

Relación entre entrenamiento, capacitación y financiamiento, y crecimiento sostenido de pequeñas empresas del sector industrial en la ciudad de San Luis Potosí

Relationship between training, qualification and financing, and
sustained growth of small companies of the industrial sector's in
the city of San Luis Potosi

Mario Martínez Rojas*
José G. Vargas**

RESUMEN

La investigación analiza los retos del crecimiento sostenido en relación con las variables independientes de las pequeñas empresas frente al contexto de la globalización económica, la problemática del crecimiento sostenido, su caracterización estadística y los estudios empíricos, y finalmente el análisis de las pequeñas empresas de San Luis Potosí. Se realizó un estudio estadístico con una muestra de 30 empresas. Los principales hallazgos son que los empresarios cuentan con una base sólida tanto académica como experiencial siendo un factor crítico para el crecimiento de estas. Por el contrario, la variable financiamiento no es un factor determinante.

Palabras clave: capacitación, crecimiento sostenido, entrenamiento, financiamiento, pequeñas empresas.

ABSTRACT

The research does an analysis about the sustainable growth challenge's in relation with the independents variables of the small business in front the context of the economic globalization, the issue of the sustainable growth, the characterization statistic and the empiric's studies, and finally the analysis of the smalls business of the San Luis Potosi. It was realized a statistic study with a sample comprehend with 30 companies. The most relevant discoveries is that the managers possess enough knowledge as much academic as experience, this demonstrate that those variables are a critical factor to the sustainable growth of the small business, in the other hand the financing is not a determinant factor.

Keywords: training, sustainable growth, financing, small enterpresises.

* Mexicano, Profesor Investigador, Universidad Politécnica de San Luis Potosí, México. Correspondencia con el autor: mario.martinez@upslp.edu.mx

** Mexicano, M.B.A., Ph.D, Profesor Investigador, Instituto Tecnológico de Ciudad Guzmán, México. Correspondencia con el autor: jgvh0811@yahoo.com

1. Introducción

Toda empresa nace de la conjunción entre una o varias personas que permiten llevar a cabo una actividad económica en común, y cuentan con una idea que procuran poner en práctica y un capital para hacerlo factible. Llegando a ese punto, se debe tomar la decisión sobre cual será la forma jurídica que regule la vida de la empresa, así como cuál será la forma que tendrá dentro de su administración.

El papel que juega el gobierno es determinante para las pequeñas empresas de nueva creación, en los primeros años. Existen diversos apoyos para poder ayudar a las que les permiten poder salir adelante en los problemas que les atañen.

2. Planteamiento del problema

Para poder entender la situación económica en la que se encuentra las pequeñas empresas en el país y las posibilidades de desarrollo que ellas mismas tienen, es necesario analizar una serie de factores que comprenden desde las experiencias exitosas de desarrollo que se han dado y están dando en el mundo de los negocios y detectar las causas que determinan que la pequeña empresa pueda tener una alta productividad, desarrollo o crecimiento y una mejor integración con el medio social y con los objetivos institucionales del Gobierno para generar apoyo a estas empresas. El juicio sobre su capacidad técnica del empresario y evolución y capacidad de adaptación a los procesos y grandes transformaciones que experimentó en los últimos tiempos.

¿Cuál es la relación del entrenamiento, capacitación y financiamiento con el crecimiento sostenido para las pequeñas empresas industriales en la ciudad de San Luis Potosí?

3. Antecedentes de la pequeña empresa

A. ¿Qué es la pequeña empresa?

Wiltshire (1971) definió a la pequeña empresa como: un negocio en el cual se exige a dos personas que tomen todas las decisiones de dirección críticas: finanzas, contabilidad, personal, compra, procesar o reparar, comercializar, vender, sin la ayuda de especialistas interiores y con conocimiento específico en una o dos áreas funcionales.

B. El éxito en las pequeñas empresas

El éxito en el mercado de las pequeñas empresas gira en torno a un claro entendimiento de aquellas necesidades y preocupaciones, y de la habilidad de motivar a los tomadores de decisiones.

Se puede conducir a una pequeña o mediana empresa a conseguir un elevado nivel de rentabilidad y/o una mayor cuota de mercado. La probabilidad de éxito de las medidas que se plantean aumentará con la habilidad del empresario o directivos de combinarlas de manera adecuada y coherente.

