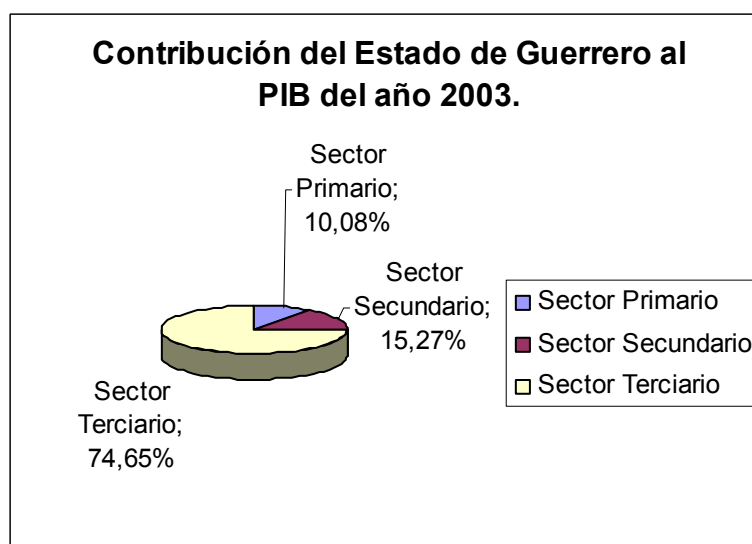


ESTUDIO DE LAS PRINCIPALES CAUSAS QUE OCASIONAN EL CIERRE DE MICROEMPRESAS FERRETERAS. CASO: CORREDOR COMERCIAL CAYACO-PUERTO MÁRQUEZ. MUNICIPIO DE ACAPULCO DE JUÁREZ, GUERRERO.

*M.C. Leonel Hernández de los Santos.¹
Vicente Omar Rodríguez Mejía.²*

Las empresas son un elemento fundamental para el desarrollo económico de los países, tanto por su contribución al empleo, como por su aportación al Producto Interno Bruto (PIB). Del total de las empresas en México, el 96% son microempresas de las cuales aportan 40.6% de empleo y 15% de contribución al Producto Interno Bruto (PIB)³. Dentro de los diez sectores de actividad económica que componen el PIB nacional, el sector *comercio, restaurantes y hoteles* representa el principal contribuyente a la nación con un 21.42%⁴.

A nivel nacional una de las economías más atrasadas en México es el Estado de Guerrero. En este estado el sector terciario (servicios) es fundamental para el crecimiento económico. Tan esencial es que en el año 2003 la mayor parte del Producto Interno Bruto Estatal (PIBE) provino de este sector con más del 74% de participación. Razón por la cual no debe descuidarse debido a que empresas de servicios (p.e. Restaurantes, Hoteles) y de comercio principalmente, son las que producen la riqueza para la región. Además de que estas empresas mantienen ocupada a la población guerrerense.



Fuente: INEGI. Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE).2005.

¹ Coordinador de Investigación y Vinculación de la División de Estudios de Posgrado, Instituto Tecnológico de Acapulco, hernandezney5@hotmail.com

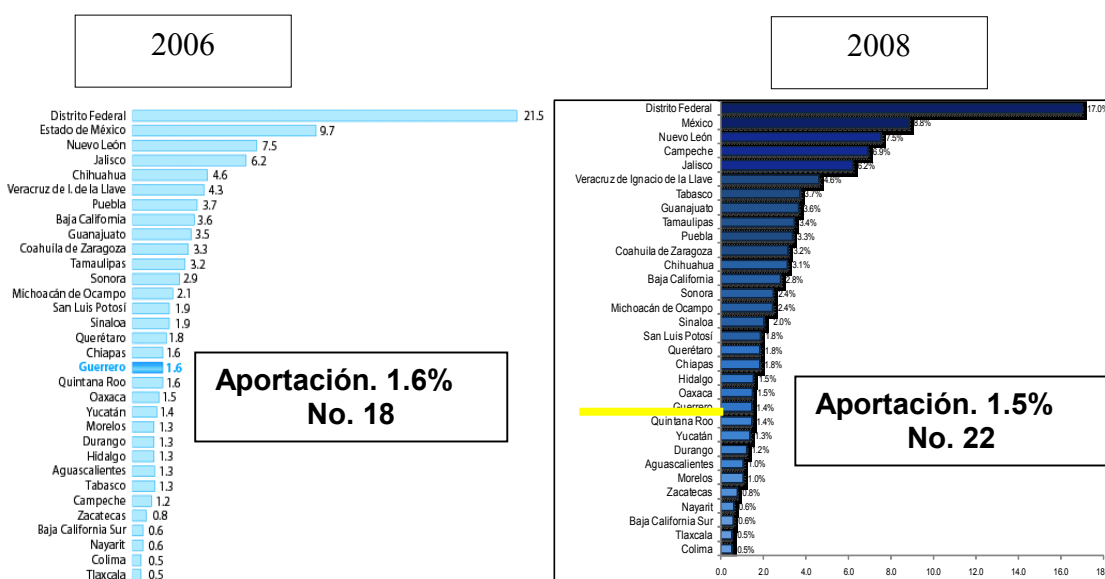
² Alumno de la Maestría en Planificación de Empresas y Desarrollo regional, Instituto Tecnológico de Acapulco, vicomarz@hotmail.com

³ http://www.mexicoemprende.org.mx/index.php?option=com_content&task=view&id=49&Itemid=74

⁴ SE, Secretaría de Economía. (2008). CD-ROM.

Aun así el Producto Interno Bruto Estatal (PIBE) estatal ha sido históricamente insuficiente para generar oportunidades de ahorro, inversión y empleo. Ya que durante el periodo 2001-2006, la producción estatal aportó tan sólo el 1.6 por ciento en promedio anual al PIB nacional (INEGI, 2008).

