

Una aproximación a los problemas de las microempresas en México. De acuerdo a los resultados INEGI (2006).

Universidad de Guanajuato

Facultad de Ciencias Administrativas

Área de investigación

Coordinador Ricardo Conteras Soto

riconsoto@gmail.com

Resumen

El presente trabajo es una investigación documental de acuerdo a los datos de INEGI (2006) sobre los resultados de INEGI en la Encuesta Nacional de Micronegocios ENAMIN (2002), para analizar y reflexionar los problemas de microempresas.

Este trabajo de investigación analiza las problemáticas que surgen dentro de las empresas de acuerdo a cada uno de los sectores económicos y el peso de cada una de ellas, complementándolos con otros datos y reflexiones en la problemática de cada uno de los sectores. La clasificación de los problemas que utilizó INEGI son: falta de clientes, falta de crédito, bajas ganancias, competencia excesiva, conflicto con los clientes, no pagan los impuestos, problemas con autoridad y otros problemas.

Tabla de contenido

Una aproximación a los problemas de las microempresas en México. De acuerdo a los resultados INEGI (2006).	1
Resumen	1
Tabla de contenido	2
Presentación	15
Objetivo	17
Método	17
Tipos de problemas de los micronegocios de acuerdo a INEGI	18
Introducción	20
Los micronegocios	22
Expectativa del negocio: continuidad o abandono	26
Cambio y continuidad en el negocio	27
Motivos de cambio o abandono de negocios	28
Otro breve acercamiento a los micros desde otras fuentes	31
Problemas generales de todos los sectores	34
Falta de Clientes	34
Falta de Crédito	38
Las Bajas Ganancias	41
Competencia Excesiva	44
Conflictos con los Clientes	46
Problemas con las Autoridades	46
No les Pagan a Tiempo	48
Otros Problemas	51
Problemas en el sector manufacturero	57
Fabricación de productos alimenticios y bebidas	58
311 Industria alimentaria	58
312 Industria de bebidas:	58
Productos alimenticios y bebidas (total)	58
Falta de clientes:	59
Falta de crédito:	59
Bajas ganancias:	59
Competencia excesiva:	60
Conflicto con los clientes:	60
Problemas con autoridades:	61
No le pagan a tiempo:	61
Otros problemas:	61
314 Confección de productos textiles, excepto prendas de vestir	62
315 Fabricación de prendas de vestir	62
Textiles y prendas de vestir (Total)	62
Falta De Clientes:	63
Falta de crédito:	63
Bajas Ganancias:	63
Competencia excesiva:	64
Conflicto con los clientes:	64
Problemas con autoridades:	64
No le pagan a tiempo:	65
Otros problemas:	65
316211 Fabricación de calzado con corte e piel y cuero	66

Industria del cuero y el calzado (total)	66
Falta de clientes:	66
Falta de crédito:	66
Bajas ganancias:	67
Competencia excesiva:	67
Conflicto con los clientes:	67
Problemas con autoridades:	67
No le pagan a tiempo:	68
Otros problemas:	68
321 Industrias de la madera	69
Fabricación de productos de madera: (total)	69
Falta de clientes:	69
Falta de crédito:	70
Bajas ganancias:	70
Competencia excesiva:	70
Conflicto con los clientes:	70
Problemas con autoridades:	70
No pagan a tiempo:	71
Otros problemas:	71
322 Imprenta, editorial y otros productos de papel	72
Imprenta, editorial, y otros productos de papel. (Total)	72
Imprenta, editorial, y otros productos de papel. (Total)	72
Falta de clientes:	72
Falta de crédito:	73
Bajas ganancias:	73
Competencia excesiva:	73
Conflicto con los clientes:	73
Problemas con autoridades:	74
No le pagan a tiempo:	74
Otros problemas:	74
327 Fabricación de productos a base de minerales no metálicos	75
332 Fabricación de productos metálicos	75
Productos de minerales no metálicos y sustancias químicas (Total).....	75
Productos de minerales no metálicos y sustancias químicas (Total).....	75
Falta De Clientes:	75
Falta de crédito:	76
Bajas Ganancias:.....	76
Competencia excesiva:	76
Conflicto con los clientes:	76
Problemas con autoridades:	77
No le pagan a tiempo:	77
Otros problemas:	77
333 Fabricación de maquinaria y equipo.....	78
Industria de productos metálicos, maquinaria y equipo.	78
Industria de productos metálicos, maquinaria y equipo (total)	78
Falta de clientes:	79
Falta de crédito:	79
Bajas ganancias:	79
Competencia excesiva:	79
Conflicto con los clientes:	80

Problemas con autoridades:	80
No le pagan a tiempo:	80
Otros problemas:	80
339 Otras industrias manufactureras	81
Otras industrias	81
Otras industrias (total)	81
Falta de clientes:	81
Falta de crédito:	81
Bajas ganancias:	81
Competencia excesiva:	82
Conflicto con los clientes:	82
Problemas con autoridades:	82
No pagan a tiempo:	82
Otros problemas:	82
Productos alimenticios y bebidas	83
Productos alimenticios y bebidas	83
Falta de clientes	83
Falta de crédito	83
Bajas ganancias	83
Competencia excesiva	83
No le pagan a tiempo	84
Otros	84
Textiles y prendas de vestir	85
Falta de clientes	85
Falta de crédito	85
Bajas ganancias	85
Competencia excesiva	85
No le pagan a tiempo	86
Otros	86
Industria del cuero y del calzado	87
Falta de clientes	87
Falta de crédito	87
Bajas ganancias	87
Competencia excesiva	87
No le pagan a tiempo	88
Fabricación de productos de madera	89
Falta de clientes	89
Falta de crédito	89
Bajas ganancias	89
Competencia excesiva	89
Conflicto con los clientes	90
No le pagan a tiempo	90
Otros	90
Imprenta editorial y otros productos de papel	91
Falta de clientes	91
Falta de crédito	91
Bajas ganancias	91
Competencia excesiva	91
Conflicto con lo clientes	92
Problemas con autoridades	92

No le pagan a tiempo	92
Otros	92
Productos minerales no metálicos y sustancias químicas.....	93
Productos minerales no metálicos y sustancias químicas (Total).....	93
Falta de clientes	93
Falta de crédito	93
Bajas ganancias	93
Competencia excesiva	93
Conflicto con lo clientes	94
Problemas con autoridades	94
No le pagan a tiempo	94
Otros	94
Industria de productos metálicos, maquinaria y equipo	95
Industria de productos metálicos, maquinaria y equipo (total)	95
Falta de clientes	95
Falta de crédito	95
Bajas ganancias	95
Competencia excesiva	95
Conflicto con lo clientes	96
Problemas con autoridades	96
No le pagan a tiempo	96
Otros	96
Otras industrias	97
Otras industrias (Total)	97
Falta de clientes	97
Falta de crédito	97
Bajas ganancias	97
Competencia excesiva	97
Conflicto con lo clientes	97
Problemas con autoridades	98
No le pagan a tiempo	98
Otros	98
Imprenta editorial y otros productos de papel	98
Imprenta editorial y otros productos de papel (Total)	99
Falta de Clientes	99
Falta de crédito:	99
Bajas ganancias:	99
Competencia excesiva:	99
Conflicto con los clientes:	100
Problemas con autoridades:	100
No le pagan a tiempo:	100
Otros problemas:	100
Productos minerales no metálicos y sustancias químicas.....	100
Productos minerales no metálicos y sustancias químicas (Total).....	101
Falta De Clientes:	101
Falta de crédito:	101
Bajas Ganancias:.....	102
Competencia excesiva:	102
Conflicto con los clientes:	102
Problemas con autoridades:	102

No le pagan a tiempo:	103
Otros problemas:	103
Industria de productos metálicos, maquinaria y equipo	104
Industria de productos metálicos, maquinaria y equipo (total)	104
Falta de clientes:	104
Falta de crédito:	104
Bajas ganancias:	104
Competencia excesiva:	105
Conflicto con los clientes:	105
Problemas con autoridades:	105
No pagan a tiempo:	105
Otros problemas:	105
Otras industrias	106
Otras industrias (Total)	106
Falta De Clientes:	106
Falta de crédito:	107
Bajas Ganancias:	107
Competencia excesiva:	107
Conflicto con los clientes:	107
Problemas con autoridades:	107
No le pagan a tiempo:	107
Otros problemas:	108
Análisis de la industria de la construcción	109
Construcción	111
Importancia de la construcción	111
La Industria de la Construcción en México	112
Principales Actores en La Industria de la Construcción	113
¿Con problemas?	114
Falta de Clientes	115
Falta de Crédito	117
Bajas Ganancias	120
Competencia Excesiva	122
Conflictos con los Clientes	124
Problemas con las Autoridades	125
No le pagan a Tiempo	127
Otros Problemas	129
A manera de conclusión sector construcción	132
Análisis del sector comercio	139
Clasificación del Comercio	139
Compra-venta de abarrotes	141
Falta de clientes:	141
Falta de crédito	142
Bajas ganancias	142
Competencia excesiva	142
Conflictos con los clientes	142
Problemas con las autoridades	143
No les pagan a tiempo	143
Otros	143
Compra-venta de frutas, legumbres frescas y otros productos agrícolas en estado natural	144

Falta de clientes	144
Falta de crédito	144
Bajas ganancias	145
Competencia excesiva	145
Conflicto con los clientes	146
Problemas con autoridades	146
No le pagan a tiempo	146
Otros	147
Compra-venta de carnes, animales vivos y sus derivados o subproductos (Total)	147
Falta de clientes	147
Falta de crédito	148
Bajas ganancias	148
Competencia excesiva	148
Conflicto con los clientes	148
Problemas con autoridades	149
No le pagan a tiempo	149
Otros	149
Compra-venta de dulces, chocolates, refrescos, aguas gaseosas, paletas y nieves (Total)	149
Falta de clientes	150
Falta de crédito	150
Bajas ganancias	150
Competencia excesiva	150
Conflicto con los clientes	151
Problemas con autoridades	151
No le pagan a tiempo	151
Otros	151
Compra-venta de otros alimentos, bebidas y productos de tabaco en establecimientos especializados (Total)	152
Falta de clientes	152
Falta de crédito	152
Bajas ganancias	153
Competencia excesiva	153
Conflicto con los clientes	153
Problemas con autoridades	153
No le pagan a tiempo	154
Otros	154
Compra-venta de prendas de vestir nuevas y usadas, incluye calzado (Total)... ..	154
Falta de clientes	155
Falta de crédito	155
Bajas ganancias	155
Competencia excesiva	156
Conflicto con los clientes	156
Problemas con autoridades	156
No le pagan a tiempo	156
Otros	157
Compra-venta de otros artículos de uso personal	157
Falta de clientes:	157
Falta de crédito:	158

Bajas ganancias:	158
Competencia excesiva:	158
Conflicto con los clientes:	158
Problemas con autoridades:	158
No le pagan a tiempo:	159
Otros problemas:	159
Compra-venta de artículos de papelería, periódicos, revistas y libros	159
Falta de clientes:	160
Falta de crédito:	160
Bajas ganancias:	160
Competencia excesiva:	160
Conflicto con los clientes:	161
Problemas con autoridades:	161
No le pagan a tiempo:	161
Otros problemas:	161
Compra-venta de artículos para el hogar	162
Falta de clientes:	162
Falta de crédito:	162
Bajas ganancias:	163
Competencia excesiva:	163
Conflicto con los clientes:	163
Problemas con autoridades:	163
No le pagan a tiempo:	164
Otros problemas:	164
Compra-venta de gases, combustibles, lubricantes, materias primas, materiales auxiliares y materiales de desecho	164
Falta de clientes:	165
Falta de crédito:	165
Bajas ganancias:	165
Competencia excesiva:	165
Conflicto con los clientes:	166
Problemas con autoridades:	166
No le pagan a tiempo:	166
Otros problemas:	166
Compra-venta de maquinaria, equipo, instrumentos, aparatos, herramientas, sus refacciones y accesorios, incluye al equipo de transporte	167
Falta de clientes:	167
Falta de crédito:	168
Bajas ganancias:	168
Competencia excesiva:	168
Conflicto con los clientes:	168
Problemas con autoridades:	169
No le pagan a tiempo:	169
Otros problemas:	169
Compra-venta de otros artículos no mencionados anteriormente	169
Falta de clientes:	170
Falta de crédito:	170
Bajas ganancias:	170
Competencia excesiva:	171
Conflicto con los clientes:	171

Problemas con autoridades:	171
No le pagan a tiempo:	171
Otros problemas:	172
Compra-venta de abarros	172
Falta de clientes:	172
Falta de crédito:	173
Bajas ganancias:	173
Competencia excesiva:	173
Conflicto con los clientes:	173
Problemas con autoridades:	174
No le pagan a tiempo:	174
Otros problemas:	174
Compra-venta de frutas, legumbres frescas y otros productos agrícolas en estado natural	174
Falta de clientes:	175
Falta de crédito:	175
Bajas ganancias:	176
Competencia excesiva:	176
Conflicto con los clientes:	176
Problemas con autoridades:	176
No le pagan a tiempo:	177
Otros problemas:	177
Compra-venta de carnes, animales vivos y sus derivados o subproductos	177
Falta de clientes:	178
Falta de crédito:	178
Bajas ganancias:	178
Competencia excesiva:	178
Conflicto con los clientes:	179
Problemas con autoridades:	179
No le pagan a tiempo:	179
Otros problemas:	179
Compra-venta de dulces, chocolates, refrescos, aguas gaseosas, paletas y nieves	180
Falta de clientes:	180
Falta de crédito:	181
Bajas ganancias:	181
Competencia excesiva:	181
Conflicto con los clientes:	181
Problemas con autoridades:	182
No le pagan a tiempo:	182
Otros problemas:	182
Compra-venta de otros alimentos, bebidas y productos de tabaco en establecimientos especializados	182
Falta de clientes:	183
Falta de crédito:	183
Bajas ganancias:	183
Competencia excesiva:	184
Conflicto con los clientes:	184
Problemas con autoridades:	184
No le pagan a tiempo:	184
Otros problemas:	185

Compra-venta de prendas de vestir nuevas y usadas, incluye calzado.....	185
Falta de clientes:	185
Falta de crédito:	186
Bajas ganancias:	186
Competencia excesiva:	186
Conflicto con los clientes:	186
Problemas con autoridades:	187
No le pagan a tiempo:	187
Otros problemas:	187
Compra-venta de otros artículos de uso personal.....	187
Falta de clientes:	188
Falta de crédito:	188
Bajas ganancias:	188
Competencia excesiva:	189
Conflicto con los clientes:	189
Problemas con autoridades:	189
No le pagan a tiempo:	189
Otros problemas:	189
Compra-venta de artículos de papelería, periódicos, revistas y libros	190
Falta de clientes:	190
Falta de crédito:	190
Bajas ganancias:	191
Competencia excesiva:	191
Conflicto con los clientes:	191
Problemas con autoridades:	191
No le pagan a tiempo:	192
Otros problemas:	192
Compra-venta de artículos para el hogar.....	192
Falta de clientes:	192
Falta de crédito:	193
Bajas ganancias:	193
Competencia excesiva:	193
Conflicto con los clientes:	193
Problemas con autoridades:	194
No le pagan a tiempo:	194
Otros problemas:	194
Compra-venta de gases, combustibles, lubricantes, materias primas, materiales auxiliares y materiales de desecho.....	194
Falta de clientes:	195
Falta de crédito:	195
Bajas ganancias:	195
Competencia excesiva:	196
Conflicto con los clientes:	196
Problemas con autoridades:	196
No le pagan a tiempo:	196
Otros problemas:	197
Compra-venta de maquinaria, equipo, instrumentos, aparatos, herramientas, sus refacciones y accesorios, incluye al equipo de transporte	197
Falta de clientes:	198
Falta de crédito:	198

Bajas ganancias:	198
Competencia excesiva:	198
Conflicto con los clientes:	199
Problemas con autoridades:	199
No le pagan a tiempo:	199
Otros problemas:	199
Compra-venta de otros artículos no mencionados anteriormente	199
Falta de clientes:	200
Falta de crédito:	200
Bajas ganancias:	201
Competencia excesiva:	201
Conflicto con los clientes:	201
Problemas con autoridades:	201
No le pagan a tiempo:	201
Otros problemas:	202
Compra-venta de abarrotes.	202
Falta de clientes:	202
Falta de crédito:	203
Bajas ganancias:	203
Competencia excesiva:	203
Conflicto con los clientes:	203
Problemas con autoridades:	204
No le pagan a tiempo:	204
Otros problemas:	204
Compra-venta de frutas, legumbres frescas y otros productos agrícolas en estado natural	204
Falta de clientes:	205
Falta de crédito:	205
Bajas ganancias:	205
Competencia excesiva:	206
Conflicto con los clientes:	206
Problemas con autoridades:	206
No le pagan a tiempo:	206
Otros problemas:	207
Compra-venta de carnes, animales vivos y sus derivados o subproductos	207
Falta de clientes:	207
Falta de crédito:	208
Bajas ganancias:	208
Competencia excesiva:	208
Conflicto con los clientes:	208
Problemas con autoridades:	209
No le pagan a tiempo:	209
Otros problemas:	209
Compra-venta de dulces, chocolates, refrescos, aguas gaseosas, paletas y nieves	209
Falta de clientes:	210
Falta de crédito:	210
Bajas ganancias:	210
Competencia excesiva:	211
Conflicto con los clientes:	211
Problemas con autoridades:	211

No le pagan a tiempo:	211
Otros problemas:	212
Compra-venta de otros alimentos, bebidas y productos de tabaco en establecimientos especializados	212
Falta de clientes:	212
Falta de crédito:	213
Bajas ganancias:	213
Competencia excesiva:	213
Conflicto con los clientes:	213
Problemas con autoridades:	214
No le pagan a tiempo:	214
Otros problemas:	214
Compra-venta de prendas de vestir nuevas y usadas, incluye calzado.....	214
Falta de clientes:	215
Falta de crédito:	215
Bajas ganancias:	216
Competencia excesiva:	216
Conflicto con los clientes:	216
Problemas con autoridades:	216
No le pagan a tiempo:	217
Otros problemas:	217
Compra-venta de otros artículos de uso personal.....	217
Falta de clientes:	218
Falta de crédito	218
Bajas ganancias	219
Competencia excesiva	219
Conflictos con los clientes.....	219
Problemas con las autoridades.....	220
No les pagan a tiempo	220
Otros	220
Compra-venta de artículos de papelería, periódicos, revistas y libros	221
Compra-venta articulos de papeleria,periodicos, revistas y libros.....	221
Falta de clientes	221
Falta de crédito	221
Bajas ganancias	222
Competencia excesiva	222
Conflicto con los clientes	223
Problemas con autoridades	223
No le pagan a tiempo	223
Otros	224
Compra-venta de carnes, animales vivos y sus derivados o subproductos	224
Falta de clientes	224
Falta de crédito	225
Bajas ganancias	225
Competencia excesiva	225
Conflicto con los clientes	225
Problemas con autoridades	226
No le pagan a tiempo	226
Otros	226

Compra-venta de gases, combustibles, lubricantes, materias primas, materiales auxiliares y materiales de desecho.....	226
Falta de clientes	227
Falta de crédito	227
Bajas ganancias	227
Competencia excesiva	228
Conflicto con los clientes	228
Problemas con autoridades	228
No le pagan a tiempo	228
Otros	229
Compra-venta de maquinaria, equipo, instrumentos, aparatos, herramientas, sus refacciones y accesorios, incluye al equipo de transporte	229
Falta de clientes	229
Falta de crédito	229
Bajas ganancias	230
Competencia excesiva	230
Conflicto con los clientes	230
Problemas con autoridades	231
No le pagan a tiempo	231
Otros	231
Compra-venta de otros artículos no mencionados anteriormente	231
Falta de clientes	232
Falta de crédito	232
Bajas ganancias	232
Competencia excesiva	233
Conflicto con los clientes	233
Problemas con autoridades	233
No le pagan a tiempo	233
Otros	234
Análisis del sector servicios	235
Servicios de preparación y venta de alimentos y servicios de alojamiento temporal.	236
Servicios educativos, asistenciales y de esparcimiento.	238
Servicios de salud.	242
Servicios financieros, alquiler de bienes muebles e inmuebles y servicios profesionales y técnicos.	244
Servicio de reparación y mantenimiento a los inmuebles.	246
Servicio de reparación de vehículos automotores y maquinaria.	249
Servicio de reparación y mantenimiento de enseres domésticos y personales.	252
Servicio de aseo y limpieza personal.	255
Servicios diversos.	258
A manera de conclusión sector servicios.....	259
Análisis del sector transportes en México.	262
Transportes	262
Autotransporte de Carga.....	263
Transporte Terrestre de pasajeros, excepto por ferrocarril.....	263
Servicios relacionados con el Transporte	263
Falta de clientes	265
Falta de crédito	266
Bajas ganancias.	267

Competencia Excesiva.....	268
Conflicto con los clientes	270
<i>Problemas con la autoridad</i>	272
No se les Paga a Tiempo	274
Otros Problemas	275
A manera de conclusiones del sector servicios de transporte.....	277
Reflexiones y sugerencias	279
Fuentes.....	283

Presentación

La Universidad de Guanajuato tiene como actividad sustantiva la investigación y como prioridad estratégica la vinculación con los sectores productivos, para proponer soluciones a dichos sectores, así como acciones articuladas también con las necesidades sociales.