- 1). Mejorar la calidad de los nuevos productos
- 2). Invertir en mercadotecnia

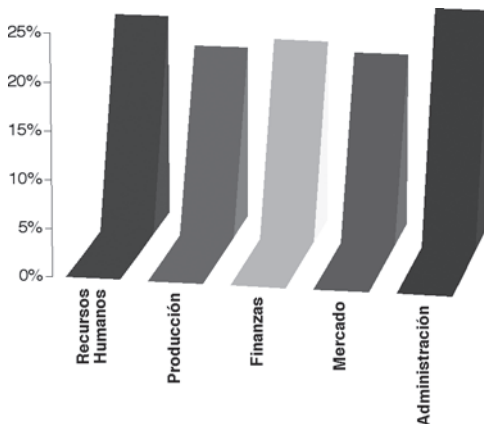
4. Estudios de las pequeñas empresas mexicanas

Conscientes del importante papel que representan las micro, pequeñas y medianas empresas dentro de la economía de nuestro país, se realizó un estudio por parte de la red de consultoría y capacitación de CRECE, con la misión de apoyar a estas empresas a ser más eficientes y competitivas. En este estudio, se identificaron los errores principales que provocan que una empresa sea ineficiente e improductiva, ocasionando incluso su desaparición. A saber:

- 1). Falta de misión y visión
- 2). Desconocimiento de sus fortalezas y debilidades
- 3). Estructura organizacional deficiente, con poder centralizado
- 5). Falta de controles administrativos
- 6). Desinterés por los aspectos jurídico - corporativos
- 7). Estilo de administración reactiva y no preventiva

Además, existe la idea errónea de parte de los propietarios de las micro, pequeñas y medianas empresas de pensar que acudir a un especialista para asesoramiento se encuentra fuera de su alcance, ya que asumen que este tipo de apoyos, además de ser muy costosos, son sólo privativos de las grandes empresas. Estudio realizado por la red de consultoría y capacitación de CRECE. Contacto PyME (2004).

Problemas Relevantes de las PYMES



Fuente www.contactopyme.gob.mx

5. Retos del crecimiento sostenido de las pequeñas empresas frente al contexto de la globalización económica

En el caso de México, al igual que en varios otros, por muchos años, la política de desarrollo industrial estuvo basada en lo que conocemos como Sustitución de Importaciones, también llamada estrategia de desarrollo hacia adentro.

Con todo, surge un contexto con una nueva orientación gerencial, con cambios en la organización y tecnología, mayor presión competitiva y redimensionamiento cualitativo y cuantitativo del mercado. Dicha transformación incrementó la importancia de la gestión estratégica en las PyMEs; hoy el cambio está cambiando, “change is changing”. Sin embargo, no todas las empresas usan las “mejores practicas” para adaptarse a este proceso y ofrecer a sus clientes más valor que la competencia. Hoy, las organizaciones venden valor, satisfacción, deleite, y el cliente compra una expectativa de valor, un conjunto de beneficios esperados, presumidos y creados.

6. Problemática del crecimiento sostenido de las pequeñas empresas

La literatura de pequeñas empresas asume la probabilidad de aumentos de fracaso como el tamaño de un negocio decreciente; y esas proporciones de fracaso de los pequeños negocios son inaceptablemente altas.

Si las personas que se encargan de la formulación de la política gubernamental son influenciadas por esta literatura, entonces la política que involucra negocios pequeños será manejada por esta creencia. Sin embargo, la literatura indica una dispersión amplia en proporciones de fracasos informados.

La pequeña empresa a menudo se asocia con una doble función para la familia como propietaria y directiva de la empresa (Dyer, 1986). En términos económicos, las familias hacen inversiones específicas de la empresa en capital humano, lo que las hace reacias a renunciar al control (Thomsen y Pedersen, 2000). Esto y el hecho de que las familias fundadoras propietarias de grandes empresas es probable que sean relativamente ricas, puede dar origen a un compromiso a largo plazo con la supervivencia de la empresa, lo cual es un rasgo con el que frecuentemente se asocia a las pequeñas empresas. Esta característica tiene el potencial para dar lugar a ventajas competitivas a largo plazo, dado que este compromiso con la empresa puede fructificar en forma de capacidades y recursos valiosos para la misma. (Cabrera y De Saá, 1996; y Camisón, 2001).

7. Caracterización estadística de las micro, pequeñas y medianas empresas en México

La siguiente tabla muestra las principales características que definen a las entidades integradas por el capital y el trabajo.

