto de la inversión de que se trate no deberá rebasar las cantidades que se establecen en la Ley.

En gastos de viaje y viáticos, deberá cumplirse con los requisitos que establece la fracción VI del artículo 25 de la Ley, excepto lo relativo al límite.

Para el caso del uso o goce temporal de automóviles, se deberán cumplir los requisitos que en forma específica establece la fracción III del artículo 25 de la Ley,

Cuando la legislación o la costumbre legal de la jurisdicción de baja imposición fiscal de que se trate, exija un requisito más gravoso que los que contiene la LISR para una deducción en particular, los contribuyentes podrán considerar, para efectos de determinar su utilidad fiscal el contenido esta Ley, en lugar de las disposiciones o costumbre legal de la jurisdicción de Baja Imposición Fiscal.

11. La inversión generadora de progreso y fuentes de empleo.

La estrategia de financiamiento del desarrollo presentada en este programa permitirá que la economía registre un crecimiento sostenido en el mediano plazo y sentará las bases para exista un equilibrio adecuado entre el crecimiento de la demanda y la oferta de bienes y servicios en el largo plazo. En particular, el programa contiene cinco estrategias interrelacionadas que permitirán alcanzar las metas de empleo propuestas:

- 1) instrumentación de la agenda de reformas estructurales y provisión de infraestructura
- 2) esfuerzo de ahorro público;
- 3) impulso al ahorro privado interno;
- 4) utilización del ahorro externo como complemento del ahorro interno;
- 5) fortalecimiento del sistema financiero y transformación de la banca de desarrollo y los fondos de fomento.

Cabe destacar que el margen de instrumentación de las reformas estructurales es fundamental en determinación del proceso de desarrollo del país, toda vez que estas impactarán de manera significativa en restricciones de financiamiento de la economía.

A medida que los avances en materia de reformas se traduzcan en mayores flujos de inversión privada tanto nacional como extranjera, un momento mayor de ahorro externo podrá ser utilizado para complementar el ahorro interno sin representar problemas de sostenibilidad. En otras palabras, la instrumentación cabal de estas reformas ampliará la restricción del ahorro externo e incrementará el nivel de inversión sanamente financiable para la economía, lo que se reflejará en mayores tasas de crecimiento del producto y el empleo en el mediano plazo. La aplicación de la agenda de reformas planteada por el PND incidirá también de manera favorable en el nivel de productividad de los factores, en virtud de que se incrementaría de manera importante la tasa de inversión en la economía. Esto es, impactará positivamente en el empleo y en el nivel de las remuneraciones reales, lo que mejorará el bienestar de los mexicanos de manera permanente y sostenida.

12. Prioridades para fomentar y promocionar la inversión económica a nivel del país y micros, pequeñas y medianas empresas.

La inversión muestra un retraso importante y la situación actual implica una posposición aun mayor. No obstante, sin inversión no habrá crecimiento económico ni empleos. Es indispensable que el gobierno genere incentivos necesarios para la inversión, los que como se vio, no estén en los costos del financiamiento. A estos se suman que la falta de competitividad y la recesión prolongada, incentiven la importación de productos antes que su producción y el cambio geográfico de empresas hacia otros países más atractivos por mejores costos y ambiente productivo (como ha sido el caso de gran cantidad de maquiladoras). México ha perdido atractivo ante países que innovan permanentemente y amplían su infraestructura.

En segundo lugar, se contemplan medidas específicas de apoyo a la micro, pequeña y mediana empresa, las cuales por su naturaleza desempeñan un papel fundamental tanto en la producción de bienes y servicios como en la absorción de fuerza de trabajo.

En México, la mayor parte de las fuentes de empleo está generada por las empresas de menor tamaño relativo. En particular, las micro y pequeñas empresas absorben a más de dos terceras del total de las personas ocupadas.

Además, de acuerdo con la Encuesta Nacional de Empleo Urbano del Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática, alrededor del 41 por ciento de las personas ocupadas se desempeñan actualmente en empresas con menos de cinco empleados. Por su parte, las actividades menos intensivas en capital, como los servicios y el comercio, son las que emplean a más del 70 por ciento de trabajadores urbanos.

Es preciso reconocer que el nivel de empleo de una economía no es ajeno a los arreglos institucionales de la misma. La legislación laboral, las instancias para resolver conflictos entre trabajadores y empresas, así como la eficiencia y transparencia con que éstas actúan, tienen efectos en las decisiones tanto de contratación como de terminación de relaciones laborales. Estas decisiones implican costos y trámites

administrativos que pueden ser muy onerosos, especialmente para las micro y pequeñas empresas.

Por tanto, es necesario impulsar una reforma que flexibilice el mercado laboral y amplíe el número de oportunidades laborales. Esta reforma debe preservar los derechos de los trabajadores y garantizar la transparencia de los procesos de resolución de los conflictos. Este nuevo entorno legal contribuirá a dar un impulso sin precedente al empleo y a mejorar la calidad del mismo.

Asimismo, deberán fortalecerse las normas y mecanismos dirigidos a prevenir y eliminar toda forma de segregación y discriminación laboral contra la mujer. Además de garantizar el respeto y protección de los derechos laborales de la mujer, será imprescindible facilitar e impulsar su acceso a la educación y capacitación, así como ampliar sus alternativas ocupacionales

OFICINA DE RELACION CON INVERSIONISTAS

BIBLIOGRAFÍA

Introducción a la Política Económica
Fundamentos y Experiencia Internacional.
Autor: Luis Alberto Zuleta Jaramillo.
Universidad Externado de Colombia
1999.

Pobreza y Medio Ambiente en México.
Teoría y evaluación de una teoría pública
Autor: Alejandro Guevara Sanguínea
Universidad Iberoamericana
1ra. Edición 2003.

Macroeconomía
JRH. Barro
Editorial Mc Grew Hill
1986

Macroeconomía
Teoría y Política Económica
con aplicaciones a América Latina
Oliver Blanchard
Editorial Prentice may
2000.

Nuestra Empresa Común.
Una perspectiva empresarial para el Desarrollo Sostenible en América Latina.

El Mercado de Valores “Criterios Generales de la Política Económica para el 2003”.
No. 12, Diciembre de 2002, Nacional Financiera

Hacia una política para la empresa media.
FUNDES México 1999 – Alberto Equina – Elfid Torres.

La Política Económica Actual
COPARMEX y BDA
Dic. 1997 coloquio.

C:\Documents ad Settings\Propietario\Escritorio\UNAM\MEXICO Criterios Generales de Política
Económica para 2001.htm

Nuestra Empresa Común
Una perspectiva Empresarial
Para el Desarrollo Sostenible de América Latina
Mayo de 1992.

<http://www.deloitte.com.mx/publicaciones/fiscal.pdf>