La Facultad de Ciencias Administrativas se ha acercado a los sectores productivos y Gubernamentales de la región con la disposición de involucrarse en proyectos de investigación, que permitan conocer la realidad de su situación y estimular su crecimiento, buscando estrategias para el Desarrollo Regional en acciones pertinentes, dentro del contexto llamado proceso de globalización.

La Facultad de Ciencias Administrativas en el campo de la investigación, busca establecer dentro de las diversas actividades como institución intermedia: el observatorio (económico y social) para ir construyendo las plataformas necesarias que impulsen la generación y gestión del conocimiento.

Esta investigación es un aporte más de los estudios de socioeconómicos que realiza el Área de Investigación conjuntamente con compañeros y alumnos de la Facultad de Ciencias Administrativas de la Universidad de Guanajuato¹ y en otros trabajos con otras Instituciones de Educación Superior².

¹ Nos referimos a los siguientes estudios: la investigación documental realizada sobre el sector Comercio: al por Mayor y al por Menor intitolado “Análisis del Comercio en Guanajuato, focalizado en Celaya” de 432 páginas. 30 de agosto. Artículo “Plataforma para la planeación estratégica hacia las sociedades de conocimiento. Estrategia para las empresas regionales”. Arbitrado en la Revista electrónica de Ciencias Sociales “Tecsistecat” en enero cuya dirección es <http://www.eumed.net/tecsistecat/index.htm> Al libro Necesidades del Comercio al por menor en Celaya. Pequeños y micro negocios. Investigación realizada en para apoyar a los pequeños comerciantes. Convenio con la CANACO de Celaya y la Universidad de Guanajuato. ISBN: 978-84-690-5506-9 En formato virtual EUMED NET de la Universidad de Málaga. <http://www.eumed.net/libros/2007a/242/index.htm> Libro colectivo de Necesidades Sociales en Guanajuato quien coordina dicho trabajo ISBN: 978-84-690-5283-9 En formato virtual EUMED NET de la Universidad de Málaga. <http://www.eumed.net/libros/2007a/246/index.htm> Análisis de la industria manufacturera en Guanajuato focalizado en Celaya. En formato virtual EUMED NET de la Universidad de Málaga. <http://www.eumed.net/libros/2007a/263/index.htm> El libro Análisis Crítico de la Cultura en Guanajuato. Reflexiones sobre la Encuesta Nacional de Prácticas y Consumo Culturales. Trabajo colectivo de Ricardo Contreras Soto (Coordinador); Nicolás Gerardo Contreras Ruiz, Francisco Pantoja García, Ezequiel Hernández Rodríguez, Rafael Regalado Hernández, Jeremías Ramírez Vasillas, M. del Carmen Rodríguez Aguirre, Antonio Uribe Olalde y Jorge Luis Miramontes Valencia. <http://www.eumed.net/libros/2007a/262/0.htm>

En el marco de este estudio, el 6 de julio de 2007 se firmó un convenio por parte del rector de nuestra Universidad el Dr. Arturo Lara López y el presidente del Consejo Coordinador Empresarial de Celaya el arquitecto Ismael Pérez Ordaz, concretado por el Lic. Juan Miguel Ramírez Sánchez director de la Facultad de Ciencias Administrativas e impulsado por el Lic. Gilberto Samayoa y la Lic. Yahve Albarran. Teniendo como testigo de honor al presidente municipal de Celaya Gerardo Hernández. Estableciendo en el compromisos de las partes en impulsar la investigación y la extensión con el apoyo empresarial.

El interés de estas obras es apoyar el desarrollo regional, con las exploraciones iniciales necesarias a las diversas problemáticas de los sectores productivos, que permitan ir perfilando nuestros objetos de estudios, para generar estrategias de abordaje a diagnósticos regionales más profundos posteriormente.

El trabajo tiene relevancia porque permite acercarnos a conocer de alguna manera los problemas principales de los micronegocios a través de ciertos criterios. La información es analizada primero de manera genérica, por cada sector, rama y subrama a nivel nacional. Acompañada de información sobre los problemas que tienen estos sectores.

Al público interesado, ponemos a su disposición el siguiente trabajo donde se analiza la información acerca de

[El trabajo se plantea de la siguiente forma:](#)

Hago la introducción de los micronegocios.

Posteriormente Eric Rodríguez Méndez quien plantea otro breve acercamiento a las micro desde otras fuentes.

Un acercamiento a las problemáticas generales los hacen Anahí Ruelas Reyes, Gabriela Esperanza García Vázquez, Magali Marín Bucio, María Alejandra Serrano Martínez y María Guadalupe Ramírez Patiño

[El análisis del sector manufacturero](#)

² De las que han participado o hemos participado en otros trabajos son Universidad Pedagógica de Celaya, Instituto Tecnológico de Celaya, Universidad Autónoma de San Luis Potosí, Universidad Autónoma de Guadalajara, Universidad Autónoma Metropolitana, entre otras en las que hemos establecido el compromiso varios maestros en participar conjuntamente en investigaciones.

Torres Aguilar Liliana, Herrera Santoyo Marco Jovan, González Rivera Rosa Isela, Campos Estrada Tania Inés, Fuentes Sánchez Luis Miguel y Pitayo Peña Claudia Yazmín

[El análisis de la industria de la construcción](#)

Espitia Moncada Karina Yoselin, Jaime Prieto José, Ramírez León Lourdes Gabriela y Quezada Cárdenas Mariana

[Análisis de las problemáticas del microempresas en el sector comercio](#)

García Parra Jesús, Guzmán Ugalde Laura Patricia, Mandujano Morales Gabriel, Merino Villanueva Haydee Paulina, Mosqueda Flores Teresa y Tirado Flores José Manuel

[El análisis del sector servicios](#)

Gómez Quintero Maria del Carmen, Hernández Rodríguez Irelia, Jiménez Segura Beatriz, Padilla García Liliana y Tula Melecio Ana Karen

[El análisis de las empresas de transportes](#)

García Muñoz Maria de Jesús, García Páramo Deycy Yudith, González García Luís Roberto, Ruiz Medina Miriam Ariadna y Tinoco Sandoval María del Carmen
Coordinados por Ricardo Contreras Soto del Área de Investigación de la Facultad.

Objetivo

Explorar, analizar y reflexionar la información sobre las problemáticas de las microempresas en los diversos sectores económicos a nivel nacional en sus diferentes apartados de los sectores, en las diversas ramas y subramas, para tener un panorama amplio descriptivo de esta situación económica de las microempresas en el país.

Método

Es una investigación documental de acuerdo a los datos de INEGI (2003) sobre la encuesta nacional de los micronegocios ENAMIN (2002) para analizar los problemas de microempresas³. Complementada con información documental de otras fuentes, comentarios y reflexiones.

³http://www.inegi.gob.mx/est/contenidos/espanol/sistemas/enamin/enamin_2002/default.asp
www.inegi.gob.mx

Tipos de problemas de los micronegocios de acuerdo a INEGI

De acuerdo a los criterios de análisis de INEGI⁴ son:

1. **Competencia excesiva.**
2. **Falta de clientes.**
3. **Bajas ganancias.**
4. **Falta de crédito.**
5. **Otros.**
6. **Problemas con las autoridades.**
7. **No le pagan a tiempo.**
8. **Conflictos con los clientes.**

La **competencia excesiva** es uno de los problemas principales de los micronegocios, ya que se establecen y pululan: abarrotes, farmacias, taquerías, torterías, pollos rostizados, etcétera. La instalación se debe a una experiencia intuitiva de establecer un negocio.

Falta de clientes puede ser por varias cuestiones: por no haberse instalado en centros habitacionales o comunidades donde se requiere el servicio; por exceso de competencia; por una demanda raquílica que no favorece a la recuperación de la operación, de la

⁴ Estudiar los problemas que tienen las microempresas en México es una tarea compleja (lo reconozco) ya que tienen que ver múltiples factores endógenos y exógenos en las organizaciones, los sectores económicos, las ramas o de las regiones. INEGI optó por un esquema de fácil consulta con los microempresarios, pero de difícil construcción lógica para el diagnóstico:

1. Porque no nos permite ver los problemas desde la estructuración de la organización, rama subrama y / o de la región, por ejemplo, como un problema de producción específico, como un problema con el personal determinado, como un problema tecnológico en los procesos, una escasez de proveeduría, etcétera
2. Con estos criterios de clasificación cuesta trabajo ubicar estructuralmente la problemáticas, por ejemplo en las llamadas “áreas funcionales”: gestión, finanzas, recursos humanos, mercadotecnia y producción o servicios o en el “proceso administrativo” como problemas de planeación, control, dirección y organización. También de acuerdo al esquema de planeación estratégica: fuerzas, debilidades, amenazas y oportunidades.
3. No se visualiza bien de acuerdo a la percepción de dueños la diferencia entre síntomas y causas.
4. Ni se operacionalizó al factorizar de acuerdo a los criterios preestablecidos las variables y las ponderaciones, por ejemplo en el esquema ideal.
5. Hay ciertos criterios que permiten hacer operaciones analíticas, pero hay otros no muy claros (por ejemplo: otros).
6. Hay otras dimensiones que no son consideradas, por ejemplo las tecnológicas, el capital social, la base de información en las decisiones de la organización, dimensiones regionales y sectoriales, etcétera. Mucho menos la relación sistémicas que hay en las organizaciones.
7. Sin embargo se puede hacer inferencia o una aproximación en términos tentativos de configuración de la problemática.

inversión o de las necesidades de la organización (no es suficiente la demanda, para ser rentable).

Bajas ganancias se debe entre varias cosas, por ejemplo a los beneficios que se llevan no de manera justa las grandes empresas entre ellas las trasnacionales, los intermediarios (coyotes), hacen que el producto vendido sea poco el margen de ganancias. Por otro lado la ausencia de gestión de los recursos en enfoques costos-beneficios y de eficiencia en las operaciones de la organización.

Falta de crédito se debe entre otros a la falta de información sobre fuentes de apoyos económicos para crecimiento del negocio, los créditos inaccesibles a los micro empresarios como los requisitos y exigencias para los accesos o los intereses demasiado altos y riesgosos. Pensemos en esta demanda con cautela, debido al manejo inadecuado de los recursos financieros, pues se cree que con solo incrementar los recursos monetarios se resuelve los problemas del negocio, sin una planeación y operación adecuada, por ejemplo son los casos de los negocios que piden prestado para pagar deudas.

Problemas con las autoridades con referencia a ello, va desde la tramitología; las molestias o excesos de las autoridades (de los tres niveles) en cuanto a las problemáticas fiscales, de salubridad, seguro social, uso del suelo, uso del agua, etcétera, que ha llegado el caso de extorsión, corrupción, abusos o estafas de funcionarios o pseudo autoridades.

No le pagan a tiempo en este tipo de problemas se debe entre otros a la insolvencia, abuso de clientes u otros deudores, falta de responsabilidad de los pagos pactados y a la formalidad de hacer negocios.

Conflictos con los clientes en cuanto a las relaciones y causas que las generan va desde un conflicto de exigencia de servicio, hasta demandas, abusos (de algunas de las partes), malos entendidos, robos, etcétera.

Introducción

Ricardo Contreras Soto

Hay un futuro no muy prometedor para México de acuerdo a las tendencias macroeconómicas, Banxico (2006) reporta la estructura del PIB en % por actividad económica en el 2005. En Aguayo (2007: 62 y 70).

Estructura del PIB (%)	2000	2005
Agricultura	5.1	5.0
Industria	26.4	24.7
Manufactura	19.7	17.9
Construcción	3.9	3.9
Servicios	63.0	65.7

El sector más rezagado es la agricultura su aporte es de \$314,248.2 millones de pesos, mientras el terciario (comercio y servicios) genera \$ 5, 753, 657.5 millones de pesos, mientras que el sector industrial genera \$ 2, 015, 643.6 Millones de pesos.

Los problemas dados en el fenómeno de la rápida tercerización de la economía en los países periféricos, donde poco a poco se han desplazado y aniquilado las actividades productivas nacionales estratégicas como la agricultura, la industria (muchas de ellas micro, pequeñas y medianas empresas), por las grandes empresas trasnacionales, limitando solo a la participación a la maquila, y en el caso del comercio a la venta de ciertos productos en varios casos de las grandes empresas.

En general como ya se ha dicho sobre las periferias las posibilidades solo de vender suministros de materia bruta y prima de los recursos naturales, así como mano de obra barata.

En una economía constreñida donde las personas ordinarias requieren de ingresos para satisfacer sus necesidades, a falta de empleos, trabajan en las actividades mercantiles o complementan sus ingresos con actividades comerciales, principalmente en la economía informal. También la tendencia a la terciarización de la economía en la periferia, no responde a un gusto, sino a la exclusión de actores sociales en los sistemas productivos económicos, dominados principalmente por las grandes industrias del centro.

Es así como se comporta el fenómeno de la terciarización en México.

La división internacional de trabajo está articulada en el capitalismo, donde los países centro buscan las actividades productivas principales fortalecidas con la tecnología, capital e información estratégica (como la ciencia), para venderlos en mercados de otros

centros y de la periferia (en una supuesta economía global), mientras la periferia vende mano de obra y recursos baratos.

El gobierno mexicano neoliberal abandonó el campo, para hacerse promotor e intermediario de la atracción de inversión extranjera, en vez de fortalecer la producción interna y sus capitales sociales.

Por todo esto y sobre todo es necesario replantear la potencialidad estratégica regional y local ante la globalización y el intercambio desigual.

A nivel micro las configuraciones productivas y de servicio es necesario reestructurarlas en la región. Por eso consideramos estratégico fortalecer la economía nacional y regional.

Por otro lado, lo que nos ha dañado mucho la economía son las crisis recurrentes en México, Heath (2000:6) hace un estudio sobre las crisis en México desde la década de los 70 hasta 1998 con reportes mensuales. Utiliza como modelo el de Eichengreen / Kaminsky, con umbrales de severidad (desviación estándar) en tres escalas de intensidad de la crisis: moderada, aguda, severa. La clasificación en tiempo es **crisis moderada** es menor a 3 meses, con desviación estándar mayor igual a 2 y menor a 3; **crisis aguda** cuando es igual o mayor a 3 meses y menor a 6 meses, con desviación estándar mayor e igual a 3 y menor a cuatro; **crisis severa** es mayor o igual a 6 meses, con desviación estándar mayor e igual a 4.

De acuerdo a la Tabla donde se registran las diversas crisis desde 1976 a 1998.

Crisis mexicanas en orden de intensidad. Heath, Jonathan (2000:7).tabla M2						
Año	promedio	meses	acervo	pico máximo	intensidad	periodo
1976	4.3	1	4.3	4.3	severa	sept
1982	1.73	7	12.08	3.74	severa	feb-ago
1985	2.03	1	2.03	2.03	moderada	ago
1987	2.4	4	9.61	4.41	severa	oct-ene 88
1988	1.38	5	6.88	2.3	aguda	jul-nov
1990	2.16	1	2.16	2.16	moderada	mar
1994(a)	1.86	2	3.71	2.47	moderada	(a) mar-abr
1994(b)	4.71	5	23.74	6.08	severa	(b) nov-may 95
1995	2.19	2	3.28	2.19	moderada	oct-nov
1998	2.43	1	2.43	2.43	moderada	sept

De acuerdo a Heath han existido en este periodo 10 crisis, 4 crisis severas, 5 moderadas, 1 aguda. Observamos que en 25 años aproximados de crisis continuas, ubicamos en 8

años claves con diversa magnitud en que se intercalan en el periodo ya dicho. Estas crisis recurrentes han pegado muy fuerte en la sociedad y sobre todo en los micronegocios, paradójicamente han sido motivos de su aniquilación y también de su creación.

Los micronegocios

De acuerdo a los criterios de clasificación⁵ del Censo Económico 2004 en México las empresas son:

Sector			
Clasificación según por el número de empleados			
Tamaño	Industria	Comercio	Servicios
Micro	De 0 a 10	De 0 a 10	De 0 a 10

⁵ Queremos hacer la observación que las dimensiones de las mipymes son más complejas:

Primero, porque detrás de ellos (de cada unidad) hay universos particulares que estamos omitiendo, sobre todo en las otras dimensiones (no propiamente económicas). Tirso Suárez-Núñez junto a otros investigadores (entre ellos su servidor), hemos encontrado por diversos caminos que el criterio normativo de número de personas para la clasificación de las empresas es insuficiente, sobre todo para la micro y la pequeña.

Bajo los criterios dominantes de la “economía pura”, de la “modernidad”, del management y del “neoliberalismo” constantemente hay un prejuicio al hacer creer (sobre todo en nuestro campo), que mipymes son empresas retrogradadas, limitadas, con muchos vicios y poca “racionalidad económica”⁵, este prejuicio a mediado más de cuarenta años, incluso se ha legitimado ese prejuicio al haber instituido métodos que de alguna forma lo comprueban, pero por otro lado, no han dicho con esos mismos instrumentos porque “subsisten” , hemos encontrado que hay algo que tiene que ver con capital social con ciertas lógicas comunitarias y familiares es decir con el tejido social más profundo en una dimensión cultural.

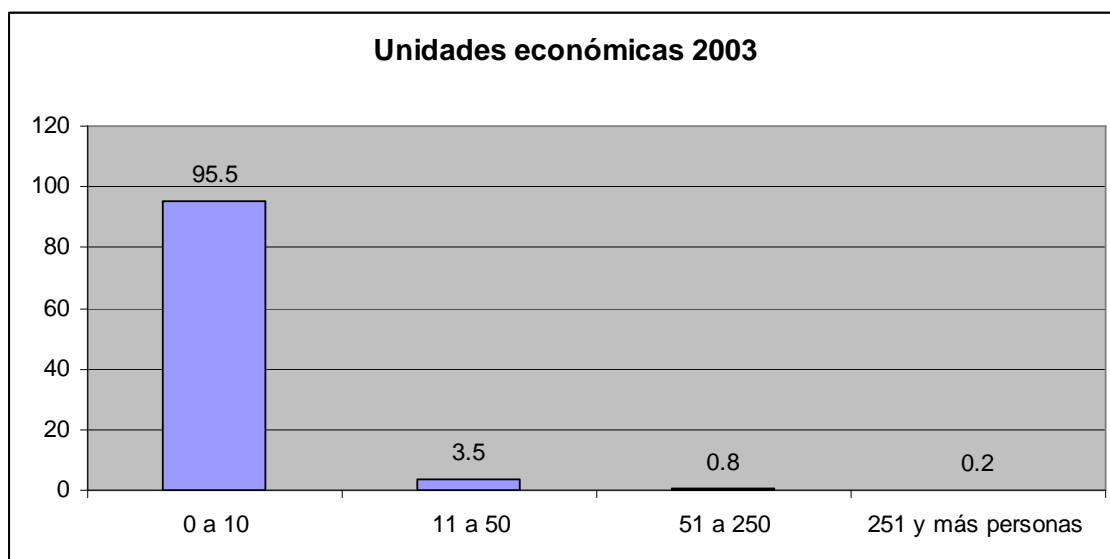
Otro de los problemas de nuestro campo es abstraer las unidades económicas fuera del territorio, este problema que también lo experimentaron con la abstracción de los políticas sectoriales los economistas (perdiendo de vista las múltiples relaciones que se hacían en ese enfoque) y que ha partir de una redimensión analítica del espacio social ya no se toma en cuenta solo lo sectorial⁵, sino va acompañada de consideraciones territoriales. Recientemente se habla de la importancia espacial, incluso para el conocimiento y la innovación por ejemplo de Sistemas Productivos Locales, Cluster, red, polo de innovación, distrito industrial, medio o ambiente de innovación, territorios inteligentes, learning regions, etcétera.

El enfoque aislado de la organización y su lectura como epifenómeno comete errores al imaginarlo y formularlo, ya que la descontextualiza, incluso como unidad de análisis relativa. Perdiendo el entramado que la soporta de toda relación: campo, estructura o sistema mundial.