En contraste se puede decir que la economía del estado de Guerrero es una de las más atrasadas de México. Durante el periodo 2001-2006, la producción estatal aportó tan sólo el 1.6 por ciento en promedio anual al PIB nacional⁵. Para el año 2008 la aportación al Producto Interno Bruto Estatal (PIBE) presentó un déficit de (-) 1.4%⁶. Déficit que refleja la infinidad de problemas estructurales en la economía guerrerense. Tal como se observa en el grafico No.2, en ese mismo año Guerrero pasó del lugar dieciocho al número veintidós. Disminuyendo desde luego su participación al PIB, al presentar un déficit y simplemente lograr aportar 1.5% en promedio. Cifra equivalente a los 168,703 millones de pesos⁷.



Fuente: INEGI. Sistema de Cuentas Nacionales de México. Producto Interno Bruto por Entidad Federativa 2001-2006.

Fuente: INEGI. Sistema de Cuentas Nacionales de México. Producto Interno Bruto por Entidad Federativa 2003-2008.

Compartiendo el pensamiento de spencer⁸ a un decremento per cápita en la producción de bienes y servicios producidos se tendrá una menor calidad de vida. Menores oportunidades para la comunidad guerrerense y fortaleciendo aun más la economía informal.

⁵ Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) 2008.

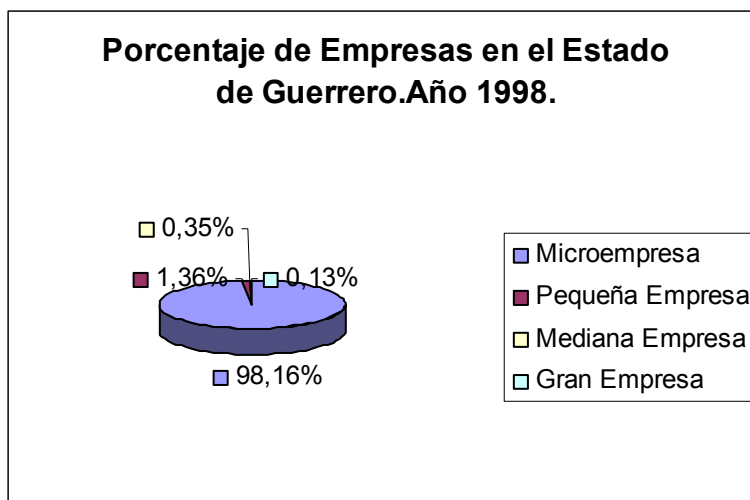
⁶ www.inegi.org.mx/inegi/contenidos/espanol/prensa/.../comunica9.doc Consultado el 10 de Marzo del 2010.

⁷ http://promexico.gob.mx/Documentos/PDF/mim/FE_GUERRERO_vf.pdf Consultado el 16 de Abril del 2010

⁸ <http://www.monografias.com/trabajos82/el-desarrollo-regional/el-desarrollo-regional.shtml>

Micro, Pequeñas y Medianas Empresas en Guerrero

Para el año de 1998 en el estado de Guerrero había registradas 80,912 empresas de las cuales 79,420 (98.16%) se clasificaban como microempresas; 1,102 (1.36%) como pequeñas empresas; 287(0.35%) como medianas empresas y 103 (0.13%) como grandes empresas.



Fuente: Secretaría de Desarrollo Económico, Guerrero

De acuerdo con un estudio para medir la competitividad de los estados mexicanos realizado por la Escuela de Graduados en Administración Pública (EGAP), del Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey (ITESM), el Estado de Guerrero se ubicó en el antepenúltimo lugar en eficiencia de negocios.

Lugar	Eficiencia de Negocios
1	Distrito Federal
2	Nuevo León
3	Quintana Roo
4	Baja California Sur
5	Querétaro
28	Morelos
29	Chiapas
30	Guerrero
31	Oaxaca
32	Michoacán

Tabla 1. Eficiencia de Negocios según EGAP.

Cifra verdadera y desalentadora lo cual significa la gran tarea que debe afrontar el gobierno, empresarios y ciudadanos para sacar adelante el gran rezago que presenta el Estado de Guerrero.

Por otra parte, en el estado de Guerrero un municipio muy importante lo es Acapulco, de Juárez (por su contribución a la mayor riqueza producida estatal). En dicho municipio la actividad económica más importante se da en el sector terciario, siendo la rama de servicios la que concentra mayor actividad económica con 71,624 empleados; seguida de la rama **comercial** con 34,322 empleados y la rama manufacturera con 6,436 empleados.

El sector comercial abarcado por mercados populares, tiendas de productos al menudeo, farmacias, **ferreterías**, tiendas de ropa, de insumos, supermercados y materiales reciclables, etc. son también determinantes para el desarrollo municipal ya que aportan los insumos necesarios para el funcionamiento de la actividad terciaria, así como aportan y garantizan el abasto de la población con productos necesarios para el bienestar de los habitantes.

Concentrándonos de lleno en el sector comercio, para las microempresas resulta cada vez más complicada la forma de mantenerse ante un mundo globalizado. Las estadísticas en el mundo demuestran que de cada 100 empresas que inician sin una adecuada planeación estratégica ni acompañamiento, únicamente el 20% continúa operando después de un año; esto se debe a una falta de cultura empresarial y de planeación⁹. A todo esto, la Comisión Económica para América Latina y el Caribe¹⁰ (CEPAL) comenta que las condiciones en que las microempresas se desenvuelven en la región, no les son particularmente favorables. Esto en buena parte tiene que ver con sus competencias endógenas (bajo grado de adopción tecnológica, poca calificación de sus trabajadores y/o del propio empresario, fragilidad administrativa, baja productividad).

Adentrándonos de lleno al sector comercio, por citar un ejemplo lo son las ferreterías, motivo de esta investigación. En Acapulco, Guerrero las ferreterías son un comercio tradicional en la que generalmente son microempresas administradas por sus propios dueños, en ellas podemos encontrar una gran variedad de productos como: herramientas, tornillos, lámparas, cables eléctricos, etc. Resulta interesante que en el corredor comercial Cayaco-Puerto Márquez existen actualmente **catorce** de estos establecimientos; bastante similares pero con diferentes características que marcan la diferencia ante la decisión de compra por parte de los clientes. A pesar de que en dicha zona proliferan una gran variedad de unidades habitacionales, centros comerciales y comercios de otro tipo, se tiene registrado consecuentemente en menos de un año el cierre definitivo de cuatro microempresas ferreteras y una gran empresa también de este mismo giro.