(Distribución porcentual)

Características	Micro empresas	Pequeñas empresas	Medianas empresas
Edad de empresarios:			
21-40	48.9	55.7	67.0
41 ó más	51.2	54.3	33.0
Edad de la empresa:			
1 a 10 años	57.6	37.0	28.8
11 ó más	42.4	63.0	71.2
Escolaridad de los empresarios:			
Ninguna	3.5	0.0	0.0
Primaria*	38.9	3.8	2.1
Secundaria*	21.7	7.8	2.1
Técnica*	5.2	9.7	5.0
Preparatoria*	9.9	7.1	6.7
Profesional*	19.4	61.9	50.7
Posgrado	1.4	9.7	10.9
Ubicación de la empresa: Domicilio del empresario			
Otro local	31.3	4.3	4.2
Tipo de negocio			
Familiar			
No familiar	88.0	47.3	61.4
Conocimiento de la legislación**			
Sí	64.3	89.6	92.3
Medianamente	21.2	9.6	7.7
No	14.4	0.8	0.0
Afiliación a cámaras o asociaciones:			
Sí	55.4	92.9	
No	44.6	7.1	94.7

*Completa o incompleta ** aplicables al funcionamiento del negocio.

Tabla 5.1. Modificado de: Nacional Financiera / Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática. *La Micro, Pequeña y Mediana Empresa* (1993).

8. Estudios empíricos de las pequeñas empresas

“En las pequeñas y medianas empresas existe una estrecha vinculación entre la gestión estratégica y la cultura de la empresa, a su vez influenciada por el empresario y su capacidad de liderar procesos de aprendizaje organizacional en un contexto muy cambiante”. Kantis (1998)

8.1. Éxitos en las pequeñas empresas

Vicent (2000) hace un estudio comparativo entre las pequeñas empresas mexicanas con las empresas de los Estados Unidos. Se observa que el nivel académico de los trabajadores de las empresas mexicanas es menor que en las empresas norteamericanas. En las empresas mexicanas, se trabajan más horas y su rendimiento no es el mismo. Del mismo modo, en las empresas mexicanas, existe un alto nivel de familiares trabajando dentro de éstas.

El contexto en el que se desarrolla la pequeña empresa está cambiando. Con esto se afirma que las decisiones que toman empresarios y directivos requieren nuevas bases de conocimiento, comprender los procesos de adaptación, sus estrategias exitosas y sus requerimientos. Esto es un primer punto que determina la necesidad de hacer investigación (Arechavala, 2000).

Para caracterizar lo anteriormente señalado, Business Date (1996) reportó:

Éxitos en las pequeñas empresas

- Seleccionar un producto viable y potencialmente aprovechable.
- Conseguir una ventaja por encima de la competencia.
- Comercializar los productos con éxito.
- Concentrarse en las fuerzas individuales del negocio, consiguiendo consejo y ayuda para quedarse en la cima de todas las innovaciones y cambios tecnológicos.
- Contar con una estructura de costo eficaz en todas las áreas.

Porter, (1999) destaca que “[l]o que se debe tener en cuenta para lograr una buena estrategia es analizar cuál es el negocio en la industria o sector en el que opera la compañía, y luego tratar de determinar cuál es la posición de la empresa dentro de ese cuadro, por cuanto el desempeño de cualquier empresa está motivado por la rentabilidad derivada del negocio y por la rentabilidad originada por la posición que la compañía ocupa en el ámbito de su competencia principal”.

Serra (2000) indica: “[u]n nuevo estilo de *management* es requerido para las pequeñas y medianas empresas, un *management* que comprenda la forma en que se están desarrollando los mercados, que esté enfocado en el largo plazo y que sea capaz de elaborar rápidos y complejos movimientos, no para sobrevivir, sino para evolucionar y liderar.

El sector PYMES urbanas se concentra en los sectores de comercio, servicios, transporte, e industria. Según Yacsahuache (2003), no es un grupo homogéneo. Son muchas las diferencias que existen entre las diversas unidades que conforman este sector, por lo cual, cualquier tratamiento tiene que ser diferenciado en función de:

- Nivel de crecimiento
- Acumulación ampliada
- Acumulación simple
- Subsistencia
- Gestión y organización familiar

Por todo lo anterior, el papel de los administradores o gerentes es de suma importancia. Son ellos los responsables de lograr una planeación, organización, dirección y control, ya sea bien o mal. Así de simple. Si la administración es incorrecta, las empresas no pueden funcionar exitosamente y lograr las metas y objetivos propuestos. Mucho menos, pueden ser rentables y competitivas.

8.2. Problemas que existen dentro de la pequeña empresa

Selas (2001) señala que los novatos en el mercado de los pequeños negocios a veces forcejean porque carecen de una meta más clara.

Los dueños de las pequeñas empresas tienen necesidades y preocupaciones financieras como:

- Atraer y retener empleados de calidad.
- Maximizar entradas y fortuna para los dueños de los negocios y a los ejecutivos clave.
- Continuar al negocio tras la muerte, incapacidad o retiro de los propietarios.