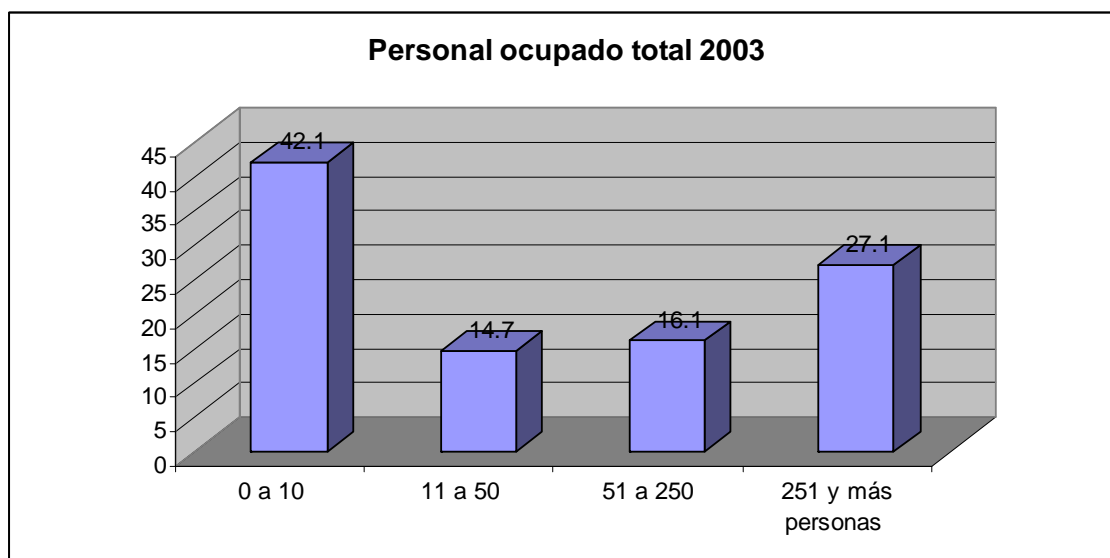
Entonces consideramos que aún no se puede tipificar un universo complejo de organizaciones, lógicas, dinámicas sociales territoriales, cuestiones culturales con un criterio clasificatorio de “tamaño” y con solo la perspectiva de la eficiencia.

Pequeña	De 11 a 50	De 11 a 30	De 11 a 50
Mediana	De 51 a 250	De 31 a 100	De 51 a 100
Grande (se supone)	De 251 en adelante	De 101 en adelante	De 101 en adelante
Estratificación de empresas publicada en el Diario Oficial de la Federación 30 de diciembre de 2002.			

En México el 95.5% de las empresas son micro (en una década más o menos oscilan en el mismo porcentaje de acuerdo a los datos en 1993: 95.8%, 1998: 95.9% y 2003 95.5% de acuerdo a INEGI 2006: 17)



Y que al Personal Ocupado Total que labora en ellas:



Es el 42.1 % de todas las empresas, la pregunta obligada que nos hacemos debido a su importancia relativa en la economía nacional es:

Fuera de la demagogia

¿Por qué teniendo estas cifras no es prioridad estratégica en México?

Los programas que se están abordando desde una perspectiva muy limitada no alcanzan a entender, atender y ni a impulsar sustancialmente el desarrollo de los micro negocios (y por tanto de la nación). ¿Por qué?

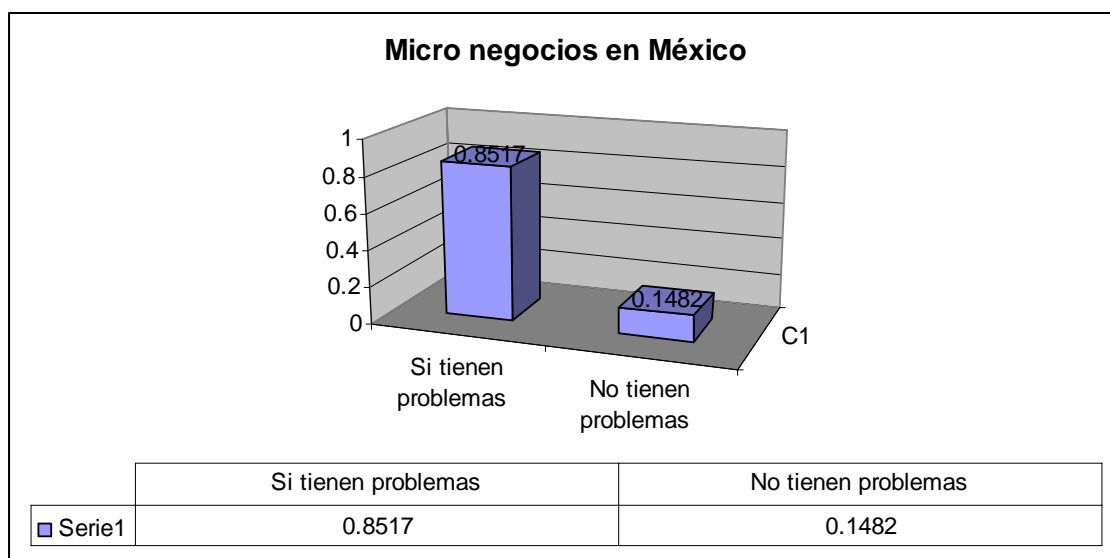
¿Por qué las preocupaciones económicas no le dan el peso específico a las problemáticas y las posibles soluciones de las micro, también de las pequeñas y medianas empresas?

Ni las exploraciones de las dimensiones de la complejidad de las organizaciones, ni las propuestas de sistematización de tecnologías administrativa ad-hoc han abordado seriamente este problema. Por ejemplo, si son pocas personas las que participan en estas organizaciones como se integraría las propuestas de gestión sobre los factores de análisis, de actividades y procesos para la toma de decisiones, aunado a esas dimensiones socioculturales pendientes de incorporar, así como las colaboraciones en redes, clusters, del escenario de las posiciones en el sistema mundial.

Suponemos que se debe en parte a las mediaciones de las interpretaciones (puede ser prejuicios) que hay sobre ellas son muy limitadas, desde la visión neoliberal de la modernidad y desde los postulados de la eficiencia del management poco se puede ver, es necesario abordar a las micros desde otras perspectivas más sociales, para entender las dinámicas de las múltiples relaciones sociales que se dan en un territorio determinado bajo cuestiones culturales⁶. Consideramos que eso ha pasado con el paradigma de eficiencia en las organizaciones. No nos deja ver otras cosas que suceden, al solo obligarnos a ver ciertas cuestiones, y lo peor que se da por asentado (instituye) que eso es solo lo que existe.

A nivel nacional los micro negocios de todos los sectores (manufacturas, construcción, comercio y servicios transporte entrevistados de una muestra representativa de 4, 414, 600 micros a nivel nacional) que se declaran si tienen o no problemas son: El 85.17 % declara que **Sí** tiene problemas (3, 759, 978 unidades) y el 14.82 % declaran que **No** (654,622 unidades).

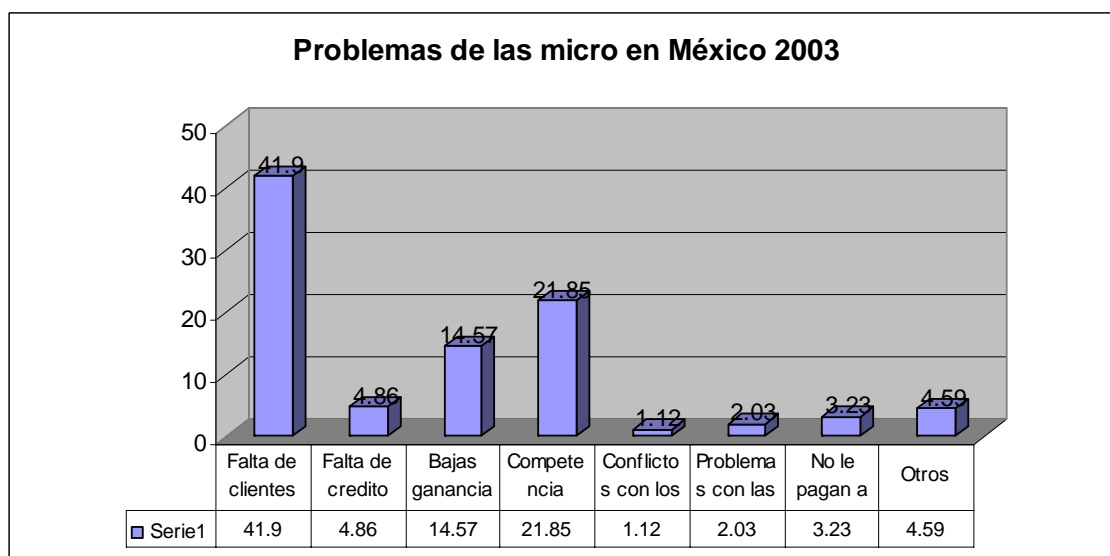
⁶ Ver el artículo: “Aproximación a las problemáticas en la construcción de los objetos de estudio de las ciencias administrativas en México y del conocimiento”. Próximamente a editarse por ACACIA.



Esto quiere decir de cada 10 empresas un poco más de ocho tienen problemas.

De acuerdo a la gráfica siguiente se encontró que los problemas más importantes de las micro empresas tienen que ver con: falta de clientes 42%, competencia 22% y bajas ganancias 14.57 %, aproximadamente.

Los problemas de las micros se dan en la siguiente gráfica, posteriormente se va analizar más minuciosamente.



Son bastantes los micro negocios que declaran tener problemas, que al respecto comento que es necesario organizarse para hacer frente a ellos, las cámaras deben de incrementar esfuerzos para ayudar a sus agremiados y el gobierno afrontar apoyos adecuados, antes de que pasen a ser masas de desempleados en una economía que genera pobreza, así como las Universidades e Institutos de Educación Superior apoyar técnicamente a estas unidades económicas.

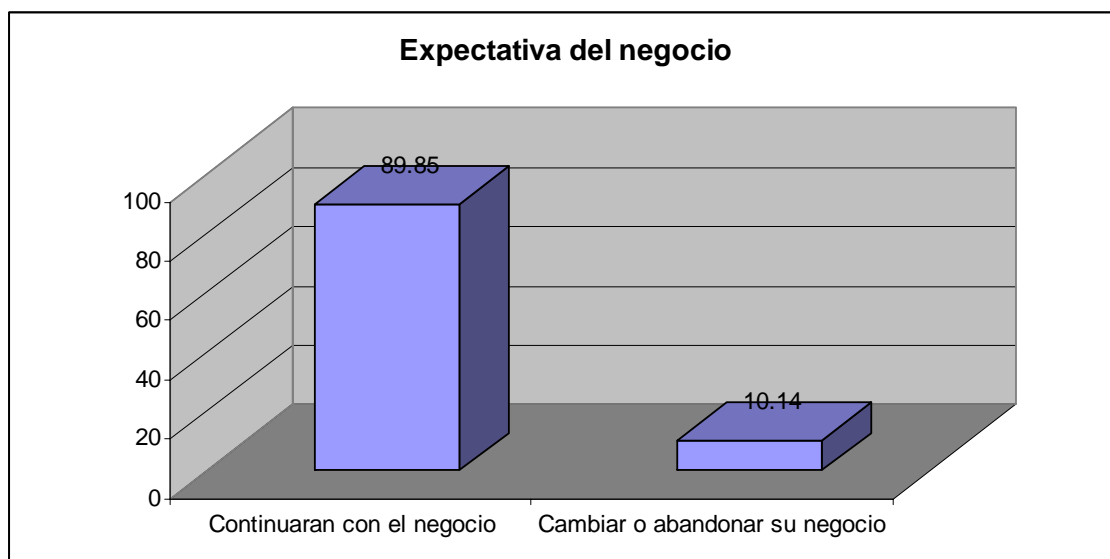
Expectativa del negocio: continuidad o abandono

Se pregunta si están dispuestos a continuar con el negocio o a cambiarlo – abandonarlo.

De acuerdo a los datos encontramos que

Continuaran con el negocio	89.85%
Cambiar o abandonar su negocio	10.14%

De cada diez empresas aproximadamente 9 consideran continuar y una cambiar o abandonar.



Por eso se estima que entre el 10% y el 15% morirán, por no atender y diseñar responsablemente una política económica adecuada, sobre todo cuando hay mayor apertura comercial sin estrategias de soporte y sustentabilidad interna, como lo señala el presidente de la Asociación Latinoamericana de Micros, Pequeños y Medianos Empresarios (Alampyme) Pedro Salcedo García (Periódico la Jornada 14 /11/2007: 31). En una economía abierta con intercambio desigual⁷ se requiere de estrategias conjuntas, mecanismos e instituciones: observatorios o centros de estudios económicos regionales, cámaras empresariales claras y comprometidas, Institutos de Educación Superior que participen con formación de cuadros, que generen estudios e investigación sobre problemáticas y posibilidades, organismos intermedios públicos de apoyo, que pueda

⁷ Aún cuando la economía no es tan abierta (con bastantes restricciones, ejemplo algunos productos agrícolas, abrir el mercado de trabajo laboral de los migrantes, etcétera), ni justa, ni equitativa, como las connotaciones que se le quieren dar a la palabra o “definición”. Ya se había denunciado como señala Wallerstein (2006: 26) que en “*el comercio internacional no consistía en un intercambio de pares. Algunos países eran económicamente más poderosos que otros (los de centro) y que por ende podían negociar en términos que favorecían el desvío de la plusvalía de los países débiles (la periferia) al centro*”.

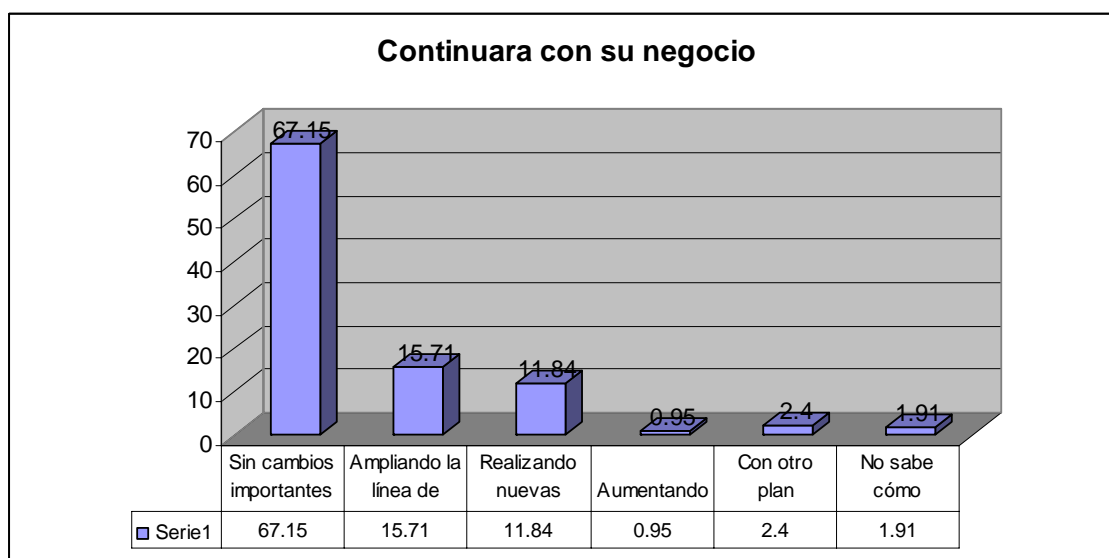
sugerir, asesorar y orientar realmente a las personas que piensan poner un micro negocio, desde una perspectiva veraz y ética.

Cambio y continuidad en el negocio

En cuanto a la evaluación de los negocios estos resultados son interesantes debido a que nos mencionan de manera indirecta cómo van a gestionar la organización, según expectativas del dueño están por un lado, de las unidades, los que **piensan continuar con el negocio** son , que representan el 89.85 % aproximadamente, manifestando las siguientes estrategias:

Sin cambios importantes	67.15	2, 663, 977
Ampliando la línea de productos	15.71	623, 433
Realizando nuevas inversiones	11.84	470, 015
Aumentando el número de trabajadores	0.95	37, 895
Con otro plan	2.4	95, 496
No sabe cómo continuar	1.91	76, 040
	99.96	
subtotal Continuaran con el negocio	89.85	3, 966, 856
Total		4, 414, 600

En cuanto a las observaciones y opiniones al respecto señalamos:



Sin cambios importantes. Nos indican de los que van a continuar con su forma de gestión (sea empírica o profesional), no va a hacer cambios importantes, es decir no se van a establecer medidas correctivas o preventivas en la gestión para la mejora de los problemas. Es el 67.15% de los micro negocios, esto es preocupante, ya que habían

señalado el 85.17% tenían problemas, ¿Por qué tenían que seguir sin cambios importantes, si la mayoría señalaba problemas?.

Ampliando la línea de productos. En esta respuesta hay una idea de prospectiva, en cuanto a cierto crecimiento esperado, tendríamos que ver si están bien definidos bajo esquemas de planeación, se amplíe las líneas de productos entre otros por la gran novedad que hay en los sectores y en los ramos. Representa el 15.71%.

Realizando nuevas inversiones. En estos casos hay una prospectiva donde los recursos monetarios van a ser un factor clave. Tendríamos que ver si están sustentados o son corazonadas. Hay que señalar que aún cuando fuera una u otra, no garantiza por sí misma buenos resultados, pero cuando hay una intencionalidad sustentada racionalmente, se puede pensar en los y con los negocios (aprendizaje de gestión). Representa 11.84%.

No sabe cómo continuar. Esta respuesta quizá sea más preocupante que la de sin cambios importantes, debido a que no tiene ideas claras sobre lo que sucede. Entendemos que los recursos de los comercios pequeños y micros son muy limitados, es por ello que se debe de asesorar antes de que se pierdan estas formas de trabajo. Representa el 1.91%.

Con otro plan. En estos casos pareciera ser que hay correcciones, intenciones de modificar las estrategias, redefiniciones o nuevos proyectos, pero que en general hay propósitos de cambiar, habría que ver si están bien diseñados y sustentados. Representa el 2.4%.

Aumentando el número de trabajadores. En estos casos parecería que de manera indirecta hay actividad, ya que se requiere personal para realizar las operaciones y se requieren recursos para sustentar esos trabajos. Supondríamos mejoría. El .95% representa.

Motivos de cambio o abandono de negocios

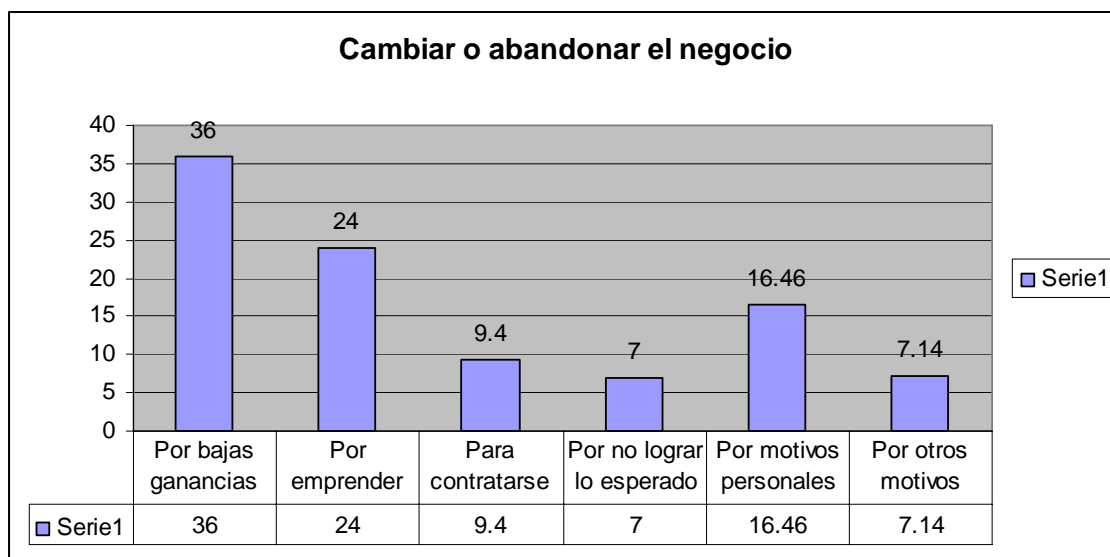
Para nosotros son muy importantes estos datos ya que se refieren a la muerte de los negocios (en el supuesto de que pueden ser más las empresas que cierran de manera fulminante, sin que se haya entrevistado a los empresarios y que los empresarios que dicen que van a cambiar o abandonar el negocio lo hagan⁸), en estos casos se va a

⁸ Cerrar, abandonar o cambiar de negocio no es una situación fácil en lo general ya que se supone que hay tiempo, recursos, experiencia y dedicación invertida. Debe de ser un motivo fuerte o mayor que orilló

mencionar a los empresarios que **piensan cambiar o abandonar el negocio**, que de unidades de la muestra son que representan el 10.14%, manifestando ciertas cuestiones:

Por bajas ganancias	36	161, 270
Por emprender otra actividad para obtener mayores ingresos	24	107, 023
Para contratarse como asalariado	9.4	42, 231
Por no lograr lo esperado al iniciar éste negocio	7	31, 446
Por motivos personales	16.46	73, 749
Por otros motivos	7.14	32, 025
	100	
subtotal cambiar o abandonar su negocio	10.14	447, 744
Total		4, 414, 600

Los motivos por los cuales **piensan cambiar o abandonar el negocio** son los siguientes:



En cuanto a las observaciones y opiniones al respecto, reflexionamos:

Por bajas ganancias. Las bajas ganancias son el principal motivo de cierre de los micros negocios. No son rentables, no permite la sobrevivencia de los negocios, entonces se opta por cerrar. Representa el 36%, efectivamente es el motivo más fuerte.