⁹ Programa Sectorial de Desarrollo Económico en Guerrero 2005-2011.

¹⁰ Revista de la CEPAL, ZEVALLOS V. Emilio "Micro, pequeñas y Medianas empresas en Latinoamérica", No. 79 Pág.73

Este desfavorable panorama real en la que se encuentran las microempresas ferreteras (*en lo sucesivo "microempresas"*), constituye una problemática en la cual resulta cada vez más difícil mantenerse en el mercado ante el número de competidores y factores exógenos que influyen directamente en su proceso productivo; debilitando así la posible captación en los ingresos fiscales, de seguridad social y de vivienda que el municipio de Acapulco de Juárez, Guerrero requiere para generar un crecimiento económico y bienestar social traducido en calidad de vida para la población.

Tal como lo suscribe la Asociación Latinoamericana de Micro, Pequeños y Medianos Empresarios (Alampyme) cuatro de cada diez Micro, pequeña y Medianas empresas (Mipymes) se refugian en el comercio informal después de haber fracasado en su intento de participación en la economía formal en México¹¹. Por su parte, la Confederación de Trabajadores de México (CTM)¹² recalcó que en un año se incorporaron 660 mil personas a la informalidad por que los mexicanos no tienen una oportunidad real de empleo.

A todo esto, repercute de forma notoria la imagen urbana del corredor comercial Cayaco Puerto Márquez, corredor que desafortunadamente luce poco atractivo ante la inseguridad y el gran número de locales comerciales en espera de ser arrendados. Ante el temor de que el índice de mortalidad de las microempresas ferreteras aumente, se procedió a investigar a cada una de estas para conocer su forma de trabajar con el objetivo de conocer los factores que obstaculizan el desempeño de las microempresas ferreteras del corredor comercial Cayaco-Puerto Márquez para determinar los principales problemas que pudieron originar el cierre prematuro de las microempresas ferreteras.

Para la realización de esta investigación se emplearon las siguientes variables:

VARIABLE	INDICADOR	DEFINICIÓN
Tiempo Establecido	¿Cuántos años tiene su empresa? a) Menos de un año b) De un año a cinco años c) De cinco a diez años d) Más de diez años	Indicador que determina los años establecidos de las Microempresas Ferreteras del Corredor Cayaco Puerto Márquez.

¹¹ Revista Mundo Ferretero. Año 12. Noviembre-Diciembre 2009. Pág. 17

¹² El Sol de Acapulco. Agosto 2010. Nacional e Internacional; Sección 3B. "Fracasa Política del Empleo: CTM y Tec"

Localización	<p>¿Qué lo motivó a instalar su microempresa en esta zona?</p> <p>a) Bajo Costo de Arrendamiento</p> <p>b) Local Propio</p> <p>c) Posibles Clientes (Mercado)</p> <p>d) Poca Competencia</p> <p>e) Otro_____</p>	Indicador que determina la localización de las microempresas del Corredor Cayaco Puerto Márquez.
Emprendimiento	<p>¿Cuál fue la razón principal de emprender su propio negocio?</p> <p>a) Inversión de Ahorros</p> <p>b) Independencia</p> <p>c) Recomendación de Amigos y Familiares</p> <p>d) Experiencia en el Ramo Ferretero</p> <p>e) Otro_____</p>	Indicador que comprueba la razón de existir de las diferentes Microempresas Ferreteras del Corredor Cayaco Puerto Márquez.
Grado de Escolaridad	<p>¿Cuál fue su último grado de escolaridad?</p> <p>a) Primaria Terminada</p> <p>b) Secundaria Terminada</p> <p>c) Preparatoria Terminada</p> <p>d) Licenciatura Terminada</p> <p>e) Posgrado Terminado</p> <p>f) Otro_____</p>	Indicador que comprueba el nivel escolar de los Microempresarios Ferreteros del Corredor Cayaco Puerto Márquez.
Competitividad	<p>¿Quiénes son sus clientes?</p> <p>a) Colonos/Vecinos</p> <p>b) Plomeros/Electricistas</p> <p>c) Hoteles y Restaurantes</p> <p>d) Todas las Anteriores</p> <p>e) Otro_____</p> <p>¿Maneja créditos con algunos de sus clientes?</p> <p>a) Si, ¿Cuántos días máximo?</p> <p>b) No ¿Por qué? _____</p>	Indicador que determina el nivel de competitividad de las Microempresas Ferreteras del Corredor Cayaco Puerto Márquez.

Competitividad	<p>Además del dinero en efectivo, ¿Qué otras formas de pago ofrece a sus clientes?</p> <p>a) Tarjetas de Crédito/Debito</p> <p>b) Cheques</p> <p>c) Incisos a y b</p> <p>d) Ninguna, solo acepto efectivo</p> <p>¿Emite Factura?</p> <p>a) Si</p> <p>b) No, ¿Por qué? _____</p> <p>¿Ofrece Servicio a Domicilio?</p> <p>a) Si</p> <p>b) No, ¿Por qué? _____</p> <p>¿Qué tipo de publicidad realiza para su microempresa?</p> <p>a) Tarjetas de Presentación</p> <p>b) Anuncios en Directorio</p> <p>c) Diarios Locales</p> <p>d) Publicidad en Bolsa</p> <p>e) Ninguna</p> <p>f) Otra _____</p>	<p>Indicador que determina el nivel de competitividad de las Microempresas Ferreteras del Corredor Cayaco Puerto Márquez.</p> <p>Indicador que determina el nivel de competitividad de las Microempresas Ferreteras del Corredor Cayaco Puerto Márquez.</p>
Proveedores	<p>Aproximadamente ¿Cuántos proveedores tiene su microempresa?</p> <p>a) Menos de 5</p> <p>b) De 6 a 10</p> <p>c) De 10 a 15</p> <p>d) Más de 15 Proveedores</p>	<p>Indicador que permite conocer a los proveedores de las microempresas ferreteras del Corredor Cayaco Puerto Márquez.</p> <p>Indicador que permite conocer</p>