Huang and Brown (1999) presentan un estudio de los problemas dentro de las pequeñas empresas, y la importancia e impacto que tienen en la empresa. Dentro de los problemas analizados entre 973 dueños, se encontraron:

- Financiamiento, Ventas, Mercadotecnia, y Administración.

Por su parte, Business Date (1996) puntualiza como problemas dentro de las pequeñas empresas los siguientes:

- Falta de habilidades y conocimientos de negocios específicos
- Cambio en las condiciones económicas
- Poco capital inicial para el desembolso al comenzar el comercio
- Incapacidad para aceptar el cambio
- Teneduría de libros pobre, inadecuada o incorrecta

Gaskill (1993) identificó las habilidades de la dirección y planeación como el factor

más influyente en el fracaso percibido de negocios pequeños para la ropa y la industria del minorista.

Mercado (2004) cita los resultados de una encuesta que lista las causas fundamentales de quiebra en los negocios pequeños (USA). Resalta la incompetencia como tal (55.5%) y la suma de fallas por ineficiencia administrativa con el 89%, más un porcentaje pequeño debido a faltas de los administradores (8%). Es de notar la presencia de faltas de honestidad (no sólo de fallas por incompetencia administrativa), las cuales podrían estar también presentes en los conceptos administrativos, en la forma de irresponsabilidad profesional, desinterés, conformismo, falta de liderazgo. La suma del 89% representa, en todo caso, desconocimiento del modo sobre cómo se administra correctamente.

1). Caracterización de las empresas en México:

(POR NÚMERO DE EMPLEADOS)
DIARIO OFICIAL DE LA FEDERACIÓN (2002)

	INDUSTRIAL	COMERCIO	SERVICIOS
MICRO	0-10	0-10	0-10
PEQUEÑA	11-50	11-30	11-50
MEDIANA	51-250	31-100	51-100
GRANDE	251 en adelante	101 en adelante	101 en adelante

Fuente: Diario Oficial de la Federación (DOF 13 DIC DE 2002)

2). Micro, pequeña y mediana empresa manufacturera

Tamaño de la empresa	Ventas anuales expresadas en salarios mínimos anuales	Empleados
Micro	110	1 – 15
Pequeña	111 – 1,115	16 – 100
Mediana	1,116 – 2, 010	101 – 250

Modificado de: Nacional Financiera / Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática. *La micro y mediana empresa* (1993).

9. Pequeñas empresas en el Estado de San Luis Potosí

Estado de San Luis Potosí	PEQUEÑAS EMPRESAS			TOTAL
	INDUSTRIA	COMERCIO	SERVICIOS	
TOTAL	72	188	53	313

Fuente: www.siem.gob.mx

Localidad	PEQUEÑAS EMPRESAS			
	INDUSTRIA	COMERCIO	SERVICIOS	TOTAL
Ciudad de San Luis Potosí	62	114	30	206
% de la ciudad con el Estado	86.11%	60.64%	56.60%	65.81%

Cuadro analizado de la fuente de: www.siem.gob.mx

10. Resultados del estudio dentro de una pequeña muestra de 30 pequeñas empresas del sector industrial de San Luis Potosí