Por emprender otra actividad que obtenga mayores ingresos. Aunado a la respuesta anterior, los empresarios van a buscar otras actividades que les deje mayor dinero. No reingresan del ámbito económico como trabajadores, sino van a buscar otras áreas de oportunidad, lo que implica pensar que en algunos casos tienen ciertos recursos

hacerlo. Quizá a otro nivel, ciertos inversionistas que por medio de la bolsa transiten de manera indiscriminada al cambio de negocios. Pero en el caso de pequeños, micros o medianos creo que no es una tarea tan fácil.

disponibles. Representa el 24%, es el segundo motivo más importante de cambiar o abandonar el negocio.

Por motivos personales. En estas respuestas están aquellos que por situaciones físicas, emocionales, afectivas, familiares o de otra índole (que tienen que ver con la persona) van a cerrar el negocio. El tercer motivo es el 16.46%.

Por no lograr lo esperado al iniciar este negocio. En estos casos de cierre, no solamente hay una decisión de cierre, hay una decepción o frustración. Aunque no diga el actor qué es lo que va hacer económicamente en lo sucesivo. El sexto motivo el 7%.

Para contratarse como asalariado. En estos casos supone que el dueño ya no tiene más recursos que su fuerza de trabajo – intelectual y que se reinserta al mercado de trabajo, donde le va a “ir mejor” que con su negocio. El cuarto motivo 9.4%.

Por otro motivo. En esta opción de respuesta hay una gama de motivos de las que se supone no están contemplados en las anteriores respuestas. El quinto motivo 7.4%.

Una vez señalados los datos nacionales de la problemática general pasaremos a analizar los diversos sectores.

Otro breve acercamiento a los micros desde otras fuentes

Eric Rodríguez Méndez

Abogados_rm@hotmail.com

La globalización de la economía es importante destacar que en nuestro país, es decir en todos los estado y en cada uno de sus municipios que lo integran, sucede igual que en el resto del mundo, debe existir una gran preocupación por apoyar - dada su importancia - las actividades de los micro, pequeños y medianos empresarios, con la finalidad de poder asegurar tanto la generación de los empleos que éstos proporcionan, así como la estabilidad y la incorporación al proceso de desarrollo nacional, con la intención de lograr un adecuado equilibrio en el sistema económico.

Otro factor de suma importancia es la carencia casi generalizada de una cultura empresarial, característica de micro y pequeños empresarios, independientemente de la calidad de sus productos y/o servicios, les impide en la actualidad y de manera significativa, ser más competitivos en el ámbito local, regional, nacional o internacional. De lo que antecede se destaca que una de las causas principales del fracaso de micro y pequeñas empresas es la falta de preparación de sus dirigentes.⁹

A) Así, se sabe que el 43% de las empresas fracasa por errores administrativos.

B) El 24% muere por tropiezos financieros.

C) El 24% por problemas fiscales.

D) El 16% por obstáculos relacionados con las ventas y cobranza.

E) El 4% por asuntos relacionados con la producción.

F) El 3% por conflictos con los insumos.

Lo anterior cobra mayor relevancia al considerar el hecho de que:

I) El 65% son de carácter familiar; más de 80% no cuenta con algún tipo de preparación o certificación.

II) Cerca de 50% no utiliza técnicas en calidad o productividad.

III) Sólo 24% maneja alguna licencia o patente.

III) El 83% no realiza actividad alguna para consolidar su presencia en el exterior.

Amén de que la mayoría son empresas de un solo dueño, un alto porcentaje de los locales utilizados son rentados, casi un tercio emplea entre una y dos personas,

⁹ Fundación para el Desarrollo Sostenible (Fundes)

aproximadamente la mitad se financia con recursos de familiares y un alto porcentaje de sus clientes son consumidores locales.

A continuación se presentan los 10 errores más comunes que terminan con la vida de las micro y pequeñas empresas:¹⁰

- a) Ausencia de una cultura empresarial.
- b) La mayoría de micro y pequeñas empresas pocas veces se plantean su misión, visión y valores.
- c) Son empresas que no se cuestionan ¿Por qué existimos como organización?, ¿Por qué nos compran los clientes?, ¿Cuál es nuestro propósito?, ¿Cuáles son nuestros valores? El no plantearse lo anterior y mucho menos tener una respuesta al respecto envía mensajes confusos a clientes, proveedores y empleados sobre quién se es y hacia dónde se camina.
- d) “Veo varios problemas: de liderazgo, de falta de una cultura empresarial, de mercado, de control de costos, de manejo de inventarios, mercadotecnia y de capacitación”, advierte Alan Castellanos, director adjunto de Nacional Financiera (Nafin). Lo que es un hecho es que no tener esta cultura es como viajar en un barco sin timón.
- f) Falta de un análisis estratégico.- Quienes se lanzan a la aventura empresarial generalmente fracasan cuando no están respaldados por un análisis estratégico que los oriente sobre sus fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas.

Así, no es de extrañar que muchas micro y pequeñas empresas aborden el mercado con lo que creen que necesita y no con lo que requiere en realidad, que ignoren las oportunidades que pueden aprovechar, como por ejemplo simplificación de trámites o eliminación de aranceles, y que pasen por alto aquellos aspectos que pueden acabar con ellos como una competencia desleal, productos más innovadores, escasez de mano de obra calificada o dificultades para hacerse de materias primas.

Para evitarlo hay que analizar cuestiones de su personalidad, del producto o servicio en cuestión y, por supuesto, del mercado. Un buen ejercicio consiste en cuestionarse cosas como ¿Qué necesidad satisface mi producto o servicio?, ¿Qué tiene mi producto o servicio de único o especial?, ¿Cómo sé que es único o especial?, ¿Qué hará mi producto o servicio por mis clientes?, ¿Qué no hará?, ¿Qué podrá hacer después, que no está haciendo ahora?

¹⁰ De acuerdo con un documento del Centro Regional para la Competitividad Empresarial (Crece)

También es importante investigar el perfil del mercado y de sus consumidores con preguntas como ¿Dónde están mis clientes?, ¿De dónde vienen?, ¿Cuál es su ingreso?, ¿Cómo compran?, ¿A qué precio?, ¿En qué cantidad?, ¿Cuándo compran?, ¿Quiénes son mis competidores?, ¿En dónde están?, ¿Qué tan fuertes son? y ¿Hay lugar para más competidores?, sin olvidar el tema de las amenazas a su organización.

g) Mala administración.- De hecho, se calcula que el 43% de las empresas fracasa por errores administrativos y que sólo dos de cada 10 empresarios está capacitado formalmente para administrar su propia empresa.¹¹, muchas empresas surgen de una corazonada más que de un conocimiento significativo del negocio y sus características. Además, también es común que los propietarios se sientan con los conocimientos suficientes en todas las áreas del negocio, y rechacen cualquier insinuación de asesoría o apoyo. “Casi siempre se trata de negocios de un solo dueño que hace las veces de administrador, técnico, comercializador, financiero y fiscalista.

Por consiguiente, las micro y pequeñas empresa suelen enfrentar una serie de problemas laborales, fiscales, financieros y de regulación que frenan el desarrollo de la empresa dejándola indefensa ante la competencia nacional e internacional”, dice Luís Enrique Dávila, consultor del Regional para la Competitividad Empresarial de la Ciudad de México (Crece).

Ante este panorama, la capacitación en administración se presenta como esa plataforma que requieren muchos micros y pequeñas empresas para competir no sólo en el mercado doméstico, sino también para mirar hacia el exterior.

En este bosquejo generalísimo de investigación queda constancia del hecho de que los micros y pequeñas y medianas empresas, pese a todos los beneficios que aportan a la economía del país, confrontan grandes problemas que deben ser resueltos para hacerlas más competitivas en el concierto nacional.

¹¹ “Fundamentos de negocio, Administración, Filosofía empresarial, La Pyme y los empresarios”, publicado por Nacional Financiera (Nafin).

Problemas generales de todos los sectores

Anahí Ruelas Reyes
Gabriela Esperanza García Vázquez
Magali Marín Bucio
María Alejandra Serrano Martínez
María Guadalupe Ramírez Patiño

En el análisis de problemas de las microempresas encontramos de un total de 3, 759,978 Unidades Económicas en relación con su funcionamiento en las diferentes ramas de actividad que son:

1. Manufactura
2. Construcción
3. Comercio
4. Servicios
5. Transporte

Los principales problemas

Falta de Clientes

El principal problema es de acuerdo a la encuesta es la **falta de clientes**¹² tiene **41.90%** del total de los problemas principales que presentan los negocios.

El problema de falta de clientes se puede derivar especialmente de que la mayoría de los negocios no tienen un plan de mercadotecnia bien definido para poder ser conocidos por la mayoría de los clientes a quien va dirigido su producto o servicio.

En esta época en que la globalización esta en todo su apogeo, un plan bien definido de mercadotecnia juega un papel muy importante para poder atraer nuevos clientes o bien mantenerlos puede ser primordial para que el negocio funcione.

Además de que no existe una buena investigación de mercado derivado de que la mayoría de los negocios son Micro y Pequeñas empresas y no cuentan con un presupuesto alto para poder realizar este tipo de trabajo por lo cual lo no tienen la plena

¹² Los clientes son las personas a las que va dirigido nuestro producto o servicio. Esperando que este sea un satisfactor.

certeza de que el producto o servicio que ofrecerán será bien aceptado por los sus posibles clientes.

Zorrilla¹³ nos dice : *“Gracias al boom de la competencia y la globalización, el consumidor dispone de abundantes alternativas y es cada vez más selectivo con su lealtad a quienes los proveen de sus necesidades, en términos de productos y servicios, sin embargo, pocos directivos de alto rango están alertas a esta creciente demanda por calidad y servicios que en el fondo se traduce en insatisfacción para los Consumidores”*.

“El desafío actual de nuestro mercado nacional requiere definir una estrategia de servicio; lograr que los gerentes y en el fondo todo el personal de una determinada organización se comprometa como verdaderos fanáticos por satisfacer a sus consumidores mediante la calidad y los servicios, diseñar productos y servicios coherentes con las expectativas reales de los Consumidores; esto requiere invertir en una serie de elementos y monitorear constantemente el logro de las metas y que estas deben estar siempre en constante superación”.

Asimismo esto nos habla de que la falta de clientes también se puede derivar de que el cliente no esta satisfecho con la calidad del producto o servicio que se esta ofreciendo esto nos habla de que la mayoría de los negocios tienen escasa tecnología para poder satisfacer plenamente al cliente.

Se habla de que la mayoría de la perdida de clientes nace de la falta de contacto con estos. La mayoría de los negocios tienen relaciones distantes con el cliente es decir relaciones casi nulas lo cual se ve reflejando en el poco conocimiento, de que el producto o servicio que ofrecido realmente llena las expectativas del cliente.

En nuestro país la mayoría de las empresas medianas, pequeñas desde hace mucho tiempo no están trabajando en sus planes y estrategias para lograr estas metas la Satisfacción del cliente.

¹³ Juan Pablo Zorrilla, Mexicano consultor independiente de negocios

Reinares¹⁴: “Desde hace algún tiempo nos preguntamos si las Empresas están sirviendo adecuadamente a nuestros Consumidores. Ahí surgen evidentes consensos que falta aún mucho camino por recorrer si se quiere enfrentar adecuadamente los desafíos del nuevo siglo en materia de crecimiento de la competencia interna y externa, que se vislumbra intensa, sobre todo en los mercados internacionales.”

Fleming¹⁵: explica “cuales son las motivaciones, preocupaciones e intereses que se deben tomar en cuenta para poder conectar con este segmento de la sociedad (clientes) y así poder ofrecerle el producto de una forma que despierte mas su interés”.

En la actualidad las empresas no pueden sobrevivir por simple hecho de realizar un buen trabajo o crear un buen producto.

Sólo una excelente labor de interacción con los consumidores permite tener éxito en los mercados , cada vez más competitivos. Estudios recientes han demostrado que la clave para que la empresa funcione es el tener conocimiento de las necesidades de sus clientes y el nivel de satisfacción alcanzado por ellos al consumir el producto o servicio ofrecido.

Si ellos están insatisfechos, probablemente lo cambiarán y se quejarán a los fabricantes, a los vendedores u a otros consumidores; lo que podría ser perjudicial para la empresa en términos económicos de imagen y publicidad.

Otros de los factores que determinan la falta de clientes son los precios que algunas veces suelen ser excesivos en cuanto al sector económico al que van dirigidos por lo tanto los consumidores finales prefieren ver otro tipo de posibilidades para poder satisfacer sus necesidades.

También algunas veces los negocios ofrecen muy poco surtido en donde los clientes puedan elegir, productos de una extensa variedad y además alta calidad.

¹⁴ Pedro Reinares miembro de La Asociación española de Marketing Relacional

¹⁵ Paul Fleming, Presidente de la agencia de marketing directo e interactivo Barcelona Virtual

Algunas veces los negocios ofrecen productos muy anticuados y de regular calidad que no se adecuan a las necesidades de la era moderna y en la que se requiere de una un alto nivel de competitividad que le permita mantenerse en el mercado y así obtener más clientes.

Del mismo modo a veces los negocios no pueden adaptar sus estrategias para que su economía y la del cliente salga beneficiada pero además que el producto o servicio se ajuste a lo que el cliente esta buscando asimismo obtener mas clientes o bien mantener los clientes ya conquistados.

“Dentro de las múltiples insatisfacciones que reclaman los consumidores se encuentran las siguientes:

- 1. Calidad de producto*
- 2. Calidad de servicios*
- 3. Garantías y servicios técnicos*
- 4. Precio*
- 5. Costos de crédito*
- 6. Publicidad engañosa*
- 7. Credibilidad de la publicidad*
- 8. Interés sobre interés, Etc.*

Lo cual ocasiona perdida de clientes en cuanto existan alguna de estas insatisfacciones”

"VIVIR PARA EL CLIENTE". Esto no es otra cosa que adoptar una nueva conducta empresarial, donde constantemente en forma seria y auténtica, se piensa en el Cliente, en favorecerlo, escucharlo, en respetarlo, es decir, las Empresas deben vivir para la excelencia”.

“"LA EXCELENCIA ES IMPRESCINDIBLE" La excelencia tiene incidencia directa sobre el negocio. Y ello es claro. Si una Empresa hace las cosas bien, es decir, si respeta la calidad y a sus clientes, y otra no, a la larga la primera tiene continuidad y la otra muere. En consecuencia hacer calidad (en el producto, en el precio, en el servicio), que es lo que propone la excelencia, es

influir en forma directa en la Satisfacción del Consumidor y en el propio negocio”

Falta de Crédito

Del total de los problemas principales que presentan los negocios que son 3, 759,978, la falta de crédito tiene 1, 568,216 lo que equivale a un **4.86%** del total de problemas.

La falta de crédito¹⁶ en la mayoría de los negocios nace especialmente de que el sistema financiero mexicano deja fuera del acceso a los créditos a la mayoría de las micro, pequeñas, y medianas empresas esto impide que las empresas crezcan y se desarrollen.

Garza¹⁷ dice: “El sector financiero de México trabaja bien, pero se ha dicho muchas veces que sólo funciona bien para un sector promedio de la población, pues la vasta mayoría de los mexicanos no tiene acceso a los sistemas financieros mexicanos”, dijo el representante del gobierno estadounidense.

Por lo general la mayoría de los bancos niegan los créditos a los pequeños negocios por que consideran que es muy riesgoso además de poco rentable, pero la no es así los prestamos a las Pymes si puede ser rentables y no generan mas riegos que las grandes empresas que son la minoría.

Con demasiada frecuencia, los bancos confunden el riesgo con el peligro. Aunque es cierto que toda operación bancaria sobrelleva una posibilidad de impago, los bancos podrían aprender a calcular los riesgos de crédito en vez de rechazar las solicitudes de las Pymes.

Por otro lado el Gobierno Federal ha creado algunas dependencias financieras como son la Financiera Rural, NAFIN (Nacional Financiera), etc., donde dicen ofrecer programas de apoyo dirigidos a las diversas actividades económicas ya sean comerciales industriales, etc.

¹⁶ Es la carencia de recursos económicos para poder solventar los gastos en materia económica de la empresa.

¹⁷ Antonio Garza,(Entrevista) (*Embajador de los EUA en México*)

Pero la verdad es que este tipo de apoyos solo van dirigidos a sectores muy pequeños de la sociedad además, que la mayoría de las veces suelen ser solo campañas de publicidad muy bien dirigidas para engañar a la gente de que el gobierno en curso realmente esta apoyando a los pequeños negocios pero todos esto suele ser una gran mentira.

Suponiendo que alguno de los negocios accede a cualquiera de los muchos programas de apoyo que según el gobierno Federal ofrece pero después que sigue se pudo acceder al programa de apoyo pero esto realmente no asegura el acceso al financiamiento que dicen ofrecer.

Por el otro lado, uno quiere acudir a la banca privada y se encuentra uno, con que la banca es de capital extranjero y no se arriesgan a prestar dinero fácilmente, y por lo tanto conseguir financiamiento por este conducto, también resulta difícil en nuestro país.

“En cambio, nuestro presidente Fox, se molesta de que los mexicanos seamos tan ingenuos de creer que a través de su política económica podemos acceder a tasas del 8% anual como es el caso de China.”

“El Gobierno Federal, nos habla de programas como el de los microchangarros, que fue tan absurda la idea, que nunca más se volvió a hablar sobre ese asunto en la cámara de diputados.”

ZORRILLA SALGADOR¹⁸ nos dice:

“El modelo económico actual, simplemente nos ha llevado a condiciones de austeridad económica en todos los aspectos, la solución se encuentra en hacer simplemente lo mismo que los demás países industrializados, que si se preocupan por el cuidado de su economía nacional y regional.”

“Y es a través del déficit, necesitamos que nuestro Gobierno Federal refuerce a sus bancos de segundo piso, y se haga llegar a los empresarios a través de créditos el apoyo necesario para seguir impulsando a la industria nacional”.

¹⁸ Juan Pablo Zorrilla Salgador, Mexicano. Consultor Independiente de Negocios

“Y esto no es una idea absurda, pueden ver como son los déficit de Estados Unidos y los de países como China y Japón, así como, la Unión Europea, alcanzan niveles entre el 3 y el 5 por ciento.

Por estas razones el Gobierno Federal debe de estar mejor regulado jurídicamente para obligar a los bancos a comprometerse con una participación activa en cuanto a otorgar créditos bancarios para el fomento de las empresas.”

La verdad es que la mayoría de los banqueros creen que la mayoría de la gente pobre que son dos terceras partes de la población del mundo no son sujetos de crédito por que supuestamente es muy riesgoso y además de ser un costo muy elevado para ellos.

Pero bueno la realidad es que no hay que prestarle solo a los expertos en negocios también hay que prestarle a la gente que esta dispuesta a aprender bien y rápido y que realmente están motivados sacar sus negocios adelante sus negocios.

Garza¹⁹ agregó que según datos de la Secretaría de Economía del gobierno federal de México, existen más de doce millones de micro y pequeñas empresas en el país "muchas de las cuales no tienen acceso a los servicios financieros que necesitan para crecer".

Martínez²⁰, dice: que se firmó con el gobierno estadounidense, señaló que al favorecer el crédito a las microempresas se puede incrementar la productividad de las mismas hasta en un 25 por ciento.

Aseveró el directivo bancario que actualmente están atendiendo las solicitudes de los microempresarios en un lapso de 24 horas, aunque no tengan historial crediticio

Los créditos que se ofrecen van desde los 10 mil hasta los 50 mil pesos con plazos de hasta 24 meses y tasa fijas, comentó Martínez, y agregó que en este momento tienen 25 mil acreditados en Prenegocio y la meta, después de este convenio es llegar a 50 mil beneficiados y colocar 900 millones de pesos antes

¹⁹ Antonio, Garza (Embajador de los EUA en México)

²⁰ José Carlos Martínez, director ejecutivo de Prenegocio, programa de GFBanorte

del cierre del 2006, mientras que para el 2008 la meta es acreditar a 200 mil micro y pequeñas empresas.”

¡Pero realmente esto será cierto! . No creo que la mayoría de los negocios tenga acceso a tantas fuente de financiamiento como se dice basta ver que esto es un gran problema para la mayoría de los negocios.

“La existencia de créditos sería imposible si las personas no confiaran en las instituciones crediticias y sin la existencia de tribunales que garanticen el cumplimiento de los contratos.

Cuando estas condiciones no se cumplen, como ocurre en muchos países poco industrializados, es normal que las familias guarden sus ahorros en lugar de cedérselos a otras personas para que los inviertan en actividades rentables.

Pero, sin créditos, no se pueden emprender las grandes inversiones ni crear las empresas a gran escala, imprescindibles para aumentar el nivel de vida y alcanzar un grado de desarrollo importante”.