	<p>Sus Proveedores son:</p> <p>a) Locales b) Foráneos c) Locales y Foráneos</p> <p>¿Sus Proveedores le ofrecen crédito?</p> <p>a) Si, todos. ¿Cuántos días? b) No, Ninguno c) Solamente Algunos. ¿Cuántos días?</p>	<p>a los proveedores de las microempresas ferreteras del Corredor Cayaco Puerto Márquez.</p>
Financiamiento	<p>¿Ha solicitado algún tipo de apoyo o financiamiento de la banca comercial o de alguna institución gubernamental?</p> <p>a) Si b) No, nunca</p>	<p>Indicador que comprueba las posibles fuentes de financiamiento a las que han recurrido los microempresarios ferreteros del Corredor Cayaco Puerto Márquez.</p>
Capacitación	<p>¿Ha recibido algún tipo de capacitación en el manejo de negocios?</p> <p>a) Si, ¿De quien? _____</p> <p>b) No, Nunca</p> <p>¿Estaría dispuesto a recibir una capacitación en el ámbito empresarial?</p> <p>a) Si, ¿Por qué? _____</p> <p>b) No, ¿Por qué? _____</p>	<p>Indicador que permite conocer el entrenamiento profesional de los Microempresarios Ferreteros del Corredor Cayaco Puerto Márquez.</p>

RESULTADOS

Las microempresas ferreteras del corredor comercial Cayaco Puerto Márquez laboran en un promedio de seis días a la semana. Todas ellas realizan una jornada laboral de aproximadamente diez horas diarias en promedio. El Dr. Jorge Isaura Rionda Ramírez¹³

¹³ RIONDA Ramírez Jorge Isaura, Contextos del Desarrollo Regional en México. Eumed.

comenta que las micro y pequeñas empresas son intensivas en procesos de trabajo, de baja capitalización; pero aun así, son las principales causantes de empleo en la región.

Así como también ocupan una media de 2.6 empleados por microempresa. Cifra que concuerda con el programa sectorial de desarrollo económico del estado de Guerrero (2005-2011)¹⁴ en la cual hace mención que alrededor del 95% de las microempresas guerrerenses tienen menos de tres trabajadores.

Por otra parte, son doce las microempresas (92.30%) que se encuentran inscritas como personas físicas, la mayoría de ellas (54%) operan bajo el régimen de pequeños contribuyentes (REPECO). Por su parte, una sola microempresa esta inscrita como persona moral operando bajo el régimen intermedio de las actividades empresariales.

Cabe mencionar que en todas las microempresas ferreteras del corredor comercial Cayaco Puerto Márquez la familia cumple un rol esencial. Este rol es el de brindar el servicio a sus clientes pues en cada una de las diversas ferreterías, es la familia (Esposo, esposa, hijos, parientes, etc.) las que se encargan de satisfacer las demandas de sus clientes.

Los resultados que arrojaron las encuestas hechas a los microempresarios ferreteros fueron los siguientes:

Tiempo Establecido

Es importante resaltar que alrededor del 46% de las microempresas ferreteras del corredor comercial Cayaco Puerto Márquez se encuentran en un promedio de uno y cinco años. Fue tan sólo una microempresa (8%) la que confesó haber tenido menos de un año brindando su servicio. Mientras que un 15% manifestó que su microempresa se encuentra entre los seis y los diez años en promedio. Por su parte un 31% declaró que llevan operando por más de diez años en el corredor comercial Cayaco Puerto Márquez.

Tal como cita Mungaray el objetivo principal de cualquier microempresa en especial las familiares, no es la acumulación del capital, sino la subsistencia de las personas que las integran por que a un decremento en la productividad (trabajo) causado por el cierre de empresas se correlaciona directamente con menores niveles de empleo, lo que obstaculiza una posible mejor distribución del ingreso y mayor desarrollo social para el Municipio de Acapulco, Guerrero.

¹⁴ Programa Sectorial de Desarrollo Económico del Estado de Guerrero 2005-2011.

Localización

La razón principal que motivo a los microempresarios ferreteros de instalar sus microempresas en dicha zona fue por el posible mercado; sabiendo de antemano que con el devenir de los años poco a poco las unidades habitacionales y conjuntos residenciales que aun continúan desarrollándose y los ya instalados atraerían masificación de la población acapulqueña, logrando con esto una atracción directa de “mercado” en la cual forzosamente habrá que hacer alguna reparación o mantenimiento a la vivienda y las microempresas ferreteras del corredor comercial Cayaco Puerto Márquez están allí para cubrir dicha demanda.

Pérez (2004)¹⁵ comenta que existen dos elementos importantes a considerar; por una parte, la rivalidad de las empresas por ofrecer un mismo producto o servicio, y, por otra parte, la existencia del mercado como elemento decisorio para que se lleve a cabo dicha pugna. He aquí las diferencias que debe implementar cada microempresa ferretera con la finalidad de acaparar al mayor potencial de clientes para garantizar su permanencia en dicho corredor.

Emprendimiento

Buena parte de los microempresarios ferreteros (77%) declaró haberse aventurado en el ámbito empresarial debido más que nada a la búsqueda de su independencia. Cuando la situación económica se deteriora, muchas personas consideran independizarse, ya sea porque llevan meses tratando de encontrar empleo sin ningún resultado, o porque el panorama en la empresa donde trabajan no es muy alentador. El 15% de los microempresarios manifestó que las recomendaciones de la propia familia así como de amigos cercanos a ellos influyeron directamente para convencerlos de operar un negocio de este tipo. Alrededor del 8% declaró que fue su experiencia en el sector ferretero lo que lo convenció o animo para iniciar formalmente sus operaciones comerciales.