Grafico 1



Grafico 2



Grafico 3

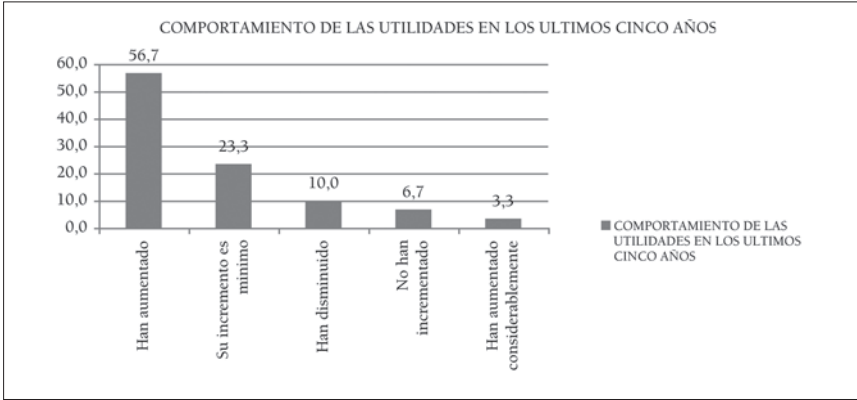


Grafico 4

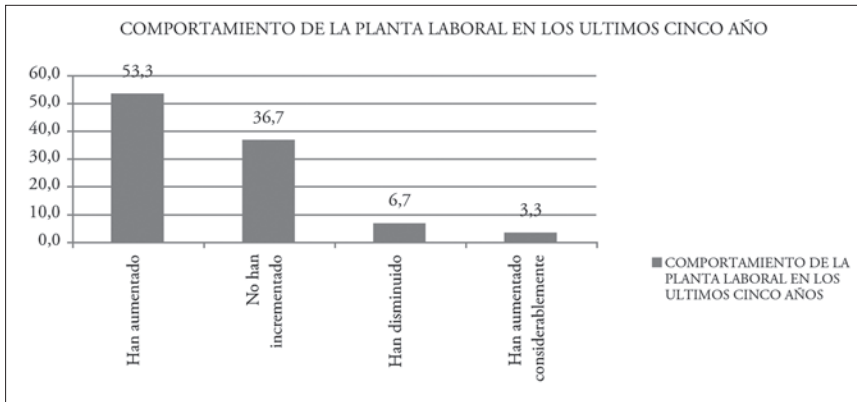


Grafico 5



Grafico 6

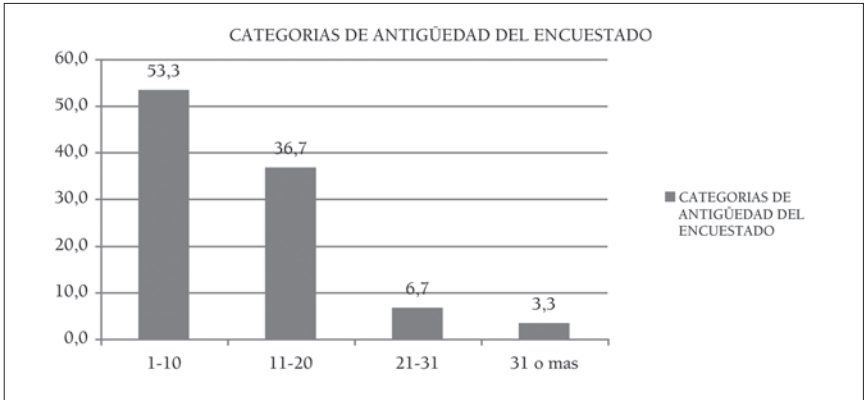


Grafico 7

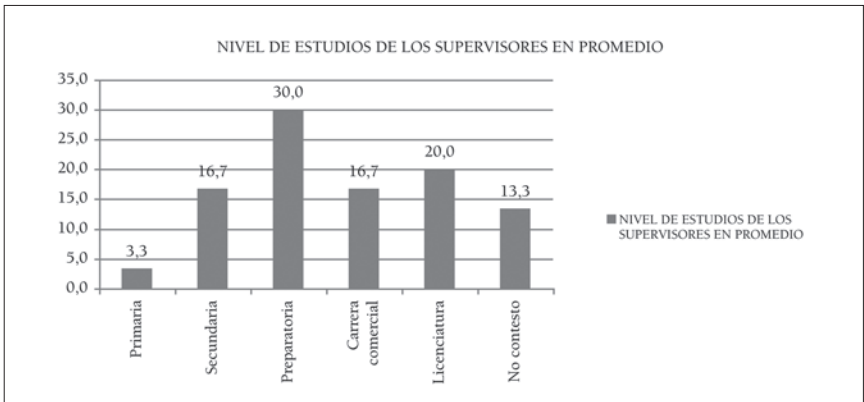


Grafico 8

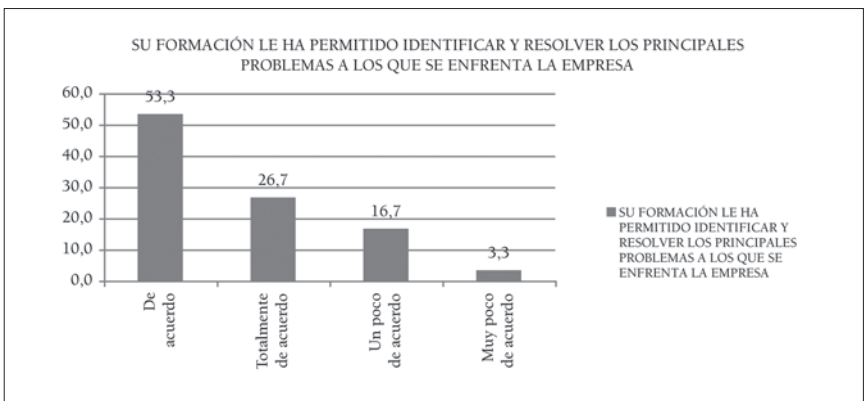


Grafico 9

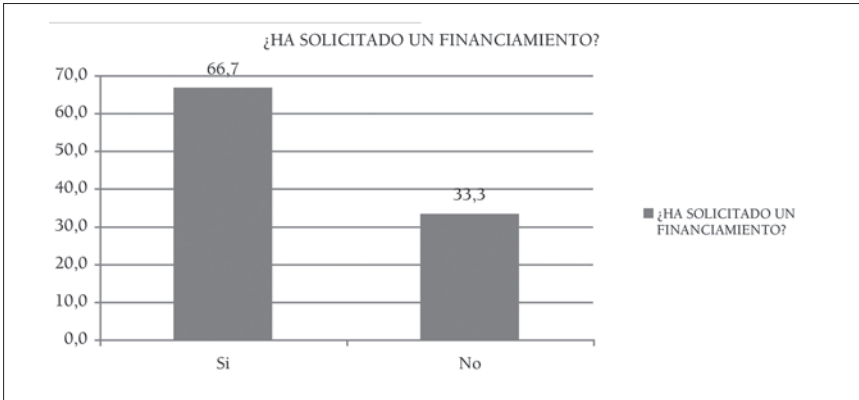


Grafico 10

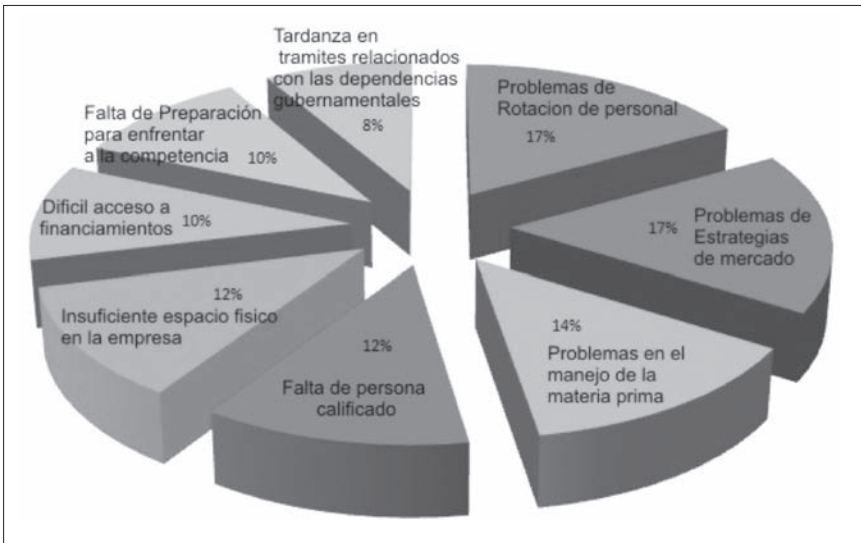


Tabla 1. En los últimos cinco años, ¿cómo han sido las utilidades de la empresa año con año?

	N	Media	Desviación típica	Error típico	Intervalo de confianza para la media al 95%		Mínimo	Máximo
					Límite inferior	Límite superior		
No existe	2	4.00	1.414	1.000	-8.71	16.71	3	5
Compra equipo e inversión	8	5.25	1.035	0.366	4.38	6.12	3	6
Reinversión	19	5.58	0.961	0.221	5.12	6.04	3	7
Total	29	5.38	1.049	0.195	4.98	5.78	3	7