Las Bajas Ganancias

De todos los problemas que se presentan en los negocios, **las bajas ganancias**²¹ ocupan un **14.57%** del total de los problemas principales que presentan los negocios debido a que esto hace que las empresas se vayan a bajo, en sí, cierran las puertas; mientras más competidores existan dentro del mercado de alguna empresa, con el mismo giro, menores ganancias obtendrán los empresarios, por lo que se tiene que tener muy bien planteadas las estrategias tanto para crecer como para ser competitivo.

“Deben buscar asesoría o educación para no perder su propio patrimonio y de paso, crear empleos e impulsar el crecimiento económico”²².

²¹ Al hablar de ganancias estamos hablando de la remuneración en dinero o en especie que reciben los trabajadores al aportar mano de obra o bien capital humano al proceso productivo, ésta puede ser baja o alta dependiendo del desempeño del trabajador.

²²http://72.14.253.104/search?q=cache:CPdntIa3ivoJ:resistir.info/serpa/comunicacoes/arturo_huerta_1.rtf+%22bajas+ganancias%22+en+las+empresas&hl=es&gl=mx&ct=clnk&cd=5

Las bajas ganancias son de muy mal aspecto para la bolsa de valores y todas las empresas se ven forzadas a verificar sus costos y estrategias para de nuevo tener un control sobre las mismas.

Otro aspecto importante es que las bajas ganancias al igual que la competencia excesiva y la falta de clientes son los tres problemas principales que se han presentado desde 1992 antes de que entrara en sí el TLCAN en lo que son las MYPES pero dichos problemas se han incrementado cada vez más en los negocios, con mayor fuerza. Estos resultados deben preocupar y llevar a una investigación porque se han presentado constantemente sin que se hayan propuesto programas adecuados para resolverlos.

“O sea que la operación permanente, eficiente y rentable de los establecimientos estaban limitados en gran medida por la escasa demanda y por el gran número de competidores; ambos problemas ocasionados por el entorno macro económico no favorable, es decir, la falta de clientes era consecuencia de la política de estabilización (bajos salarios) y la competencia excesiva, de la falta de oportunidades de empleo que orillaban a las personas a crear su propio negocio: el 18.2% como patrones y el 81.8% como personas que trabajaban por su cuenta”²³.

Desde otro punto de vista existen muchas personas que quieren generar ingresos en sus hogares pero sin tener que trabajar o realizar alguna actividad lícita, estas personas optan por robar, asaltar, hasta llegar a un total desorden social, y bien esto tiene como consecuencia una reducción en la compra de los productos de una empresa (porque el consumidor o cliente, no tiene dinero para ello), así también se presentará una disminución tanto en las ventas como en las ganancias.

Hablando de las importaciones en una empresa, cuando se compra maquinaria, nueva tecnología o materia prima pero a crédito, se genera un endeudamiento y esto al igual ocasiona bajas ganancias, bajos ingresos, poca competitividad y disminuye el crecimiento dentro del mercado porque todos los egresos de la empresa se enfocan más

23

<http://www.monografias.com/trabajos28/desarrollo-pymes-mexicanas/desarrollo-pymes-mexicanas.shtml>

en la deuda. Ya no tanto en generar utilidades. Algunas empresas, al ver limitado su ingreso y no poder pagar sus deudas, han perdido su capital, han cerrado o se han visto forzadas a conseguir socios externos y vender activos para pagar pasivos.

“En un escenario de alta relación de endeudamiento (relación deuda/ingreso), de menores ganancias, y alta incertidumbre, los acreedores están temerosos para prestar dinero, por lo que no asumen posiciones de riesgo”.²⁴

En un contexto de bajas ganancias y de pocas oportunidades para aumentarlas, existen menos posibilidades de que las empresas logren obtener un financiamiento, por lo tanto ya no puede haber una alta inversión y en cuanto a la actividad económica se vería muy baja.

Si el sector productivo tiene bajas ganancias y poca responsabilidad para pagar su deuda el sector financiero, hablando de bancos, también tendrá problemas.

Las bajas ganancias y los altos niveles de endeudamiento colocan a las empresas dentro de una jerarquía como subordinado del capital bancario.

“Los sectores productivos nacionales con problemas de sobre-endeudamiento y de capacidad de pago, realizan un cambio patrimonial de activos y de recursos a favor de los acreedores.”²⁵

Un ejemplo muy claro es el alto endeudamiento de los negocios impulsados por el Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario, el cual ha desatado una gran crisis de sobrevivencia para dichos negocios que cuentan con una cuenta empresarial.

“Las bajas ganancias también han influido para retraer el flujo de nuevos recursos a las actividades formales.”²⁶

Dichos acontecimientos han provocado bajas en el crecimiento de la empresa y se ha visto la necesidad de aplicar normas de estandarización, o bien de calidad en los

²⁴<http://www.monografias.com/trabajos28/desarrollo-pymes-mexicanas/desarrollo-pymes-mexicanas.shtml>

²⁵ <https://www.wellsfargo.com/com/research/economics/index>

²⁶ <https://www.wellsfargo.com/com/research/economics/index>

productos, como por ejemplo el ISO, para buscar una mayor participación tanto en México como en el mundo y elevar las ganancias.

El capital humano, tiene mucho que ver en que el producto terminado logre satisfacer las necesidades del consumidor, cuando dichos trabajadores ponen un alto desempeño en el proceso productivo lograrán altas ventas y al igual altas ganancias.

Competencia Excesiva

De todos los problemas que se presentan en los negocios, **la competencia excesiva**²⁷ ocupa un **21.85%** del total de los problemas principales que presentan los negocios debido a un gran crecimiento que existe de la globalización así como nuevas tecnologías que impulsan a las empresas a que sean más competitivas, ofreciendo a los consumidores productos de alta calidad para satisfacer sus necesidades.

La gran cantidad de negocios que existen dentro de un mercado con un mismo giro; con tanta competencia, las empresas se ven obligadas a cambiar de giro y competir con grandes empresas. Esto ha conducido a que las empresas estimen que la competencia excesiva ha propiciado un cambio de giro económico.

Dentro de los mercados la competencia de otras empresas exige a otras más pequeñas aumentar su productividad y calidad del producto con alta tecnología.

*“En estas empresas, con mano de obra que incluye asalariados y aprendices, es posible la acumulación de conocimiento tecnológico debido al nivel de calificación relativamente alto de sus patronos y trabajadores.”*²⁸

Dentro de la competencia, la hay desleal, la cual ofrece a los consumidores un producto con menor calidad y no es capaz de responder a las necesidades de los mismos. Este tipo de competencia no se considera secundario porque en cierta parte afecta a otras empresas que ofrecen mejores productos.

²⁷ La competencia es luchar para ser el mejor, desde un punto de vista general, ser el mejor, contar con lo mejor, pasar por arriba de los demás sin importar nada.

²⁸ <http://www.conectando.org.sv/Estrategia/MIPYMEs.htm>

El crecimiento de las empresas es limitado por la gran competencia excesiva que existe. La competencia nunca va a ser perfecta si una empresa independiente puede producir una gran cantidad de un producto que un crecimiento de su actividad pueda disminuir, en forma notoria, el precio.

*“La empresa controla el precio al regular su producción, y el control del precio es una de las características de lo que comúnmente recibe el nombre de monopolio”.*²⁹

La competencia exige que todas las unidades económicas sean pequeñas para que los precios del mercado sean independientes de sus actividades, pero si hay restricciones o limitaciones a los precios, esto nos lleva a limitar de igual forma la competencia. Si los consumidores no conocen los precios del mercado, comprarán a precios elevados, cuando bien, podrían hacerlo con una mayor economía y existirán varios precios para un mismo artículo o producto.

La pérdida de competencia en las empresas nacionales al realizar importaciones, disminuye su fuerza en el mercado interno y sus ganancias.

La competencia es un factor clave para el éxito de los proyectos internos y externos de la empresa.

El crecimiento de la competencia y los avances tecnológicos han propiciado grandes cambios en la economía actual y en la organización del trabajo, esto a obligado a muchas empresas a elaborar sus productos orientados a las exigencias y necesidades de los consumidores, a reducir costos, mejorar calidad, entre otras.

Una buena competencia está ligada a un buen estudio de mercado para poder mejora el producto y hacer de éste, un medio de satisfacción al consumidor.

Debido a la gran globalización que se presenta en la actualidad muchas empresas nacionales han tenido problemas en cuanto a la competencia porque otras extranjeras se han apoderado de los mercados locales y han desplazado definitivamente a las empresas

²⁹ <http://www.eumed.net/cursecon/textos/Stigler-competencia.htm>

nacionales que ya tenían un lugar fijo dentro del mercado, un ejemplo son los productos chinos, que con poca calidad y precio pero sí bastante competitividad, han desplazado a muchas empresas mexicanas de sus mercados.

Conflictos con los Clientes

Del total de los problemas relacionados con los sectores manufacturero, construcción, de comercio, de servicios y de transportes que es de 3, 759,978, el **1.12% esta relacionado con conflictos con los clientes³⁰ con la cantidad de 42,158.**

Esto se debe a que muchas veces la comunicación con el cliente no es directa. En algunos negocios existen intermediarios que no permiten que fluya la información entre el cliente y el dueño del negocio, por lo tanto las necesidades del cliente no llegan a ser escuchadas por el empresario.

Así pues otra cuestión importante es que la calidad del producto o servicio que ofrece el negocio no es de la total satisfacción del cliente, lo cual provoca que este reclame lo que el pensaba que iba a obtener de su vendedor.

Por otra parte se encuentra la irresponsabilidad del empresario al no hacer llegar los productos o servicios al tiempo en que fue acordado (Impuntualidad).

Otra causa de conflicto es la cuestión de que el cliente no llegue a pagar a tiempo al negocio, por lo cual llega a ser un problema más grande que tiene que resolverse en los tribunales.

“Y no es difícil que los conflictos reaparezcan, ya que el origen de los mismos radica básicamente en la larga relación contractual, la falta de claridad en el trato, las distintas competencias lingüísticas, las necesidades no interpretadas, los grandes montos erogados, etc.” ³¹

Problemas con las Autoridades

³⁰ “Es un apuro o situación desgraciada y de difícil salida que presenta la persona que utiliza con asiduidad los servicios de un profesional o empresa.”

³¹ www.servilex.com.pe/arbitraje/colaboraciones/arbitraje_sistemas.html - 42k

Del total de los problemas relacionados con los sectores manufacturero, construcción, de comercio, de servicios y de transportes que es de 3, 759,978, **el 2.03% esta relacionado con problemas con las autoridades³² con la cantidad de 76,625.**

En muchos de los casos los dueños de algún negocio manifiestan su enojo en contra de las autoridades, por que dicen que para cualquier apertura o modificación de su negocio tienen que realizar una serie de permisos y pagos al gobierno, lo cual les quita tiempo y dinero.

La mayor parte de este tipo de problema se debe a:

“Las sanciones por infracciones administrativas como son las multas, decomisos, suspensiones, clausuras, demoliciones, etc.

Así como también a la negativa o revocación de licencias, permisos, autorizaciones o concesiones.

Por otro lado los impuestos y contribuciones como el predial, las tarifas de agua, obras por cooperación, etc.”³³

Tiene una gran influencia este tipo de problemas.

“Existe corrupción y burocracia en la mayoría de los trámites gubernamentales. No existe coordinación entre las diferentes secretarías e instituciones gubernamentales, lo que ocasiona que los empresarios deban dedicar tiempo excesivo a atender inspecciones y auditorias diversas durante todo el año.”³⁴

³² “Conjunto de hechos o circunstancias que dificultan la consecución de algún fin para la empresa en relación al poder que gobierna o ejerce el mando, de hecho o de derecho.”

³³ <http://www.economia.gob.mx/pics/p/p2757/1.->

diagnostico_de_micro_peque%c3%91as_y_medianas_empresas.pdf

³⁴ <http://www.economia.gob.mx/pics/p/p2757/1.->

diagnostico_de_micro_peque%c3%91as_y_medianas_empresas.pdf

No les Pagan a Tiempo.

El problema de que no le pagan a tiempo³⁵ es de 3.23%, ya que los clientes o personas que le deben al empresario pueden quedarle a deber por compra de alguna mercancía o por algún servicio de la empresa y la demora de estos pagos tal vez se sea por que se da prorroga en sus pagos, nos se cobran intereses, o no se pide un historial crediticio de los clientes lo cual avale la responsabilidad de estos.

Por que los clientes dan prioridad a otros proveedores que tienen una mejor calidad, o los plazos establecidos por la empresa, son muy grandes y orillan a que los clientes paguen a otros próximos a vencer, el incumplimiento puede resultar consecuencia de un lapso de tiempo.

Por la situación económica del país, donde solo algunas empresas se ven favorecidas por el efectivo, y limita a otras, retrasándose a estas con sus pagos.

No les pagan a tiempo por la falta de efectivo en las empresas, y la falta de ventas que cada vez presentan más las empresas, la carencia de empleos entre los consumidores que provoca la falta de efectivo y ventas.

Por las prácticas deficientes, cuando se otorgan créditos, debido a la falta de créditos tanto bancarios como no bancarios se recurre al crédito propio para generar ventas; si se otorga mal y dado el sistema legal lento, quiebran algunas empresas.

“Por la falta de control no se protegen los recursos financieros y estos a su vez escasean y no permiten la liquidez para realizar pagos.

Podría ser un factor importante la Inestabilidad Económica (Inflación, devaluación, ciclo económico, Etc.)”³⁶

³⁵ La falta de pago es una deuda que tiene lugar, cuando el dinero que se debe, también conocido como pasivo, no es pagado a tiempo, este inicia con un convenio entre una persona u organización también llamado deuda, donde se establece al deudor un plan de pagos, en intervalos específicos para que realice los pagos.

³⁶ <http://www.centris-cdt.org.mx/boletin.htm>

La falta de empleo, una baja importante de ventas, aumento en el precio de las materias primas o por una falta de liberación oportuna de las cuentas por cobrar a clientes pueden ser una situación que genere falta de liquidez, que Por que no se obligan a reunir todos los pagos pequeños a que esté obligada la empresa en corto plazo y destacar las partidas significativas que requieran de una vigilancia estrecha. No se dicta una la política sobre el nivel de efectivo que debe existir.

“La política de cuentas por cobrar es un instrumento de mercadotecnia y sirve para fomentar las ventas. La administración de cuentas por cobrar a clientes implica generalmente un dilema entre la liquidez y la productividad, ya que si se ofrecen muchas facilidades para la venta de los productos, se incrementarán las ventas y también las utilidades; pero por otra parte, se comprometen fondos en cuentas por cobrar, que disminuyen la liquidez de la empresa.

Las políticas relativas al otorgamiento de crédito y los esfuerzos de cobro determinan el monto de esta inversión en relación con las ventas realizadas o por realizar. Esto origina una disminución en el flujo de fondos de los clientes, lo que perjudica su liquidez y falta oportuna de pago de las facturas de la empresa.”³⁷

Por que no existe una política apropiada, hay que vigilar las cuentas para asegurarse de que los procedimientos de cobranza funcionan como es debido, que no existe deterioro en la contabilidad de los clientes individuales y que a cada cliente se le investiga para determinar el riesgo que se corre al otorgarle el crédito.

No basta con diseñar buenos productos y servicios, tener buena atención a los clientes y consumidores, producir de manera excelentes los productos o servicios, y venderlos en buen número y buen margen de rentabilidad, es fundamental en caso de vender a crédito seleccionar convenientemente los clientes, sus límites crediticios, los plazos de pago y gestionar correctamente las cobranzas. No hacer correctamente éstos últimos pasos llevará a la empresa a una situación de peligrosa iliquidez. Estos aspectos están

³⁷ <http://www.centris-cdt.org.mx/boletin.htm>

directamente vinculados con otras falencias de la empresa como son la falta de sistemas confiables de información interna y la falta de adaptación al entorno.

“Mala gestión de los fondos. En este particular punto hacemos mención a la utilización de fondos ajenos cuyos costos son superiores a la rentabilidad conseguida con su inversión.

La falta de controles internos, de planificación, el descuido o improvisación, sumados a la falta de una correcta organización.”³⁸

Uno de los problemas financieros más usuales que enfrentan las empresas hoy en día es la falta de fondos para financiar sus actividades corrientes. La recesión económica que vive el país no solo golpea la demanda de los productos o servicios de las empresas, sino que también hace más difícil la gestión de cobro de las cuentas por cobrar comerciales. Esto último, además, tiene un fuerte efecto multiplicador, ya que el retraso por parte de una empresa en el pago de sus deudas, afecta en su capacidad de pago a sus acreedoras, quienes a su vez se retrasan con sus proveedores y así sucesivamente. De esa forma se genera una cadena que puede poner en serios aprietos financieros sobre todo a los más débiles.

“En cuanto a la actividad de cobranzas, debemos recordar que mientras mayor es el vencimiento de las acreencias, mas difícil es cobrarlas. Por esta razón, la cobranza debe ser realizada de forma constante y actuar tan rápido como sea posible. Si existe alguna disputa con el cliente que esté obstaculizando la cobranza, encuentre rápidamente la razón y origen y resuélvala de forma inmediata.

Aunque parezca solo un trámite administrativo, cuidar la emisión de los documentos que respaldan el crédito (factura comercial o letras de cambio) de

³⁸ <http://www.tuobra.unam.mx/publicadas/040907164743.html>

*tal forma que tengan validez legal, representa un aspecto primordial a la hora de tener que tomar medidas extremas en la cobranza”.*³⁹

La falta de una identificación correcta del riesgo. En ocasiones, el entusiasmo desmedido hace que únicamente se evalúen de manera parcial los retos futuros, ignorando muchos de los riesgos posibles. Además, es muy común observar que la necesidad de atender los problemas cotidianos impide planear para el futuro y, por lo mismo, reflexionar respecto a los riesgos latentes.

Otros Problemas

Existen varios problemas en las empresas de los sectores económicos de nuestro país entre los mas importantes se encuentra la falta de clientes, la falta de crédito, las bajas ganancias, competencia excesiva, conflictos con los clientes, que no pagan a tiempo, problemas con las autoridades y otros.

Donde encontramos que otros problemas representa el 4.59% de todos los problemas existentes en los sectores económicos del país.

En otros problemas podemos encontrar:

.

La Corrupción

La corrupción⁴⁰, entre otros impactos, distorsiona los precios y las condiciones del mercado, reduce la confianza en las autoridades, afecta el desarrollo económico sustentable de los países y las empresas, desincentiva la inversión, aumenta la incertidumbre para realizar transacciones comerciales e incrementa los costos de operación de las empresas. Alrededor del mundo, cada vez más empresas y gobiernos reconocen que la corrupción eleva los costos y riesgos en todo tipo de transacciones. La quiebra de importantes empresas transnacionales, las multas millonarias y la más reciente crisis corporativa por la que atraviesan los mercados, han hecho necesario que

³⁹ [Http://www.gestiopolis.com/canales/financiera/articulos/18/bonos1.htm](http://www.gestiopolis.com/canales/financiera/articulos/18/bonos1.htm)

⁴⁰ Ésta se define en sentido amplio como el mal uso del poder de decisión discrecional que tiene un individuo de una organización pública o privada. Consiste en obtener un beneficio personal por el ejercicio del poder, en perjuicio de los intereses de otros (bien común).

ambos sectores trabajen coordinadamente para elevar la transparencia en las economías globales, fortalecer las políticas y prácticas del gobierno corporativo y reforzar las reglas del juego.

“Una encuesta realizada por Centro de Estudios Económicos del Sector Privado (CEESP), que revelo que entre 15 y 20 por ciento de las empresas que iniciaron operaciones en el Distrito Federal y Jalisco tuvieron que hacer pagos extraoficiales a las autoridades locales para abrir sus puertas o cumplir con algún trámite, lo que inhibe la posibilidad de que los negocios operen en condiciones formales y opten por la economía ilegal.”⁴¹

La Baja Competitividad

La competitividad⁴², vista así, debe provocar que seamos capaces de conservar nuestros mercados frente a productos importados y ello con precios competitivos derivados de una buena organización y altos niveles de productividad, nunca por pagar bajos salarios y ahorros real entendidos. En este sentido, el marco donde opera la empresa está fijado por la macroeconomía.

Esta situación nos conduce a tener empresas que siguen produciendo con métodos rudimentarios, máquinas obsoletas y una mano de obra ingeniosa pero que, por falta de capacitación, resulta incapaz de producir bienes que no pueden competir por su calidad y entonces abaratan sus precios, con lo cual empeoran su situación, porque sin margen razonable no hay manera de revertir el círculo vicioso de mala calidad, bajos precios,

*“El informe 2005 del Banco de México aporta estos datos alarmantes:
En el período enero – agosto de 2005: 101 países alcanzaron a tasa anual un mejor desempeño que México en cuanto a sus exportaciones a Estados Unidos.*

Las importaciones procedentes de México en Estados Unidos ya son únicamente el 10% con tasa descendente en los últimos seis años descontando al petróleo.