Mungaray (2005) comenta que en el escenario económico de México, el aumento en los índices de pobreza y desempleo en el decenio de los noventa fue el detonante para el surgimiento de un gran número de microempresas familiares con la finalidad de lograr la independencia laboral para así lograr un empleo que asegure los ingresos para cubrir las propias necesidades individuales y así vivir de una forma digna.

Grado de Escolaridad

La mayoría de los microempresarios ferreteros presentan un bajo nivel de escolaridad debido a que un 46% declaró haber concluido sus estudios de nivel secundaria lo cual los

¹⁵ PEREZ (2005) Contextos del desarrollo regional en México. <http://www.eumed.net/libros/2005/jjirr/>

induce directamente a un bajo nivel de entrenamiento en negocios, así como también poco o nulo conocimientos en materia económica. Un 31% se concentró en estudios de bachillerato terminado. Resulta desalentador que aproximadamente un 15% de los microempresarios del corredor comercial tengan estudios de nivel profesional. Un 8% expuso que la educación básica fue su último grado de escolaridad. Ninguno de ellos cuenta con un postgrado.

Puede parecer evidente que un bajo grado de escolaridad influya directamente en el manejo de los negocios, al verse en ocasiones o situaciones desfavorables y que muchas veces por falta de conocimiento empírico no saben enfrentar y caen en errores constantes lo que debilita su estructura interna y con el devenir de los años las microempresas cierran definitivamente.

Competitividad

Existe un bajo nivel de competitividad que se demuestra se demuestra a simple vista:

Un 38% expuso que sus clientes están conformados por todas las opciones citadas; esto es, plomeros, electricistas, colonos en general.

El 31% declaró que sus principales clientes son los colonos aledaños que habitan alrededor del corredor comercial. Otro 31% respondió la opción "Otro", bajo la cual mencionaron que principalmente los plomeros, electricistas y colonos en general son los clientes de estas microempresas ferreteras.

En lo referente al crédito otorgado a sus clientes, un 85% de los microempresarios no brinda opciones de financiamiento a ninguno de sus clientes. La razón principal que ellos manifestaron en sus declaraciones fueron múltiples entre las que destacan el simple hecho de no tener la capacidad económica para financiar por cierto periodo de tiempo su mercancía. Otra de las causas lo es la desconfianza misma debido a que les resulta muy complicado cobrar sus notas de venta (remisiones) por que en ocasiones no regresan o simplemente les pagan pero no en tiempo y forma lo cual atrasa su capacidad de liquidez y pierden credibilidad frente a sus proveedores y estos en ocasiones, no quieren surtir sus requerimientos por el riesgo de no tener liquidez.

Por otra parte, 92% acepta el efectivo como medio de pago. Es decir no aceptan pagos con tarjetas de crédito y/o debito. Solamente una microempresa¹⁶ brinda otra forma de pagar sus compras y esta es con tarjeta de crédito y/o debito. Conviene citar que por el grado de

¹⁶ Ferretería Coloso. Carretera Cayaco Puerto Márquez No.141 Col. Piedra Roja. (Sr. Rafael Cortes)

desconfianza a un posible fraude ninguno de los microempresarios acepta cheques de sus clientes como medio de pago.

Podemos interpretar que no existe una variedad en las formas de pago debido al bajo grado de escolaridad lo que induce a no saber operar o llevar acabo el procedimiento para ofrecer alternativas en la forma de pagos. De acuerdo con un estudio de la MasterCard¹⁷ realizado en México en seis ciudades importantes, el 90% de las microempresas utilizan efectivo para realizar sus operaciones cotidianas.

Acerca de si emite facturas, el 54% de las microempresas ferreteras (*la gran mayoría*) se encuentra inscrita bajo el Régimen de Pequeños Contribuyentes (REPECO) lo cual los inhabilita a vender sus productos y servicios a empresas (publicas o privadas) o personas físicas que requieren un comprobante fiscal deducible de impuestos.

El 46% restante si brinda este tipo de servicio bajo la cual las vuelve más competitivas y así pueden acaparar a todo tipo de clientes que deseen productos ferreteros con comprobantes deducibles de impuestos.

Sobre el servicio a domicilio, el 54% no brinda este tipo de servicio a sus clientes debido a múltiples razones. Desde que la microempresa se encuentra en estos momentos en sus primeros años y simplemente las ventas no alcanzan para adquirir una unidad motriz en la cual entregar los requerimientos de sus clientes. El hecho de no poder ofrecer un servicio de esta categoría le quita personalidad para aquella microempresa que busca consolidarse en dicha zona y así mostrar ser superior a las demás existentes. Un 46% cuenta con este servicio disponible a sus clientes lo cual los vuelve superiores frente a sus principales rivales; obteniendo desde luego una ventaja competitiva.

En lo referente a la propaganda, la poca o nula publicidad que implementan las microempresas ferreteras no es la suficiente para llegar o darse a conocer por el posible mercado. La mayoría de los microempresarios ferreteros (54%) únicamente proporciona tarjetas de presentación como medios de propaganda y publicad para su microempresa, lo cual no esta mal pero; este tipo de publicidad únicamente la adquieren los posibles clientes que visiten el lugar y no de forma esporádica como lo es un medio de comunicación. Un 31% no lleva acabo ningún tipo de publicidad. El no darse a conocer bajo ningún medio resta competitividad por que disminuyen sus formas o estrategias de competir. 8% Implementa la publicidad en bolsa como medio de propaganda entra sus clientes. Otro 8% utiliza los anuncios en directorio lo cual lo convierte con presencia a nivel municipal.

¹⁷ <http://www.mastercard.com/us/company/en/insights/studies/studies.html> (Distrito Federal, Guadalajara, Monterrey, Nuevo Laredo, Ciudad Juárez y Tijuana)

Ninguno de los encuestados utiliza los diarios locales u otro medio que les resulte benéfico para aumentar su nivel de ventas.