Gráfico 11

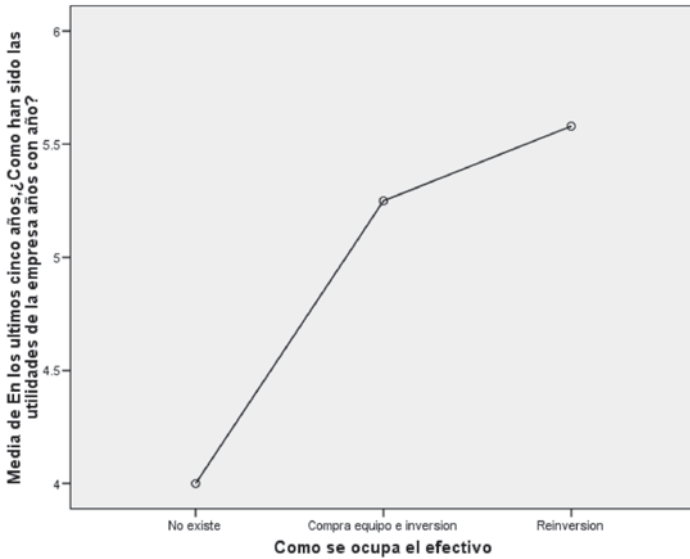


Tabla 2

Tabla de correlación de Rho Spearman		Máximo nivel de la persona enfrente de la Adm. en grado	¿Ha solicitado un préstamo para el financiamiento de las actividades de la empresa?	La relación entre su experiencia laboral y la principal actividad de la empresa es:	¿Su formación académica le ha permitido identificar y resolver los principales problemas a los que se enfrenta la empresa?
En los últimos cinco años, ¿cómo han sido las utilidades de la empresa año con año?	Coefficiente de correlación	0.065	-0.132	0.206	0.082
	Sig. (bilateral)	0.731	0.487	0.276	0.667
	N	30	30	30	30
En los últimos cinco años, ¿cuál ha sido el comportamiento de la planta laboral de trabajo?	Coefficiente de correlación	-0.073	0.005	0.133	0.269
	Sig. (bilateral)	0.701	0.981	0.483	0.151
	N	30	30	30	30
En los últimos cinco años, ¿cómo han sido los activos de la empresa año con año?	Coefficiente de correlación	-0.007	-0.019	0.066	-0.084
	Sig. (bilateral)	0.973	0.921	0.728	0.660
	N	30	30	30	30

Conclusiones

Dentro de la literatura, vemos el comportamiento de la variable independiente de capacitación. Podemos saber que los pequeños empresarios son personas que no llevan mucho tiempo dentro de las pequeñas empresas. En los resultados del estudio que realizamos, se muestra que un 53.3% de los encuestados posee una antigüedad de entre 1 y 10 años en su organización, es decir, que, en San Luis Potosí, casi la mitad cuenta con una gran madurez en el mercado para cumplir con experiencia los retos que las pequeñas empresas enfrentan en el mercado actual.

El nivel de estudios promedio de los operarios indica que sólo el 20% no ha terminado los estudios básicos. En el nivel de los supervisores, solamente el 66.7% cuenta con estudios de nivel medio superior o mayor.

Con respecto a la variable de adiestramiento, que comprende todos los estudios (incluyendo los no formales y la experiencia) que influyen dentro del manejo de las pequeñas empresas, podemos observar que el 43.3% de las personas que están en la administración opina que su experiencia profesional corresponde, en gran medida, a sus estudios realizados.

Con respecto a la tercera variable independiente, vemos que los empresarios y administradores de las pequeñas empresas encuestadas conocen la importancia de los financiamientos; solo el 66.7% ha solicitado un financiamiento, el 30% tiene su origen en la iniciativa privada, mientras que el 26.7% pertenece al sector público. Las empresas que han solicitado un financiamiento lo hacen debido a la necesidad de comprar maquinaria y/o equipo.

Con el análisis Anova de un factor en el gráfico de medias en el análisis del comportamiento del incremento, en los últimos 5 años, de la utilidades y la relación que existe en ¿cómo se ha ocupado el incremento de estas en los 5 años anteriores?, se observa que, mientras más sea la reinversión de dichas utilidades para buscar una generación de mayor flujo de efectivo, intentando enfrentar con mayor solvencia los compromisos económicos y elevar el nivel económico para la adquisición de insumos o reducción de pasivos de la empresa, mayor es el aumento en la generación de nuevas utilidades para nuevos ciclos contables, mientras que las pequeñas empresas que reinvierten sus utilidades de ejercicios anteriores en la compra de activos para la empresa su incremento de utilidades es menor que los pequeños empresarios que lo invierten para aumentar el nivel de flujo de efectivo.

Podemos concluir que, para las pequeñas empresas que pertenecen al sector industrial en las que se centra el estudio, es de carácter primordial contar con un nivel de flujo económico para poder ver un crecimiento dentro de las utilidades, ya que permite afrontar los compromisos inmediatos de la empresa mediante la reducción de pasivo y

una mayor cobertura dentro de los insumos, ya que en la inversión del efectivo para la adquisición de activos no genera el mismo incremento en la utilidades.

Dentro de los problemas más habituales en los que el administrador de las pequeñas empresas tiene que sortear cotidianamente, en orden de importancia están:

- Rotación de personal
- No contar con una buena planeación estratégica de mercado
- Mal manejo de la materia prima
- No contar con personal capacitado
- Insuficiencia de espacio físico
- Dificil acceso a financiamiento público
- Trámites gubernamentales muy tardados

Hipótesis de la Investigación

A. Existe una relación directa entre el nivel de entrenamiento por parte de los empresarios y el crecimiento sostenido de la pequeña empresa del sector industrial de la ciudad de San Luis Potosí.

Sí existe una relación directa entre la variable de entrenamiento y la variable de crecimiento en las empresas estudiadas.

B. Existe una relación directa entre el nivel de capacitación de los empresarios y el personal que trabaja dentro de la pequeña empresa con el crecimiento sostenido de la misma.

Sí existe una relación directa entre la variable capacitación y la variable de crecimiento en las empresas estudiadas.