⁴¹ <http://www.desarrollosocial.gov.ar/notas/foro1/Trabajos/Capitalizacion.pdf>

⁴² En síntesis, la competitividad es un fenómeno complejo, consiste en articular armónicamente el conjunto de factores que permiten superar a los competidores.

México ya no es el segundo socio comercial de estados Unidos. Bajó al tercero, desbancado por China que del 10.78 está pasando al 15% y Canadá conservando el primer lugar.

Tan sólo esta pérdida de participación en el mercado estadounidense representa más de 250,000 empleos anuales.

Este aspecto de la pérdida de competitividad, pasa por el descenso de la productividad.

Una explicación sucinta me viene a la mente. Hace algunos años hicimos un diagnóstico de productividad en una empresa trasnacional que elabora formas continuas. El problema estaba definido en estos términos:

Si aquí en México pagamos salarios más bajos ¿Cómo es que en Estados Unidos el costo de cada forma impresa es menor? Después de mucho investigar y comparar surgió la respuesta reveladora: las máquinas que estaban usando en Estados Unidos eran totalmente electrónicas precisas y no requerían alto desperdicio porque salían a la primera. En cambio, los impresores mexicanos trabajan con las mismas máquinas que los estadounidenses habían usado antes durante quince años, por tanto, requerían ajustes constantes, mantenimiento permanente y su desperdicio obligatorio rebasaba el 10%.

No había comparación, por más que se esforzaran jamás alcanzarían aquellos niveles de productividad.

Un caso similar lo encontramos en la maquila de ropa donde los patrones de los vestidos son dibujados a lápiz y luego cortados a ojo de buen cubero. Mientras, en el sector moderno todo se traza con programas sofisticados de cómputo.

Estas diferencias tecnológicas se sostienen gracias a la sobre-explotación de costureras que trabajan a destajo y sin prestaciones sociales.

Lo mismo sucede en la agricultura donde los surcos se hacen con bueyes y arados frente a la modernidad que utiliza maquinaria avanzada. Mientras unos agricultores apenas subsisten, otros son auténticos millonarios.

En cada sector de la economía encontramos estas diferencias que, lamentablemente recargan más el lado negativo que el positivo. Por ello, mientras el marco macroeconómico no sea modificado, las unidades macroeconómicas seguirán estancadas en lo general y solamente unas pocas destacarán del conjunto por haber encontrado el camino correcto hacia una mayor productividad.

Es por esto que apreciamos que la competitividad, no es lo importante, lo que es determinante es la manera en que producimos, comercializamos y negociamos porque ello determina los sueldos que pagamos, las prestaciones que brindamos y las contribuciones que hacemos al erario, en este sentido, la competitividad es un indicador que sintetiza nuestros esfuerzos al compararnos con otros y no solamente frente a nosotros mismos, o lo que es lo mismo, ya no basta con mejorar frente a lo que hicimos el año anterior, ahora hay que asegurarse que, además, mejoramos frente a los que compiten con nosotros porque si no es así, vamos a terminar arrollados y llorando nuestra mala suerte, en vez de erguirnos orgullosos por habernos transformado bien y a tiempo.”⁴³

Falta de Dinero/Capital

Es fundamental contar con la suficiente capital⁴⁴ ya que se requiere por si hay un incremento de ventas (requieren inventario adicional para satisfacer la demanda, resultan en un incremento en cuentas por recibir, o crean la necesidad de contratar más personal), para obtener descuentos al comprar inventario o materia prima pagando efectivo y no al crédito, cuentas por recibir que se extienden más allá de lo previsto, fluctuaciones en ventas de estación (invierno, verano, etc.), manejo ineficiente de los niveles de inventario o de las cuentas por recibir, etc. Como pasa en la realidad algunos sectores económicos de nuestro país cuentan con un mayor número de inversiones y

⁴³ <http://www.coparmex.org.mx/contenidos/publicaciones/entorno/2003/dic03/9.htm>

⁴⁴ Capital es factor de producción constituido por inmuebles, maquinaria o instalaciones de cualquier género, que, en colaboración con otros factores, principalmente el trabajo, se destina a la producción de bienes. Es la cantidad de recursos, bienes y valores disponibles para satisfacer una necesidad o llevar a cabo una actividad definida y generar un beneficio económico o ganancia particular.

apoyos gubernamentales mientras que algunos sectores están prácticamente en el olvido por lo que sería importante que se tratara de apoyar a estos sectores para así poder aprovechar al máximo nuestros recursos.

Soto⁴⁵ dice: “el capital muerto (activos “propiedad” de los pobres y de la clase media que no pueden utilizarse como capital), en México asciende a 315 mil millones de dólares, de los cuales 245 mil millones (el 77.8%), corresponden a bienes inmuebles y 70 mil millones (el 22.2% restante), a activos empresariales. Los bienes inmuebles incluyen once millones de viviendas urbanas y 137 millones de hectáreas rurales. Por su parte, los activos empresariales incluyen más de seis millones de micros, pequeños y medianos negocios, que contribuyen con el 35% de la producción interna de bienes y servicios, y dan trabajo al 47% de la población económicamente activa. Esos 315 mil millones de dólares de capital muerto equivalen a 62 veces las ventas anuales de Cemex; 31 veces la inversión extranjera directa; a 26 veces la inversión pública del Gobierno Federal; a 10 veces el monto anual de las operaciones del mercado de capitales; a 7 veces el valor de los activos de PEMEX”.

Pobreza en el País

La pobreza en el país⁴⁶ incluye la privación de acceso a servicios como educación, mercados, sanidad o posibilidad de tomar decisiones, y también la falta de prestaciones comunitarias como agua, alcantarillado, carreteras, transporte y comunicaciones, este un problema en los sectores económicos debido a que en gran medida es la sociedad de mayor numero en el país y si no cuenta con el poder adquisitivo de los bienes que producen las empresas de los distintos sectores estas no pueden subsistir además algunos sectores como el de la agricultura esta siendo “explotado” por personas de bajos ingresos y preparación para esta actividad lo que los orilla a trabajar de manera rudimentaria.

⁴⁵ Hernando Soto, <http://www.revistainterforum.com/espanol/articulos/020302artprin3.html>

⁴⁶ La pobreza, como problema social, es una herida profunda que contagia cada dimensión de la cultura y de la sociedad. Incluye un bajo nivel sostenido de los ingresos de los miembros de una comunidad.

La falta preparación del personal afecta en gran medida debido a que la mayoría de las microempresas (que forman una gran parte de los sectores económicos), se “administran” en su gran mayoría por personas que carecen de la preparación necesaria para ello por lo que por lo general no llevan un control en sus operaciones ocasionando grandes pérdidas en sus procesos, además no aplican ningún modelo de mercadotecnia que hoy en día es una parte esencial para cualquier empresa, además de que no cuentan con la información necesaria a la hora de toma de decisiones todo esto por la falta de preparación del personal.

Problemas en el sector manufacturero

Torres Aguilar Liliana
lili_torres1403@hotmail.com
Herrera Santoyo Marco Jovan
jovan_48@hotmail.com
González Rivera Rosa Isela
rosy_321@hotmail.com
Campos Estrada Tania Inés
speakerzinko@hotmail.com
Fuentes Sánchez Luis Miguel
lmfs@hotmail.com
Pitayo Peña Claudia Yazmín
peke_yazmin@hotmail.com

Es la actividad económica que transforma una gran diversidad de materias primas en diferentes artículos para el consumo.

La industria manufacturera en México se ha enfrentado recientemente a retos como el de contar con la apropiada administración de costos, la competencia global (principalmente con países del continente asiático), y la falta de un cambio estructural en nuestro país, entre otros. A pesar de que cada sector es impactado en una manera diferente, la mayoría de las organizaciones buscan maximizar sus oportunidades de negocio.

En México la industria manufacturera, esta integrada por las siguientes actividades: alimentos, bebidas y tabaco, textiles, vestidos y cuero, madera y sus manufacturas, papel, imprentas y editoriales, químicas, derivados del petróleo, caucho y plástico, minerales no metálicos, excepto los derivados del petróleo, industrias metálicas básicas, productos metálicos, maquinaria y equipo, y, otras industrias manufactureras.

Es por eso que se ha decidido estudiar los principales problemas que surgen dentro de estas industrias, tales como: Falta de clientes, falta de crédito, bajas ganancias, competencia excesiva, conflicto con los clientes, problemas con autoridades, no pagan a tiempo y otros problemas.

Fabricación de productos alimenticios y bebidas

311 Industria alimentaria

Unidades económicas dedicadas principalmente a la elaboración, conservación y envasado de productos alimenticios.

312 Industria de bebidas:

Unidades económicas dedicadas principalmente a la elaboración de refrescos, cervezas y otras bebidas alcohólicas. Incluye también: u.e.d.p a la elaboración de hielo y a la purificación de agua.

Excluye: u.e.d.p a la elaboración de jugos (conservación de frutas, verduras y guisos) y a la elaboración de concentrados y jarabes preparados para refrescos (3119, otras industrias alimentarias).

Tabla 1(Problemas en los productos alimenticios y bebidas)

%	total	Falta de clientes	Falta de crédito	Bajas ganancias	Competencia excesiva	Conflicto con los clientes	Problemas con autoridades	No le pagan a tiempo	otros
manufacturera									
Prod. Alimenticios y bebidas	19.105	15.785	5.619	25.300	31.165	30.36	36.704	0	17.054

Productos alimenticios y bebidas (total)

Dicha actividad ocupa el lugar numero dos, de las ocho principales ramas en las cuales se observan mas frecuentemente problemas que afectan de manera considerable a los negocios con un porcentaje del **19.105 %**, esto es en comparación con el total de problemas que se dan dentro del sector manufacturero. Los problemas que se trataron para llegar a dicho porcentaje fueron los siguientes:

(Falta de clientes, falta de crédito, bajas ganancias, competencia excesiva, conflicto con los clientes, problemas con autoridades, no pagan a tiempo y otros problemas)

Como se puede observar al obtener dicho porcentaje, esta rama del sector manufacturero esta pasando por un mal momento, ya que es demasiado elevado su índice de problemas que se suscitan dentro de la misma.

Falta de clientes:

Dentro de esta clasificación del sector manufacturero, la rama de productos alimenticios y bebidas, ocupa el cuarto lugar en cuanto al problema “falta de clientes”, dicho lugar se adjudicó con un porcentaje del **15.785 %**, esto en comparación con el porcentaje total de dicho problema en las demás ramas que se encuentran en esta clasificación.

El porcentaje es muy elevado, lo cual quiere decir que la falta de clientes es un factor que esta afectando verdaderamente la actividad de negocios, pero es lógico que se de dentro de esta rama esa falta de clientes, ya que es una de las cuales tiene un mayor índice de competencia, la mayoría de las empresas que existen en el mundo se dedican a esa actividad, en la actualidad el porcentaje de empresas va en aumento, por consecuencia nosotros como consumidores tenemos una gran gama de productos y podemos optar por el que cumpla con nuestras necesidades, otra de las causas por las cuales sean menores sus clientes es porque el precio que están manejando no es el adecuado, podría ser que sea demasiado elevado y que la mayoría de las personas no cuenten con los recursos para poder obtenerlo, aunque sean de primera necesidad, así como el lugar en donde se encuentre localizado su producto, a lo mejor su localización no es la adecuada, y por tal motivo las personas no pueden conseguirlo tan fácilmente.

Falta de crédito:

Dentro de esta clasificación del sector manufacturero, la rama de productos alimenticios y bebidas, ocupa el cuarto lugar en cuanto al problema “ falta de crédito”, con un porcentaje del **5.619%** esto en comparación con el porcentaje total de este problema dentro de las demás ramas del sector manufacturero, este problema como puede observarse en el porcentaje que arrojo, no es demasiado elevado, lo cual significa que el problema es un factor que esta afectando un poco a dicha rama aunque no es un problema grave, estas cifras bajas se deben a que las industrias dedicadas a esta actividad están cumpliendo con el pago de los créditos que les son otorgados, por este motivo las prestaciones no se les restringen y pueden obtenerlas fácilmente, por la confiabilidad de pago de dichas empresas

Bajas ganancias:

Dentro de esta clasificación del sector manufacturero, la rama de productos alimenticios y bebidas, ocupa el primer lugar en cuanto al problema “Bajas ganancias”, con un porcentaje del **25.300 %**, esto en comparación con el porcentaje total de dicho

problema, dado en las demás ramas que comprenden el sector manufacturero, esta actividad tiene un alto índice de esta problemática, pero es demasiado lógico que se den de esta manera, ya que como anteriormente se observaba, la mayoría de las empresas en el mundo se dedican a este tipo de actividad, así que la competencia es mayor para cada una de ellas, de esta manera existe una mayor disponibilidad de productos y es así como los clientes buscan nuevos productos que llenen sus expectativas y deciden dejar de comprar otros, también se pudiera deber a una mala administración llevada a cabo en dichas empresas.

Competencia excesiva:

Dentro de esta clasificación del sector manufacturero, la rama de productos alimenticios y bebidas, ocupa el primer lugar en cuanto al problema “competencia excesiva”, con un porcentaje del **31.165 %**, esto en comparación con el porcentaje total de dicho problema en todas las ramas, como puede observarse en el porcentaje arrojado, es demasiado elevado los índices de competencia excesiva, en la actualidad existen un sinnúmero de empresas dedicadas a esta actividad, y aunque es una de las actividades más demandadas por el público consumidor, también es sin duda una de las que más competencia han generado con el paso de los años, cada vez salen al mercado más productos con similitudes a otros ya existentes, pero con un pequeño cambio para llamar la atención de los consumidores, es así como la mayoría de las empresas tratan siempre de estar innovando su producto, para que siga dentro del gusto de las personas, y de esta manera no opten dichas personas por dejar de consumirlo.

En nuestro país la competencia ha sido mayor debido a la gran variedad de productos que entran de otros países, principalmente de Estados Unidos a nuestro país, y esto se ha dado debido a la mala cultura que los mexicanos tenemos, que nos lleva a pensar que los productos traídos de ese país tienen mejor calidad que los que se elaboran dentro del nuestro.

Conflicto con los clientes:

Dentro de esta clasificación del sector manufacturero, la rama de productos alimenticios y bebidas, ocupa el quinto lugar en cuanto al problema “conflicto con los clientes”, con un porcentaje del **3.036%**, esto comparado con el porcentaje total de dicho problema, dado en las demás ramas, como se puede observar en el porcentaje que se arroja, el problema no es muy grave, esto es debido a que como existe una mayor competencia dentro de esta actividad, todas las empresas se esfuerzan por brindar al público consumidor un producto de buena calidad, el cual está satisfaciendo cien por

ciento las necesidades que tiene el cliente, por tal motivo no existe queja alguna por parte de estos, no se tienen conflictos porque el trato que se les brinda es el adecuado y cumplen con las expectativas que se tienen del producto.

Problemas con autoridades:

Dentro de esta clasificación del sector manufacturero, la rama de productos alimenticios y bebidas, ocupa el primer lugar en cuanto a “problema con autoridades”, con un porcentaje del **38.704%**, esto comparado con el porcentaje total de dicho problema, dado en las demás ramas, como puede observarse en dicho porcentaje, es elevadísimo el índice de problemas con autoridades que tienen las empresas dedicadas a la fabricación de productos alimenticios y bebidas, sobre todo en lo que es producción de bebidas, porque a veces no se da la restricción estipulada para comercializar este tipo de bebidas, por ejemplo la que se debe hacer a menores de edad, o los horarios en los cuales no es legal que se comercialicen.

No le pagan a tiempo:

En cuanto al problema “no pagan a tiempo”, las empresas dedicadas a la fabricación de productos alimenticios y bebidas, se encuentra en ultimo lugar, ya que no refleja ningún porcentaje en contra, lo cual quiere decir que no se tienen problemas en con este factor, por lo tanto las personas que laboran en dichas empresas, tanto obreros, como personas encargadas de los diversos departamentos que conforman las empresas reciben sus salarios en las fechas estipuladas, esto es debido a que los trabajadores hacen de manera correcta su trabajo y por ello se les reconoce al obtener sus salarios.

Otros problemas:

Existen otros problemas no desglosados que están afectando considerablemente a las empresas dedicadas a la fabricación de productos alimenticios y bebidas, esto se puede concluir debido al porcentaje tan alto que se obtiene de estos problemas, el porcentaje es del **17.054 %**, posicionándose así en el lugar numero tres de los ocho que componen esta clasificación.

314 Confección de productos textiles, excepto prendas de vestir

Unidades económicas dedicadas principalmente a la confección de productos textiles como blancos, alfombras, tapetes, cortinas, costales, redes y otros productos textiles que no sean prendas de vestir.

Incluye también: u.e.d.p a la Fabricación de productos textiles reciclados.

315 Fabricación de prendas de vestir

Unidades económicas dedicadas principalmente a la Fabricación de prendas de vestir de punto, a la confección de ropa de tela, cuero y piel y a la Fabricación de accesorios de vestir.

Excluye u.e.d.p a la fabricación de bolsos de mano, carteras y accesorios similares (316 Fabricación de productos de cuero, piel, materiales sucedáneos, excepto prendas de vestir).

Tabla 2 (Problemas en textiles y prendas de vestir)

manufactura	total	Falta de clientes	Falta de crédito	Bajas ganancias	Competencia excesiva	Conflicto con los clientes	Problemas con autoridades	No le pagan a tiempo	otros
Textiles y prendas de vestir	48.285	19.681	37.832	17.131	11.361	0	22.202	7.916	11.098

Textiles y prendas de vestir (Total)

Dicha actividad ocupa el lugar numero tres, de las ocho principales ramas en las cuales se observan mas frecuentemente problemas que afectan de manera considerable a los negocios con un porcentaje del **18.285 %**, esto es en comparación con el total de problemas que se dan dentro del sector manufacturero, se encuentra solo por debajo de problemas generales suscitados en industrias de productos metálicos y maquinaria y productos alimenticios y bebidas.

Los problemas que se trataron para llegar a dicho porcentaje fueron los siguientes:

(Falta de clientes, falta de crédito, bajas ganancias, competencia excesiva, conflicto con los clientes, problemas con autoridades, no pagan a tiempo y otros problemas)

Como se puede observar al obtener dicho porcentaje, esta rama del sector manufacturero esta pasando por grandes problemas que repercuten en la efectividad y el funcionamiento de las empresas que se dedican a esta actividad.

Falta De Clientes:

Dentro de esta clasificación del sector manufacturero, la rama de textiles y prendas de vestir ocupa el segundo lugar en cuanto al problema “falta de clientes”, con un porcentaje del **19.681%**, esto comparado con el porcentaje total de dicho problema, dado en las demás ramas que comprenden al sector manufacturero, uno de los principales problemas que originan esta falta de clientes es el precio que manejan, el cual no es nada accesible o solo pueden acceder a ellos personas que cuentan con los suficientes recursos para su obtención, a veces no se encuentra a disposición de todos, solo de unos pocos, por ello los consumidores optan por comprar productos parecidos, los llamados “piratas”, que han afectado considerablemente para que se den estas cifras tan dramáticas acerca de esa falta de clientes.

Falta de crédito:

Dentro de esta clasificación del sector manufacturero, textiles y prendas de vestir, ocupa el primer lugar en cuanto al problema “ falta de crédito”, con un porcentaje del **37.832%** esto en comparación con el porcentaje total de este problema dentro de las demás ramas del sector manufacturero, este problema como puede observarse en el porcentaje que arrojo, es demasiado elevado, lo cual significa que el problema es un factor que esta afectando considerablemente a dicha rama, estas cifras se deben a que las industrias dedicadas a esta actividad no están cumpliendo con el pago de los créditos que les son otorgados, por este motivo las prestaciones se les restringen, por que no existe una confiabilidad de pago de dichas empresas.

Además de que claramente se puede observar que sus ventas bajan considerablemente, lo cual hace pensar que no podrían solventar dicho préstamo en un futuro.

Bajas Ganancias:

Dentro de esta clasificación del sector manufacturero, textiles y prendas de vestir, ocupa el primer lugar en cuanto al problema “bajas ganancias”, con un porcentaje del **17.131%** esto en comparación con el porcentaje total de este problema dentro de las demás ramas del sector manufacturero, este problema como puede observarse en el porcentaje que arrojo, es demasiado elevado y solo esta por debajo de las industrias que se dedican a la

fabricación de productos alimenticios y bebidas, lo que quiere decir que la problemática de las bajas ganancias se da porque las personas o consumidores no están del todo conformes con el producto, también podría ser por el precio que estos manejan, otro factor importante sería lo que las empresas realizan, ya que por ejemplo existen algunas prendas de vestir que solamente puedes usar en algunas temporadas, como las invernales, y por supuesto las prendas piratas que aunque son de mas baja calidad, las personas las adquieren por que el precio es mucho mas accesible, todos estos factores pueden originar que se obtengan bajas ganancias en dichas empresas.