Carson¹⁸ (1990) menciona que las Microempresas tienen menos empleados, menos consumidores y por lo tanto menos presencia en la localidad. De igual forma la promoción y publicidad será insignificante comparada a las actividades de las grandes empresas.

De manera personal creo que ante la competencia que viven los microempresarios ferreteros, estos deben destinar o promover la inversión hacia medios publicitarios que cooperen a contribuir con un mejor desenvolvimiento de cada microempresa; generando así mejores ventas y logrando la permanencia del negocio.

Proveedores

La mayoría de las microempresas ferreteras (54%) tiene un promedio entre 6 y 10 proveedores. 31% mencionó que tienen menos de cinco. Sólo un 15% trabaja entre diez y quince proveedores.

Ninguna de las microempresas cuenta con más de 15 proveedores por lo cual su línea o gama de productos esta concentrada en un segmento en particular.

Dentro de los cuales 62% de las microempresas ferreteras abastecen su mercancía con proveedores locales y foráneos. El 38% restante mencionó que sus proveedores son exclusivamente locales, por que se sienten a gusto trabajando con ellos y según ellos, ahorran dinero en el flete o transporte al adquirir los productos que comercializan en un solo punto de venta.

Acerca del crédito con sus proveedores el 54% mencionó que son solamente algunos proveedores los que brindan financiamiento a su microempresa. Mientras que un 38% de las microempresas ferreteras cuentan con opción al financiamiento de parte de todos sus proveedores. Tan sólo un 8% declaró no contar con esta ventaja lo cual lo obliga a realizar sus operaciones de abastecimiento al contado.

El hecho de que una microempresa disponga de crédito de parte de sus proveedores se traduce como una ventaja por que así obtienen “dinero” para trabajarlo y así obtener utilidades que servirán para el fortalecimiento de las microempresas.

Financiamiento

¹⁸ CARSON (1990)

Tan sólo un 8% de los microempresarios ha recurrido al financiamiento y este ha sido de parte de la banca comercial. El 92% restante nunca ha utilizado los servicios de alguna institución financiera o dependencia gubernamental.

Son verdaderamente escasas las oportunidades a las que están expuestas las microempresas ferreteras del corredor comercial Cayaco Puerto Márquez; debido a que por su vulnerable tamaño o capacidad de negociación, difícilmente serán sujetas a los diversos sistemas crediticios existentes en el país para el fortalecimiento interno de sus negocios.

El difícil acceso que encuentran las microempresas para financiarse se debe principalmente a que la mayoría de los negocios no tiene una formalidad (Plan de negocios, estado general de perdidas y ganancias, Planes Alternativos, etc.) en su gestión, lo que ocasiona que las diversas instituciones financieras se nieguen a otorgarles un crédito para satisfacer las necesidades del negocio.

Como lo demuestra nuestra investigación, las microempresas ferreteras del corredor comercial Cayaco Puerto Márquez han preferido utilizar el financiamiento con sus proveedores, argumentando que no utilizan el crédito bancario debido a los altos réditos, excesivos trámites, etc. Es por eso que al inicio de sus operaciones muchas de las microempresas que nacen cada día en México, tienden a financiarse con su propio ahorro familiar y posteriormente o inmediatamente con sus mismos proveedores debido a que para las instituciones financieras simplemente no son sujetos a créditos por no cumplir con los requisitos emitidos por ellos o simplemente no consideran rentable la posible inversión.

Peterson y Rajan¹⁹ encontraron que las micro y pequeñas empresas que tienen un acceso limitado al mercado financiero, usan más el crédito comercial cuando el crédito por instituciones financieras es inaccesible. Ellos concluyen que los proveedores ofrecen más créditos a las microempresas.

Según el Banco de México²⁰ el 66% de las empresas se financian con fondos internos; es decir, con sus propias utilidades que reciben por el excedente de sus ventas diarias. Es verdaderamente relevante citar que a pesar de los esfuerzos del gobierno federal, estatal o municipal por incentivar los apoyos a las Mipymes en la mayoría de las ocasiones ni si quiera los microempresarios tienen conocimiento alguno sobre los programas de financiamiento que ellos fomentan. Tal como lo refleja nuestra investigación ninguno de ellos

¹⁹ Peterson y Rajan (1997)

²⁰ Banco de México, Encuesta de evaluación de coyuntura del mercado crediticio, Primer trimestre 2008. <http://www.economia.unam.mx/publicaciones/econinforma/pdfs/355/09Nora.pdf>

ha solicitado financiamiento a través de las dependencias gubernamentales, la causa: el desconocimiento total.

Capacitación

Ninguno de los encuestados manifestó haber recibido capacitación por organismos profesionales o altamente especializados en la capacitación empresarial. La única microempresa que recibió dicha capacitación fue a través de su misma familia. A una baja capacitación menor productividad por no conocer o dominar el mercado o la situación en la que se desenvuelven.

Así con las siguientes características difícilmente las Microempresas Ferreteras (en lo sucesivo microempresas) podrán salir delante de manera personal considero que apoyo existe pero necesita ser más difundido y rentable para convencer a los empresarios a solicitar financiamiento con el fin de ocupar capital humano y permanecer en el mercado indefinidamente.

CONCLUSIONES

Podemos concluir que el cierre de microempresas ferreteras en el corredor comercial Cayaco Puerto Márquez se debe a múltiples factores como un bajo grado de escolaridad, ausencia de competitividad, nula capacitación en el manejo de negocios, desvinculamiento con el sector educativo (Universidades, Centros de Investigación y desarrollo, Escuelas de Nivel Medio Superior), falta de financiamiento rentable para expandir y comercializar su gama de productos, etc. Resulta desalentador observar la realidad de las microempresas ferreteras del corredor comercial Cayaco Puerto Márquez un corredor repleto de locales comerciales vacíos y en algunos casos abandonados.

Prácticamente la distribución territorial de la población residente del Corredor Comercial Cayaco Puerto Márquez obedeció a la propia distribución de los ahora microempresarios ferreteros, mismos que se han localizado estratégicamente en razón al gran número de clientes potenciales que alguna vez observaron.