C. Existe una relación directa entre el nivel de financiamiento que cuenta la empresa y el crecimiento sostenido de la pequeña empresa.

Dependiendo de la fuente del financiamiento (financiamiento público o de instituciones que brindan apoyo a pequeñas empresas), no existe una relación directa entre la variable de financiamiento y la variable de crecimiento en las empresas estudiadas.

Sin embargo, si el financiamiento es derivado de la utilización de reinversiones de las utilidades de años anteriores, sí existe una relación directa entre la variable de financiamiento y la variable de crecimiento en las empresas estudiadas.

D. Los pequeños empresarios carecen de la información necesaria para poder obtener un financiamiento para su empresa, que permita garantizar un crecimiento dentro de los primeros 5 años de vida.

Los empresarios sí cuentan con la información necesaria para obtener un financiamiento para su empresa; lo ven como una forma muy difícil de obtenerlo y que se deben cubrir muchos trámites y, por eso, los hacen inalcanzables.

E. ¿Los niveles de financiamiento, capacitación y entrenamiento son determinantes para que una pequeña empresa llegue a un crecimiento sostenido?

Las variables determinantes para generar un crecimiento sostenido son la capacitación y el entrenamiento, el financiamiento no es de carácter determinante para lograr un crecimiento.

Referencias Bibliográficas

- Arechavala, R. y Madriga, B. (2002): "Métodos de estudios de la pequeña y mediana empresa: El argumento a favor de los estudios de casos." IV Congreso de investigación en México. Mayo del 2000 Business Date, Mar96, Vol. 4 Issue 1, p7, 1/2p, 5bw
- Cabrera, K. De Saá, P. (1996): *La empresa familiar desde la perspectiva de la teoría de recursos y capacidades. La empresa en una economía globalizada: retos y cambios*, AEDEM, Granada.
- Camisón C. (2001): "Estructura de propiedad – control de la empresa familiar y de desempeño organizativo: un análisis dentro de la población de empresas industriales valencianas". I Congreso Nacional de Investigación sobre la Empresa Familiar. Valencia.
- Chiavenato Idalberto (2002): *Administración en los nuevos tiempos*. Mc Graw Hill, Colombia.
- Crownar, Dale (feb.2000): "How the smallest balding award winner creates big business success". *Journal for quality & participation*. Vol. 23 issue 1 p6, 7p.
- Diario Oficial de la Federación*
- Dyer, W. G. Jr. (1986): *Cultural change in family firms*, The Josey – Bass, California.
- Gaskill, LuAnn, Howard Van Auken, and Ronald Manning (1993): "A Factor Analytic Study of the Perceived Causes of Small Business Failure", *Journal of Small Business Management* 31 (October), 18-31.
- Grant, R.M. (1991): "The resource – based theory of competitive: implications for strategy formulation", *California Management Review*, spring pp. 115 – 135.
- Huang, Xueli and Brown, Alan (Oct-Dec99): "An Analysis and Classification of Problems in Small Business. Alan *International Small Business Journal*, Vol. 18 Issue 1, p73, 13p, 5 charts.
- Husted, Bryan W. (Sep96): "Mexican small business negotiations with US companies: Challenges and opportunities", *International Small Business Journal*, Vol. 14 Issue 4, p45, 10p, 3 charts.

- Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática. *Micro, pequeña, mediana empresa, censos económicos 1999, estratificación de los establecimientos*. México p50, p77, p100.
- Kantis, Hugo (1998): *Desarrollo y gestión PyMEs: Aportes para un debate necesario*, Capítulo 6. Primera edición. Universidad Nacional de General Sarmiento.
- Luhmann, Niklas (1996): *Confianza*, España, Universidad Iberoamericana y Anthopos, p9.
- Porter, Michael (2002): “La importancia de ser estratégico”, *Management Herald*, Número 2, Septiembre 2002.
- Selas, John P. (nov.2001): “Key to success in the small business market”. *National Underwriter/ life& health financial service*, Vol. 105, issue 42, p6, 2p.
- Serra, Roberto (2000): *El nuevo juego de los negocios*, Ediciones Norma, Primera edición.

Cómo citar este artículo:

- Martínez, M. y Vargas, J. (2008): “Relación entre entrenamiento, capacitación y financiamiento, y crecimiento sostenido de pequeñas empresas del sector industrial en la ciudad de San Luis Potosí”, *Oikos Nº 25*, 69-85, Escuela de Administración y Economía, Universidad Católica Silva Henríquez (UCSH), Santiago de Chile
[<http://edicionesucsh.cl/oikos/>]

Fecha de recepción: 23 / 01 / 2008

Fecha de aprobación: 25 / 06 /2008