Competencia excesiva:

Dentro de esta clasificación del sector manufacturero, textiles y prendas de vestir, ocupa el cuarto lugar en cuanto al problema “competencia excesiva”, con un porcentaje del **11.361%** esto en comparación con el porcentaje total de este problema dentro de las demás ramas del sector manufacturero, como se puede observar existe un porcentaje elevado sobre esta problemática, la competencia se origina principalmente por la introducción de prendas y productos textiles de otros países hacia México, esto se da mas que nada por la mala ideología de nosotros como mexicanos, al creer que las cosas de estos países son de mejor calidad que los nuestros, así como las prendas piratas que en la actualidad están significando una competencia enorme con marcas reconocidas que comercializan estos tipos de productos.

Conflicto con los clientes:

En cuanto a la problemática “conflicto con los clientes”, la rama dedicada a la producción de textiles y prendas de vestir no registra ningún porcentaje en contra, esto quiere decir que esto no suele suceder en estas empresas, los clientes son tratados de una forma muy agradable, es por eso que no se tienen riñas con ellos, como existe una gran variedad de productos a disposición de los clientes y cumplen con sus necesidades, las personas se sienten a gusto al adquirirlos, teniendo la seguridad de que lo comprado es lo que realmente necesitabas.

Problemas con autoridades:

Dentro de esta clasificación del sector manufacturero, textiles y prendas de vestir, ocupa el tercer lugar en cuanto a “problemas con autoridades”, con un porcentaje del **22.202%** esto en comparación con el porcentaje total de este problema dentro de las demás ramas del sector manufacturero, como se puede observar existe un porcentaje elevado sobre esta problemática, esta solo por debajo de las industrias dedicadas a la fabricación de productos alimenticios y bebidas y de productos de minerales no metálicos.

Dicho porcentaje sobre el problema con autoridades se da principalmente por la piratería que día con día esta produciendo prendas similares a las de marcas registradas, lo cual ocasiona que se realicen demandas por estos acontecimientos, otro factor importante para que se diera un problema con las autoridades seria el que no estén cumpliendo con todas las normas que las leyes le indiquen o los documentos que debieran de tener.

No le pagan a tiempo:

En cuanto al problema “no pagan a tiempo”, las empresas dedicadas a la fabricación de textiles y prendas de vestir, se encuentra en sexto lugar, ya que refleja un porcentaje del **7.916%** en contra, lo cual quiere decir que se tienen problemas con este factor, aunque no muy graves, por lo tanto las personas que laboran en dichas empresas, tanto obreros, como personas encargadas de los diversos departamentos que conforman las empresas reciben sus salarios en las fechas estipuladas, pero existe una cantidad pequeña de trabajadores a los cuales no se les ofrece su salario en los días y fechas estipuladas con anterioridad, podría ser por las ganancias tan bajas que se vienen registrando, esto debido a la disminución de la clientela.

Otros problemas:

Dentro de esta clasificación del sector manufacturero, textiles y prendas de vestir, ocupa el cuarto lugar en cuanto a “otros problemas” no desglosados en los de mayor importancia con un porcentaje del **11.098%** esto en comparación con el porcentaje total de estos problemas dentro de las demás ramas del sector manufacturero, como se puede observar existe un porcentaje elevado sobre esta problemática, lo cual hace llegar a pensar que existen infinidad de problemas que no se están tomando en cuenta en las empresas, tal vez por no ser tan impactantes, pero que están afectando demasiado a este tipo de industrias y en las cuales se debe poner cierta atención.

316211 Fabricación de calzado con corte e piel y cuero

Unidades económicas dedicadas principalmente a la Fabricación de calzado con corte de piel y cuero.

Excluye: u.e.d.p a la fabricación de huaraches y calzado de otro tipo de materiales.

Tabla 3 (Problemas en la Industria del cuero y el calzado)

%	total	Falta de clientes	Falta de crédito	Bajas ganancias	Competencia excesiva	Conflicto con los clientes	Problemas con autoridades	No le pagan a tiempo	otros
manufactura									
Industrias del cuero y el calzado	3.227	2.006	3.168	4.799	4.728	0	0	10.211	1.966

Industria del cuero y el calzado (total)

Dicha actividad ocupa el ultimo lugar, dentro de las ocho principales ramas en las cuales se observan mas frecuentemente problemas que afectan de manera considerable a los negocios con un porcentaje del **3.227 %**, esto es en comparación con el total de problemas que se dan dentro del sector manufacturero, lo cual quiere decir que no existen grandes problemas dentro de esta actividad y que la eficiencia de estas empresas no se ve afectada por los problemas que pueden ocurrir con frecuencia en este tipo de sector, el funcionamiento de estas empresas ha sido el adecuado para haber logrado estas excelentes cifras.

Falta de clientes:

Dentro de esta clasificación del sector manufacturero, industria del cuero y el calzado, ocupa el octavo lugar en cuanto a “falta de clientes” con un porcentaje del **2.006%** esto en comparación con el porcentaje total de problemas dentro de estas ramas, lo cual quiere decir que no existen falta de clientes, esto es porque dichos productos son de primera necesidad para los consumidores y es por eso que todas las personas adquieren sus productos, existe una gran variedad de diseños accesibles para cualquier estrato social.

Falta de crédito:

Dentro de esta clasificación del sector manufacturero, la rama de industria del cuero y del calzado, ocupa el séptimo lugar en cuanto al problema “ falta de crédito”, con un porcentaje del **3.168%** esto en comparación con el porcentaje total de este problema dentro de

las demás ramas del sector manufacturero, este problema como puede observarse en el porcentaje que arrojo, es demasiado bajo, lo cual significa que el problema es un factor que no afecta a dicha rama estas cifras bajas se deben a que las industrias dedicadas a esta actividad están cumpliendo con el pago de los créditos que les son otorgados, por este motivo las prestaciones no se les restringen y pueden obtenerlas fácilmente, por la confiabilidad de pago de dichas empresas , ya que como es un producto de primera necesidad, las instituciones que dan los créditos tienen la certeza de que habrán ventas y de que en consecuencia podrán pagar dichas prestaciones en la fecha que se ha estipulado por las partes.

Bajas ganancias:

Dentro de las empresas dedicadas a la industria del cuero y el calzado no existe mucho problema en lo que se refiere a las ganancias, ya que por el porcentaje obtenido que fue del **4.799%** se puede identificar fácilmente que sus ventas son buenas, su buena administración ha sido un factor importante para que las ganancias que se obtienen sean las que se requerían al iniciar el negocio, todas las personas tenemos la necesidad de comprar estos productos, por lo tanto sus ventas nunca van a decaer, al contrario son mas grandes porque cada vez nuestras necesidades son mayores y estas empresas siempre van a tratar de satisfacerlas.

Competencia excesiva:

Dentro de esta clasificación del sector manufacturero, las industrias del cuero y el calzado, ocupan el ultimo lugar en cuanto al problema “competencia excesiva”, con un porcentaje del **4.728%** esto en comparación con el porcentaje total de este problema dentro de las demás ramas del sector manufacturero, como se puede observar existe un porcentaje mínimo, la competencia se origina, pero no es mucha, ya que en nuestro país existen lugares en los cuales se realizan cosas de excelente calidad y a un muy bajo precio, un ejemplo muy claro es León Guanajuato, uno de los lugares mas reconocidos por el trabajo tan impresionante que se hace en esta actividad.

Conflicto con los clientes:

En cuanto a conflicto con los clientes dentro de la industria del cuero y del calzado, no se registra ningún porcentaje en contra, con lo cual se concluye que hasta el momento el trabajo que se hace y los productos elaborados han sido del agrado de los consumidores.

Problemas con autoridades:

En cuanto a problemas con autoridades, la industria del cuero y el calzado no ha registrado ningún porcentaje en contra (**0 %**), lo cual quiere decir que cumplen con los

reglamentos y requisitos que hacen las autoridades y en conclusión el trabajo realizado dentro de dichas empresas se da dentro de la normatividad requerida en ellas, una de las cosas que puede reflejarse en este dato, es que al cliente esta conforme con lo que se produce, ya que de no haber sido así, las autoridades hubieran recibido un sinnúmero de denuncias por parte de los consumidores.

No le pagan a tiempo:

En cuanto a la problemática “no le pagan a tiempo”, la industria del cuero y el calzado esta posicionado en el cuarto lugar de esta clasificación, con un porcentaje del

10.211 %, esta cifra se puede dar principalmente por que las ganancias de dicha empresa sean menores, lo que ocasiona que se les retrase el pago a los trabajadores o por otro lado si la cantidad de trabajadores es enorme, es un problema aun mas grande el poder solventar dicho pago, puede que los trabajadores no estén trabajando como se requiere, y podría ser un castigo por esta actitud.

Otros problemas:

En la industria del cuero y el calzado existen varios problemas que están englobados en esta clasificación, y ocupan un porcentaje del **1.966%**, posicionándose así en el octavo lugar, como puede reflejarse en dicho dato, aunque haya estos problemas, no representa un riesgo para las empresas dedicadas a esta actividad, son problemas pequeños que podrían solucionarse fácilmente, no esta ni obstruyendo el crecimiento de estos.

321 Industrias de la madera

Unidades económicas dedicadas principalmente al aserrado de madera, al tratamiento y conservación de la madera, a la obtención de carbón vegetal, a la fabricación de madera laminada y aglutinada, productos de madera para la construcción, productos para embalaje y de otros productos de madera (como utensilios de madera, corcho y productos de corcho, productos trenzados de vara, mimbre, carrizo, bejuco y similares)

Tabla 4 (Problemas en la Fabricación de productos de madera)

%	total	Falta de clientes	Falta de crédito	Bajas ganancias	Competencia excesiva	Conflicto con los clientes	Problemas con autoridades	No le pagan a tiempo	otros
manufactura									
Fabricación de productos de madera	16.588	19.650	15.661	11.987	10.850	5.693	0	32.216	19.938

Fabricación de productos de madera: (total)

Dicha actividad ocupa el lugar numero cuatro, de las ocho principales ramas en las cuales se observan mas frecuentemente problemas que afectan de manera considerable a los negocios con un porcentaje del **16.588 %**, esto es en comparación con el total de problemas que se dan dentro del sector manufacturero. Los problemas que se trataron para llegar a dicho porcentaje fueron los siguientes:

(Falta de clientes, falta de crédito, bajas ganancias, competencia excesiva, conflicto con los clientes, problemas con autoridades, no pagan a tiempo y otros problemas)

Es un porcentaje muy elevado, lo cual quiere decir que la industria no esta funcionando como se requiere y que estos problemas están debilitando su funcionamiento.

Falta de clientes:

En cuanto al problema “ falta de clientes”, la industria dedicada a la fabricación de productos de madera, arroja un porcentaje del **19.650%** , quedando así en el segundo lugar de la clasificación, lo cual quiere decir que la clientela que se tiene es poca, pero esta cifra es demasiado lógica, ya que los precios de los productos hechos de madera son elevados, y no toda la gente puede adquirirlos, otro factor es que no es muy frecuente que las personas compren estos productos, porque la vida de dichos artículos es larga , lo que ocasiona que se compren no muy frecuentemente.

Falta de crédito:

Dentro de esta clasificación del sector manufacturero, fabricación de productos de madera, ocupan el tercer lugar en cuanto al problema “falta de crédito”, con un porcentaje del **15.661%** esto en comparación con el porcentaje total de este problema dentro de las demás ramas, como se nota en este porcentaje, los créditos a este tipo de empresas se les restringen, ya que las instituciones que los otorgan no confían en esa industria, porque representa una inversión riesgosa para ellos, puesto que existen factores ambientales que pueden afectar a la misma, tales como incendios, lo que representaría una pérdida, trayendo consigo la imposibilidad de pagar el crédito.

Bajas ganancias:

En cuanto a bajas ganancias, la fabricación de productos de madera se encuentra en cuarto lugar general, con un porcentaje del **11.987 %**, el porcentaje es demasiado elevado, lo cual quiere decir que las ventas han bajado, como la materia prima es muy cara, es poco lo que se puede ganar de cada uno de los artículos que son vendidos.

Competencia excesiva:

En cuanto a el problema “competencia excesiva”, las industrias que fabrican estos productos se encuentran en el cuarto lugar, con un porcentaje del **10.850%**, es un porcentaje alto, por lo cual tienen mucha competencia, pero la competencia mas que nada serian los artículos hechos de aluminio o metal, que están sustituyendo a los de madera, ya que como estos son mucho mas baratos, las personas los pueden adquirir con mucha mas facilidad que los mencionados.

Conflicto con los clientes:

Dentro de esta clasificación del sector manufacturero, fabricación de productos de madera, ocupa el quinto lugar en cuanto al problema “conflicto con los clientes”, con un porcentaje del **5.693%** esto en comparación con el porcentaje total de este problema dentro de las demás ramas del sector, su porcentaje es demasiado bajo, esto quiere decir que los clientes están conformes con lo que se les vende, o a que no tienen un acercamiento directo con ellos.

Además de que los fabricantes las hacen los productos al agrado del público.

Problemas con autoridades:

Dentro de esta clasificación del sector manufacturero, fabricación de productos de madera, ocupa el ultimo lugar en cuanto a “problema con autoridades”, con un porcentaje del **0 %**, esta cifra no parece verídica, pero se pudo haber dado por que las empresas no dieron información exacta, creo que esta industria es una de las que tienen mas problemas con las autoridades, ya que la tala de árboles es inmoderada en la actualidad por las personas dedicadas a esta actividad.

No pagan a tiempo:

Dentro del problema no pagan a tiempo, las empresas que se encargan de fabricar productos de madera se encuentran en el primer lugar con un porcentaje del **32.216 %**, dicho porcentaje es demasiado alto, lo cual quiere decir que a los trabajadores no se les paga en la fechas estipuladas, esto suele suceder porque para fabricar cada uno de estos productos es demasiado tardado, porque su fabricación requiere de varias operaciones, puede ser que no estén cumpliendo con el trabajo que se requiere y por eso les tardan en pagar, o porque la situación de la empresa sea critica y no tengan el dinero suficiente para pagarle a todas las personas que laboran dentro de la misma.

Otros problemas:

Existen otros problemas a los que no se les ha tomado mucho en cuenta, pero que definitivamente están causando serios conflictos dentro de las empresas que se encargan de fabricar productos de madera, esto se ve reflejado en el porcentaje tan alto registrado, este es del **19.938%**, lo cual expresa que no están poniendo atención en cosas que verdaderamente están afectando a dichas empresas, no les han tomado mucha importancia, a lo mejor son cosas que no son muy relevantes, pero que están repercutiendo en el funcionamiento y efectividad de los negocios, por lo cual es necesario tratar de solucionar estos problemas y no solo estar enfocados en algunos cuantos.

322 Imprenta, editorial y otros productos de papel

Unidades económicas dedicadas principalmente a la fabricación de de celulosa, papel, cartón y productos de papel y cartón.

Excluye: u.e.d.p a la fabricación de papel sensible para fotografía y papel celofán (325, industria química); de papel aluminio (331, industrias metálicas básicas) y de papel carbón (339, otras industrias manufactureras).

Imprenta, editorial, y otros productos de papel. (Total)

Rama de actividad	total	Falta de	Falta de	Bajas	Compe-	Conflicto	Proble-	No le	Otros
		clientes	crédito	ganan-	tencia	con los	mas con	pagan	
				cias	excesiva	clientes	autoridades	a tiempo	
	7,15	3,26	2,01	6,13	10,69	40,46	0,00	29,41	24,24

Imprenta, editorial, y otros productos de papel. (Total)

Con un porcentaje del **7.14%** ocupa el lugar numero seis de la tabla, en una comparación con el total de problemas que se dan dentro del sector manufacturero.

Como se observa al obtener dicho porcentaje, en esta rama del sector manufacturero esta pasando por grandes problemas que repercuten en la efectividad y el funcionamiento de las empresas que se dedican a esta actividad.

Falta de clientes:

La rama de productos alimenticios y bebidas, ocupa el cuarto lugar en cuanto al problema “falta de clientes”, con un porcentaje del **3.26 %**, esto en comparación con el porcentaje total de dicho problema en las demás ramas que se encuentran en esta clasificación.

Este porcentaje no es muy elevado, quiere decir que la falta de clientes no esta afectando verdaderamente la actividad de negocios,, en la actualidad el porcentaje de empresas va en aumento, por consecuencia nosotros como consumidores tenemos una gran gama de productos y podemos optar por el que cumpla con nuestras necesidades, otra de las causas por las cuales sean menores sus clientes es porque el precio que están manejando no es el adecuado, podría ser que sea demasiado elevado y que la mayoría de las personas no cuenten con los recursos para poder obtenerlo, aunque sean de primera necesidad, así como el lugar en donde se encuentre localizado su producto, a lo mejor su

localización no es la adecuada, y por tal motivo las personas no pueden conseguirlo tan fácilmente.

Falta de crédito:

la rama de productos imprenta editorial y otros productos de papel., tiene un porcentaje del **2.01%**, este problema como puede observarse en el porcentaje que arrojo, no es demasiado elevado, eso se debe a que en la actualidad es muy fácil el conseguir crédito, significa que el problema es un factor que esta afectando un poco a dicha rama aunque no es un problema grave, estas cifras bajas se deben a que las industrias dedicadas a esta actividad están cumpliendo con el pago de los créditos que les son otorgados, por este motivo las prestaciones no se les restringen y pueden obtenerlas fácilmente, por la confiabilidad de pago de dichas empresas

Bajas ganancias:

La rama de imprenta editorial y otros productos de papel., ocupa el quinto lugar en cuanto al problema “Bajas ganancias”, con un porcentaje del **6.13 %**, esto en comparación con el porcentaje total de dicho problema, dado en las demás ramas que comprenden el sector manufacturero, esta actividad tiene un alto índice de esta problemática.

Competencia excesiva:

La rama de productos imprenta editorial y otros productos de papel, ocupa el tercer lugar en cuanto al problema “competencia excesiva”, con un porcentaje del **10.69 %**, es demasiado elevado los índices de competencia excesiva, en la actualidad existen un sinnúmero de empresas dedicadas a esta actividad, y aunque es una de las actividades mas demandadas por el publico consumidor, también es sin duda una de las que mas competencia han generado con el paso de los años.

Conflicto con los clientes:

la rama de productos imprenta editorial y otros productos de papel, ocupa el primer lugar en cuanto al problema “conflicto con los clientes”, con un porcentaje del **40.46 %**, dado en las demás ramas, como se puede observar en el porcentaje que se arrojo, el problema es muy grave, todas las empresas se esfuerzan por brindar al público consumidor un producto de buena calidad por tal motivo el cliente tiene dificultad a elegir entre la gran gama de productos que se ofrecen.

Problemas con autoridades:

Dentro de esta clasificación del sector manufacturero, la rama de productos imprenta editorial y otros productos de papel, en este problema no se registra datos que lo implique por lo que se deduce que no existe este tipo de problemas en la rama.

No le pagan a tiempo:

En cuanto al problema “no pagan a tiempo”, las empresas dedicadas a la fabricación de productos imprenta editorial y otros productos de papel, se encuentra en segundo lugar, con un porcentaje del **29.40%**, esto es debido a que los trabajadores no hacen de manera correcta su trabajo y por ello no se les reconoce al obtener sus salarios.

Otros problemas:

Hay otros tipos problemas no desglosados que están afectando considerablemente a las empresas dedicadas a la fabricación de productos imprenta editorial y otros productos de papel, esto se puede concluir debido al porcentaje tan alto que se obtiene de estos problemas, el porcentaje es del **24.24 %**.

327 Fabricación de productos a base de minerales no metálicos

Unidades económicas dedicadas principalmente a la fabricación de productos de vidrio, cemento, cal, yeso, y de otros productos a base de minerales no metálicos.

332 Fabricación de productos metálicos

unidades económicas dedicadas principalmente a la fabricación de artículos metálicos , como productos forjados y troquelados, utensilios de cocina, herramientas de mano, estructuras metálicas, productos de herrería, , calderas, tanques, envases metálicos, herrajes, cerraduras, productos de alambre, piezas maquinadas, tornillos y al recubrimiento y terminado metálico.

Productos de minerales no metálicos y sustancias químicas (Total)

Rama de actividad	total	Falta de	Falta de	Bajas	Compe-	Conflicto	Proble-	No le	Otros
		clientes	crédito	ganan-	tencia	con los	mas con	pagan	
				cias	excesiva	clientes	autoridades	a tiempo	
	9,45	8,25	5,57	14,84	10.523	11,42	23,13	1.638	6,65

Productos de minerales no metálicos y sustancias químicas (Total)

Con un porcentaje del **9.45 %**, ocupa el quinto lugar esto es en comparación con el total de problemas que se dan dentro del sector manufacturero, se encuentra solo por debajo de problemas generales suscitados en industrias de Productos de minerales no metálicos y sustancias químicas.