Conviene aclarar que el cierre de empresas no es un problema nuevo para México, cuando cierra una empresa se pierden fuentes de empleos (directos e indirectos), disminuyen las contribuciones fiscales lo que ocasiona un retroceso en materia de crecimiento económico. Fomenta la informalidad que desafortunadamente también esta presente en el corredor comercial Cayaco Puerto Márquez generando un retroceso en materia de las diversas contribuciones fiscales.

En lo referente al financiamiento, prácticamente existe una dicotomía en lo referente a relación de trabajo entre empresa e institución gubernamental o financiera debido a que las microempresas ferreteras del corredor comercial Cayaco Puerto Márquez han preferido utilizar el financiamiento con sus proveedores, argumentando que no utilizan el crédito bancario debido a los altos réditos, excesivos trámites y/o requisitos que dichas instituciones o dependencias emiten.

Es interesante hacer mención que ninguno de los microempresarios ferreteros tiene conocimiento acerca de los programas de financiamiento que emite la Secretaría de Economía. Cifra verdaderamente relevante por que a pesar de los esfuerzos del gobierno federal, estatal o municipal por incentivar los apoyos a las Mipymes en la mayoría de las ocasiones ni si quiera los microempresarios tienen conocimiento alguno sobre los programas de financiamiento que las dependencias gubernamentales emiten. Tal como lo refleja nuestra investigación, el desconocimiento total por parte de los microempresarios es el motivo por el cual no soliciten apoyo financiero ante una dependencia gubernamental.

Sobre la calidad de vida, podemos decir que el empleo es una de las múltiples variables que nos indican si en verdad existe o no. Consecuentemente, el resultado de la calidad de vida es el bienestar. Bienestar que no se observa en el corredor comercial Cayaco puerto Márquez. Un corredor con múltiples locales comerciales en espera de ser arrendados y otros simplemente han quedado en el olvido. Como pueden ver en la imagen No.1, el corredor comercial Cayaco Puerto Márquez no luce atractivo al ver la infinidad de locales que algún día ofrecieron algún servicio con la finalidad de ganarse la vida honradamente.



Imagen 1. Aspecto del Corredor Comercial Cayaco Puerto Márquez, 2010.

¿Dónde esta la calidad de vida? Considero que es notorio por que simplemente no la hay. No existe un grado positivo de bienestar o si existe a nivel estatal, simplemente no es el suficiente para la igualdad de oportunidades que merecemos los guerrerenses.

Por otra parte, como lo señalan Piore y Sabel, Giaoutzi et al, Storey, Costa²¹ se debe reconocer a las Mipymes su capacidad para generar empleos, dinamismo innovador, flexibilidad, capacidad de adaptación de los cambios y su contribución al crecimiento económico. Y es que este tipo de empresas (principalmente Mipymes por su composición familiar) representan el alivio a la pobreza (aunque permanentemente) por que al menos mantienen ocupada a su composición familiar y produciendo

Resalta la importancia de los emprendedores y de las Mipymes en la economía global como fuente de dinamismo económico e innovación y eje de estrategias de desarrollo especialmente eficaces en el alivio de la pobreza (Audretsch, 2002 y 2003; Audretsch y Thurik, 2002; Carree y Thurik, 2003; Reynolds et al., 2002 y 2003)

No obstante los problemas para las empresas no terminan ahí. Y es que con la nueva alza de impuestos vigente a partir del mes de enero del presente año en México, será aun más difícil mantenerse en el mercado formal. Este tipo de incrementos que suponen combatir directamente a la pobreza, lo único que esta ocasionando es una afectación para el tejido empresarial y para todas las clases sociales ya que con esta nueva alza lo único que logra es restar liquidez a los empresarios y a la clase trabajadora en general. Y los más pobres únicamente destinaran sus ingresos al consumo de alimentos básicos, sacrificando el consumo de bienes y servicios que ofrecen las diversas empresas. Y es que al menos en el estado de Guerrero no existen tasas corpulentas de crecimiento económico ni generación de empleo suficientes. Por eso no se debe destinar

Considero que en todo el estado de Guerrero y en Acapulco principalmente se deben de crear incentivos fiscales que promuevan el ahorro, consumo, inversión y, por ende, generación de empleos que ayuden a mejorar el nivel de vida de la población guerrerense fortaleciendo el tejido empresarial para que las microempresas tengan oportunidades de buscar nuevos y mejores mercados (p.e. Industria Hotelera) que faciliten su permanencia y expansión en el mercado.

Tal como se ha visto en los medios de comunicación masiva, campañas como “Pepe y Toño” emitidas por el consejo de la comunicación en la cual dan a conocer la importancia de las micro, pequeñas y medianas empresas a nivel nacional como principales generadoras de empleo y riqueza hacia la región son a las que se deben prestar mayor atención para un mejor desenvolvimiento que se traduzca en calidad de vida ante una economía emergente. Lo que desean transmitir este tipo de publicidad, es más que nada concienciar a la sociedad

²¹ Piore y Sabel, 1984; Giaoutzi et al, 1988; Storey, 1988; Costa 1988

mexicana de que una forma eficaz para combatir la pobreza y la crisis económica lo son las empresas; para México y como lo refleja esta investigación, microempresas familiares en su mayoría.

Podemos concluir que a mayor empleo mayor crecimiento económico logrando así una transformación en la economía y en la población. , quien siempre buscara mejores niveles y oportunidades de vida de la población.

Recuperarnos en materia de crecimiento económico y superar los bajos niveles de competitividad que los estudios e investigaciones aquí citadas lo demuestran.

Queda demostrado que una efectiva forma de combatir y aumentar el nivel de vida de la población es a través de empresas. Y es que es a través de las empresas (Mypimes en mayor proporción) donde se concentra el principal crecimiento económico del país. De allí su importancia de estudio y profundización en pro de apoyos a través de instituciones financieras, educativas y gubernamentales para que faciliten su .permanencia y mejora continúa. Por eso no se debe dejar influenciar que para lograr un crecimiento económico la promoción de un mayor crecimiento económico y el aumento en la competitividad no se obtiene automáticamente con mayor apertura externa y montos de inversión extranjera directa; es decir, solo privilegiando factores exógenos de crecimiento económico. Como se esta haciendo ahora, se debe prestar atención a las debilidades a las que se encuentran las Mipymes en pro de ayudar a corregir deficiencias internas y que se logre su permanencia por tiempo indefinido.

BIBLIOGRAFIA

1. **Chesnais** (1986) Science, technology and competitiveness, STI Review, OECD. París.
2. **Clement, N., Pool, J., Carrillo, M. M.**, (1982), Economía, Enfoque América Latina, Segunda Edición, Editorial McGraw Hill, México
3. **Gómez G. M.** (1994), Teoría Económica, Décima primera edición, Editorial Esfinge, México.
4. **Hatzichronoglou**, (1996). Globalisation and competitiveness: Relevant indicators, Paris
5. **Kotler y Amstron**, (2001) Marketing, 8ª Edición, Editorial Prentice Hall, México.
6. **Marshall A.**(1920). Principios de Economía. Octava Edición. Mac Millan.
7. **Meyer-Stamer** (2000, Septiembre), Estrategias de Desarrollo Local y Regional: Clusters, Política de Localización y Competitividad Sistémica.
8. **Nacional Financiera** (1992). Revista: El Mercado de Valores No. 9. México
9. **OECD**, Technology and the economic: the key relationships, París
9. **Smith A.** (1981), Tomo II, Riqueza de las Naciones, Publicaciones Cruz, S.A., México
10. **Schmitz H.** (2000) ¿Tiene importancia la Cooperación local? Experiencias de Clusters Industriales en el Sur de Asia y América Latina.
11. *Revista El Mercado de Valores.* (1996) Nacional Financiera No. 9 Castings T., J.
12. *Revista Comercio Exterior.* La Empresa Mexicana ante el Mundo triádico y el TLCAN. Vol. 46 No. 3, México.
13. *Importancia de las Mipymes en la economía del País.* Secretaria de Economía. (2009)
14. **CHIAVENATO, Adalberto** (1997) Introducción a la teoría General de la Administración, Mc Graw Hill, 7º edición, México
15. **STONER James A.F., FREEMAN R. Edward, PEARSON Gilbert**, (1999), Administración, Prentice Hall, 6º ed., México
16. **CAEN Rodrigo** (2009), "Guía para iniciar tu propio negocio", Revista mundo ferretero, Año 11, No. 02, México,
17. **PLIEGO Tanya**, (2009), Estrategias de competitividad empresarial, Revista mundo ferretero, Año 11, No. 06, México, Septiembre-October
18. **ALAMPYME** (2002), Asociación latinoamericana de micros, pequeños y medianos empresarios AC, Como iniciar tu propia empresa. México.
19. **ALBUQUERQUE, F.** (1997) La importancia de la producción local y la pequeña empresa para el desarrollo de América Latina. Revista de la CEPAL, n.63. Santiago de Chile, pp. 147-160.

20. **ARROYO MORENO J.** (2001), La microempresa en América Central. vol.2, n.3, TECNIA San José de Costa Rica, marzo 2001. pp. 29-35.
21. **LUDEVID MANUEL Y MONTSERRAT OLLE.** Cómo Crear su Propia Empresa. Factores Claves de Gestión. Editorial Alfa Omega. Tercera Edición. 1992.
22. **LUNA M; TIRADO R.** Organización y representatividad de las micro y pequeñas empresas en México. Comercio Exterior, vol.47, n.2. México, febrero 1997, p p. 159-166.
23. **MERCADO H. SALVADOR.** (2001) Administración de Pequeñas y Medianas Empresas. Estrategia de Creación. Editorial PAC S.A. de CV. última reimpresión.
24. **SCANLAN BURT K.** (1995), Administración de Negocios. Printece May Edición
25. **VILLACENCIO D.** (1994), Las pequeñas y medianas empresas innovadoras. Comercio Exterior, vol.44, n.9, México, septiembre, pp. 759-769.
26. **ZEVALLOS V. Emilio** (2003), Micro, Pequeñas y Medianas empresas en América Latina. Revista de la CEPAL, n.79, Santiago de Chile, pp. 53-70.

CITAS A PAGINAS WEB

1. <http://www.eumed.net/cursecon/libreria/lhp/4c.htm> Consultado el 15 de enero del 2010
2. <http://www.eumed.net/tesis/dch/1b.htm> Consultado el 17 de enero el 2010
3. <http://www.eumed.net/libros/2008c/443/EI%20ciclo%20de%20vida%20de%20la%20empresa%20marco%20referencial.htm> Consultado el 2 de febrero del 2010
4. <http://uat.gustavoleon.com.mx/Unidad%201A%20Introduccion.pdf> Consultado el 26 de febrero del 2010.
5. http://enciclopediaespana.com/Ley_de_Hotelling.html Consultado el 4 de febrero del 2010
6. <http://latinpymes.com/site/2010/06/por-si-va-montar-su-propio-negocio-parte-i/> Consultado el 6 de febrero del 2010
7. <http://fevri.tij.uabc.mx/ciadmype/documentos/Capacitacion/Presentaciones-Capacitaci%C3%B3n/M%C3%B3dulos/M%C3%B3dulo%20II Aspectos%20T%C3%A9cnicos/Perfil%20de%20las%20microempresas.pdf> Consultado el 10 de febrero del 2010
8. <http://www.cipi.gob.mx/html/principalesresultados.pdf> Consultado el 26 de febrero del 2010
9. <http://www.afisca.com.mx/repecos.html> Consultado el 24 de junio del 2010.
10. http://catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/lii/sanchez_r_fx/capitulo3.pdf Consultado el 14 de junio del 2010
11. <http://www.pymempresario.com/peque/?p=127>, Consultado el 2 de julio del 2010