Como se puede observar al obtener dicho porcentaje, esta rama del sector manufacturero esta pasando por grandes problemas que repercuten en la efectividad y el funcionamiento de las empresas que se dedican a esta actividad.

Falta De Clientes:

En Productos de minerales no metálicos y sustancias químicas ocupa el segundo lugar en cuanto al problema “falta de clientes”, con un porcentaje del **8.25%**, dado en las demás ramas que comprenden al sector manufacturero, uno de los principales problemas que originan esta falta de clientes es el precio que manejan, el cual no es nada accesible o solo pueden acceder a ellos personas que cuentan con los suficientes recursos para su obtención,

Falta de crédito:

Dentro de esta clasificación del sector manufacturero, Productos de minerales no metálicos y sustancias químicas, ocupa el primer lugar en cuanto al problema “falta de crédito”, con un porcentaje del **5.57%** esto en comparación con el porcentaje total de este problema dentro de las demás ramas del sector manufacturero, , lo cual significa que el problema es un factor que esta afectando a dicha rama, estas cifras se deben a que las industrias dedicadas a esta actividad no están cumpliendo con el pago de los créditos que les son otorgados, por este motivo las prestaciones se les restringen, por que no existe una confiabilidad de pago de dichas empresas.

Además de que claramente se puede observar que sus ventas bajan considerablemente, lo cual hace pensar que no podrían solventar dicho préstamo en un futuro.

Bajas Ganancias:

Dentro de esta clasificación del sector manufacturero, Productos de minerales no metálicos y sustancias químicas, ocupa el tercer lugar en cuanto al problema “bajas ganancias”, con un porcentaje del **14.84%** esto en comparación con el porcentaje total de este problema dentro de las demás ramas del sector manufacturero, este problema como puede observarse en el porcentaje que arrojo, es demasiado elevado y solo esta por debajo de las industrias que se dedican a la fabricación de productos alimenticios y bebidas, lo que quiere decir que la problemática de las bajas ganancias se da porque las personas o consumidores no están del todo conformes con el producto, también podría ser por el precio que estos manejan, otro factor importante sería lo que las empresas realizan, ya que por ejemplo existen algunas prendas de vestir que solamente puedes usar en algunas temporadas, como las invernales, y por supuesto las prendas piratas que aunque son de mas baja calidad, las personas las adquieren por que el precio es mucho mas accesible, todos estos factores pueden originar que se obtengan bajas ganancias en dichas empresas.

Competencia excesiva:

En la rama Productos de minerales no metálicos y sustancias químicas, ocupa el cuarto lugar en cuanto al problema “competencia excesiva”, con un porcentaje del **11.61%** esto en comparación con el porcentaje total de este problema dentro de las demás ramas del sector manufacturero, como se puede observar existe un porcentaje elevado sobre esta problemática, la competencia se origina principalmente por la introducción de prendas y productos textiles de otros países hacia México.

Conflicto con los clientes:

En cuanto a la problemática “conflicto con los clientes”, la rama dedicada a la producción de Productos de minerales no metálicos y sustancias químicas, registra un porcentaje del **11.42%** esto quiere decir que esto no suele suceder con frecuencia en estas empresas, los clientes son tratados de una forma muy agradable, es por eso que no se tienen riñas con ellos, como existe una gran variedad de productos a disposición de los clientes y cumplen con sus necesidades, las personas se sienten a gusto al adquirirlos, teniendo la seguridad de que lo comprado es lo que realmente necesitabas.

Problemas con autoridades:

Dentro de esta clasificación del sector manufacturero, ocupa el tercer lugar en cuanto a “problemas con autoridades”, con un porcentaje del **23.13%** esto en comparación con el porcentaje total de este problema dentro de las demás ramas del sector manufacturero, como se puede observar existe un porcentaje elevado sobre esta problemática.

No le pagan a tiempo:

Las empresas dedicadas a la fabricación de Productos de minerales no metálicos y sustancias químicas, se encuentra en sexto lugar, ya que refleja un porcentaje del **1.55%** en contra, lo cual quiere decir que se tienen problemas con este factor, aunque no muy graves, por lo tanto las personas que laboran en dichas empresas, tanto obreros, como personas encargadas de los diversos departamentos que conforman las empresas reciben sus salarios en las fechas estipuladas, pero existe una cantidad pequeña de trabajadores a los cuales no se les ofrece su salario en los días y fechas estipuladas con anterioridad, podría ser por las ganancias tan bajas que se vienen registrando, esto debido a la disminución de la clientela.

Otros problemas:

Los Productos de minerales no metálicos y sustancias químicas, ocupa el sexto lugar en cuanto a “otros problemas” no desglosados en los de mayor importancia con un porcentaje del **6.64%** esto en comparación con el porcentaje total de estos problemas dentro de las demás ramas del sector manufacturero, como se puede observar existe un porcentaje elevado sobre esta problemática, lo cual hace llegar a pensar que existen infinidad de problemas que no se están tomando en cuenta en las empresas.

333 Fabricación de maquinaria y equipo

Unidades económicas dedicadas principalmente a la fabricación y ensamble de maquinaria, equipo y sus partes para las actividades agropecuarias, de construcción; para la industria extractiva, de la madera, del hule y del plástico, alimentaria, de las bebidas, textil, de la impresión, del vidrio, metalmecánica; para el comercio, y los servicios; y a la Fabricación de aparatos fotográficos, maquinas fotocopadoras, sistemas de aire acondicionado, calefacción y de refrigeración industrial y comercial, de motores de combustión interna, turbinas y transmisiones de uso industrial, bombas, compresoras, sistemas de bombeo, maquinaria y equipo para el manejo de materiales para soldar, envasar, empacar, y de otra maquinaria y equipo para la industria en general. Incluye también: la u.e.d.p a la Fabricación de herramientas de mano como motor y soldaduras.

Excluye; u.e.d.p a la Fabricación de equipo de generación eléctrica (335, Fabricación de equipo de generación eléctrica y aparatos y accesorios eléctricos); de herramientas de mano metálicas sin motor (332, Fabricación de productos metálicos), y de equipo de computación, comunicación, medición y otros equipos electrónicos (334, Fabricación de equipos de computación, comunicación, y medición de otros equipos, componentes accesorios electrónicos).

Industria de productos metálicos, maquinaria y equipo.

Rama de actividad	total	Falta de	Falta de	Bajas	Compe-	Conflicto	Proble-	No le	Otros
		clientes	crédito	ganan-	tencia	con los	mas con	pagan	
				cias	excesiva	clientes	autoridades	a tiempo	
	20,20	27,12	24,67	7,23	14,84	39,39	7,35	10,51	8,91

Industria de productos metálicos, maquinaria y equipo (total)

Dentro de las ocho principales ramas ocupa el ultimo lugar en las cuales se observan mas frecuentemente problemas que afectan de manera considerable a los negocios con un porcentaje del **20.2%**, esto es en comparación con el total de problemas que se dan dentro del sector manufacturero, quiere decir que existen grandes problemas dentro de esta actividad y que la eficiencia de estas empresas se ve afectada por los problemas que pueden ocurrir con frecuencia en este tipo de sector.

Falta de clientes:

La Industria de productos metálicos, maquinaria y equipo, ocupa el octavo lugar en cuanto a “falta de clientes” con un porcentaje del **27.12%** esto en comparación con el porcentaje total de problemas dentro de estas ramas, lo cual quiere decir que existen falta de clientes, esto es porque dichos productos son de primera necesidad para los consumidores y es por eso que todas las personas adquieren sus productos, existe una gran variedad de diseños accesibles para cualquier estrato social.

Falta de crédito:

la rama de industria del cuero y del calzado, ocupa el tercer lugar en cuanto al problema “ falta de crédito”, con un porcentaje del **24.7%** esto en comparación con el porcentaje total de este problema dentro de las demás ramas del sector manufacturero, este problema como puede observarse en el porcentaje que arrojo, es algo significativo, lo cual significa que el problema es un factor que afecta a dicha rama estas cifras bajas se deben a que las industrias dedicadas a esta actividad están cumpliendo con el pago de los créditos que les son otorgados, por este motivo las prestaciones suelen restringirse

Bajas ganancias:

la Industria de productos metálicos, maquinaria y equipo no existe mucho problema en lo que se refiere a las ganancias, ya que por el porcentaje obtenido que fue del **7.23%** se puede identificar fácilmente que sus ventas son buenas, su buena administración ha sido un factor importante para que las ganancias que se obtienen sean las que se requerían al iniciar el negocio, todas las personas tenemos la necesidad de comprar estos productos, por lo tanto sus ventas nunca van a decaer, al contrario son mas grandes porque cada vez nuestras necesidades son mayores y estas empresas siempre van a tratar de satisfacerlas.

Competencia excesiva:

Las Industrias de productos metálicos, maquinaria y equipo, ocupan el cuarto lugar en cuanto al problema “competencia excesiva”, con un porcentaje del **14.84%** esto en comparación con el porcentaje total de este problema dentro de las demás ramas del sector manufacturero, como se puede observar existe un porcentaje medio, la competencia se origina, pero no es mucha, ya que en nuestro país existen lugares en los cuales se realizan cosas de excelente calidad y a un muy bajo precio.

Conflicto con los clientes:

La Industria de productos metálicos, maquinaria y equipo, ocupa el primer lugar con un porcentaje del **39.39%** esto significa que existe un gran conflicto entre los clientes al momento de elegir entre la oferta de los productos.

Problemas con autoridades:

la Industria de productos metálicos, maquinaria y equipo tiene registrado un porcentaje del **7.35%** lo cual quiere decir que no se cumple totalmente con los reglamentos y requisitos que hacen las autoridades y en conclusión el trabajo realizado dentro de dichas empresas se da dentro de la normatividad requerida en ellas.

No le pagan a tiempo:

La de productos metálicos, maquinaria y equipo esta posicionado en el quinto lugar de esta clasificación, con un porcentaje del **10.51 %**, esta cifra se puede dar principalmente por que las ganancias de dicha empresa sean menores, puede que los trabajadores no estén trabajando como se requiere, y podría ser un castigo por esta actitud.

Otros problemas:

En la rama de productos metálicos, maquinaria y equipo existen varios problemas que están englobados en esta clasificación, y ocupan un porcentaje del **8.91%**, posicionándose así en el sexto lugar, como puede reflejarse en dicho dato, aunque haya estos problemas, no representa un riesgo para las empresas dedicadas a esta actividad, son problemas pequeños que podrían solucionarse fácilmente, no están obstruyendo el crecimiento de estos.

339 Otras industrias manufactureras

Unidades económicas dedicadas principalmente a la Fabricación de equipo y material para uso medico, dental y para laboratorio; de productos de metalistería y joyería; de artículos deportivos, juguetes, artículos y accesorios de oficina, pintura artística y dibujo; y de anuncios y otras manufacturas no clasificadas en otra parte.

Otras industrias

Rama de actividad	total	Falta de	Falta de	Bajas	Compe-	Conflicto	Proble-	No le	Otros
		clientes	crédito	ganan-	tencia	con los	mas con	pagan	
				cias	excesiva	clientes	autoridades	a tiempo	
	6	4,24	5,47	12,58	4,77	0,00	8,61	8,18	10,14

Otras industrias (total)

Con un porcentaje del **6%**, ocupa el séptimo lugar, esto es en comparación con el total de problemas que se dan dentro del sector manufacturero no es muy elevado, lo cual quiere decir que las industrias esta funcionando como se requiere y que estos problemas no están debilitando su funcionamiento.

Falta de clientes:

Las otras industrias, arroja un porcentaje del **4.24%**, quedando así en el séptimo lugar de la clasificación, lo cual quiere decir que la clientela que se tiene es aceptable.

Falta de crédito:

Las otras industrias, ocupan el quinto lugar en cuanto al problema “falta de crédito”, con un porcentaje del **5.47%** esto en comparación con el porcentaje total de este problema dentro de las demás ramas, como se nota en este porcentaje, los créditos a este tipo de empresas se les restringen, ya que las instituciones que los otorgan no confían en esas industrias.

Bajas ganancias:

Las otras industrias se encuentra en cuarto lugar general, con un porcentaje del **12.58%**, el porcentaje es demasiado elevado, lo cual quiere decir que las ventas han bajado, como la materia prima es muy cara, es poco lo que se puede ganar de cada uno de los artículos que son vendidos.

Competencia excesiva:

Las industrias que fabrican estos productos se encuentran en el sexto lugar, con un porcentaje del **4.77%**, es un porcentaje no muy alto, por lo cual no tienen mucha competencia,

Conflicto con los clientes:

Las otras industrias, ocupa el último lugar en cuanto a “conflicto con los clientes”, con un porcentaje del **0 %**, esta cifra no parece verídica, pero se pudo haber dado por que las empresas no dieron información exacta.

Problemas con autoridades:

Las otras industrias tienen registrado un porcentaje del **8.61%** lo cual quiere decir que no se cumple totalmente con los reglamentos y requisitos que hacen las autoridades y en conclusión el trabajo realizado dentro de dichas empresas se da dentro de la normatividad requerida en ellas.

No pagan a tiempo:

Las otras industrias se encuentran en el tercer lugar con un porcentaje del **8.18 %**, dicho porcentaje es algo alto, lo cual quiere decir que a los trabajadores no se les paga en la fechas estipuladas, esto suele suceder porque para fabricar cada uno de estos productos es demasiado tardado, porque su fabricación requiere de varias operaciones, puede ser que no estén cumpliendo con el trabajo que se requiere y por eso les tardan en pagar, o porque la situación de la empresa sea critica y no tengan el dinero suficiente para pagarle a todas las personas que laboran dentro de la misma.

Otros problemas:

Existen otros problemas a los que no se les ha tomado mucho en cuenta, pero que definitivamente están causando serios conflictos dentro de las otras industrias, esto se ve reflejado en el porcentaje tan alto registrado, este es del **10.13%**, no les han tomado mucha importancia, a lo mejor son cosas que no son muy relevantes, pero que están repercutiendo en el funcionamiento y efectividad de los negocios, por lo cual es necesario tratar de solucionar estos problemas y no solo estar enfocados en algunos cuantos.

Productos alimenticios y bebidas

Productos alimenticios y bebidas

Falta de clientes

%	total	Falta de clientes	Falta de crédito	Bajas ganancias	Competencia excesiva	Conflicto con los clientes	Problemas con autoridades	No le pagan a tiempo	otros
manufactur a									
Productos alimenticios y bebidas	12%	5.47%	6.20%	14.20%	32.32%	0%	0%	0%	10.25%

En ocasiones se maltrata al cliente debido a que los empleados no tienen una cultura de atención para con este, a causa del desinterés del patrón, otro de los motivos es la irresponsabilidad que tiene el patrón con el negocio, ya que este tipo de industria requiere en un alto grado de este factor, y si el cliente no obtiene un buen servicio, por lo tanto el negocio deja de ser de su preferencia.

Falta de crédito

Primeramente por que dichas empresas no tiene un impacto deseable, ya que los créditos lo absorben negocios de menores magnitudes y estos acaparan la mayoría de los créditos, por lo tanto la industria alimenticia y de bebidas pierde oportunidad y de ahí es de donde proviene su falta de crédito. Las instituciones de crédito ponen demasiadas barreras para la obtención de estos, y tratándose de la industria alimenticia y de bebidas es aun más difícil otorgarlos.

Bajas ganancias

Las bajas ganancias se deben a que las empresas grandes de esta industria tienen el fin de producir en grandes cantidades, y no siempre las ventas son las esperadas y por tanto sus ganancias no son optimas, se debe también a la ubicación geográfica en la que se desarrolla, y el ambiente o el sistema al que pertenece.

Competencia excesiva

La situación económica actual del país, se da el fenómeno del desempleo, y la salida mas fácil a este problema social, es la creación de mipymes, y generalmente están orientadas a esta industria, y es por ello que la competencia es alta, y en base a las

necesidades de la población la gente gasta cantidades considerables en productos alimenticios y bebidas, esto hace creer a las empresas que las utilidades serán altas, debido a esto se crean mas empresas de este tipo, y en consecuencia la competencia es demasiado alta, y por consiguiente las utilidades no son las optimas para cada una de estas.

No le pagan a tiempo

Hay diversas causas en relación a este factor, ya que debido a que la competencia es demasiada, y a que también la situación actual del país no es la adecuada, los clientes de dichas empresas, no obtienen las utilidades suficientes para obtener de alguna manera solvencia, es por ello que solicitan créditos a estas, y debido al hecho de que el mercado y la economía del país se encuentran en mal estado la sociedad no consume lo suficiente, o si consume pero en menores cantidades, y las empresas que solicitan créditos a las organizaciones que integran esta industria no pueden pagar, y sus retrasos son considerables.

Otros

Realmente los problemas relacionados en otros ámbitos no son una amenaza para esta industria, los hay sin embargo, como lo son factores de calidad por parte de estas, la falta de capacitación de sus empleados, y primordialmente, la falta de integración entre las empresas que forman parte de esta industria, al menos en nuestro país, no están formando parte de los grandes y fuertes bloques globales, es decir no comparten información, problema que deriva de la alta gerencia, podrían ser básicamente los problemas que podemos mencionar en este factor.

Textiles y prendas de vestir

%	total	Falta de clientes	Falta de crédito	Bajas ganancias	Competencia excesiva	Conflicto con los clientes	Problemas con autoridades	No le pagan a tiempo	otros
manufactura									
Textiles y prendas de vestir	4.34%	2.70%	19.94%	3.80%	1.58%	0%	0%	4.12%	5.81%

Falta de clientes

El entorno económico y el ambiente organizacional que rodea a estas empresas, pertenecientes a la industria de los textiles y las prendas de vestir, no es el adecuado para su desarrollo, los productos chinos están invadiendo nuestro territorio nacional, y por tanto los productos nacionales no se consumen, y no existe un equilibrio en la oferta y la demanda, otra es la falta de dinero para la adquisición de prendas de vestir, y la falta de calidad en estos, que provocan el hecho de que no sean consumidos.

Falta de crédito

La falta de crédito para esta industria es considerable, sin embargo consideramos que es por el hecho de que aunque los productos que realizan no son consumidos por el mercado nacional, si se exportan, lo que implica una derrama económica considerable para ellas, de alguna manera tienen una solvencia económica idónea, y es por ello que los créditos se otorgan de una manera menos significativa, y como las solicitudes para estos no son tan significativas como en otro tipo de industria, es un poco menor la importancia que las instituciones crediticias dan a esta industria.

Bajas ganancias

Como lo mencionamos anteriormente el problema de las bajas ganancias en esta industria se debe a la situación económica actual que enfrenta el país, y que la gente no tiene la solvencia para adquirir este tipo de productos, se exporta a otros países, pero sin embargo los aranceles de exportación son demasiado altos, y las ganancias no son buenas.

Competencia excesiva

No es considerable el porcentaje que arroja este factor, se trata del 1.58%, lo consideramos bajo, sin embargo esta industria en México tiene un alto nivel de importancia. Realmente no consideramos que haya demasiada competencia en esta industria, hay poca, y se debe en parte también a que no hay mucho mercado para este producto, y la creación de empresas de este tipo no tiene un alto impacto.

No le pagan a tiempo

La falta de los pagos realizados fuera de tiempo a estas empresas, se debe al hecho de que como anteriormente lo mencionamos la industria no tiene un fuerte impacto, y por lo tanto sus bajas ganancias significan un problema, dado que lo que producen son artículos de primera necesidad, por lo tanto los clientes tampoco tienen una buena solvencia económica, y de esta manera los pagos por concepto de crédito a estas empresas integrantes de la industria son tardados.

Otros

Otros problemas que afectan a esta industria, como ya lo mencionamos antes, es la invasión de productos extranjeros a nuestro país, ya que los productos nacionales no se consumen como debería de ser, y el impacto que nuestra industria textil y del vestir, no es suficiente, ya que generalmente se consumen los productos de otras naciones, y esto implica una baja en la estabilidad de esta industria.

Industria del cuero y del calzado

%	total	Falta de clientes	Falta de crédito	Bajas ganancias	Competencia excesiva	Conflicto con los clientes	Problemas con autoridades	No le pagan a tiempo	otros
manufactura									
Industria del cuero y del calzado	8.73%	4.47%	11.19%	11.61%	15.44%	0%	0%	18.85%	0%

Falta de clientes

En este factor el porcentaje no es considerable, ya que son artículos que son de primera necesidad y el impacto que tienen los productos nacionales es bueno, sin embargo no ha dejado de ser un problema de menores magnitudes, que de alguna manera con un poco mas de apoyo por parte de las autoridades, se podría mejorar esta industria, específicamente en el factor de falta de clientes.

Falta de crédito

La falta de crédito a estas empresas se debe a que los organismos de crédito, consideran que es mas indispensable proveer a otro tipo de industrias de estos, sin embargo la industria no deja de necesitarlos, y muchas veces estas empresas integrantes de la industria del calzado y el cuero provienen de la iniciativa privada, y los créditos por parte del gobierno a nuestra consideración son insuficientes e ineficientes, ya que provocan el atraso a todo tipo de industria.

Bajas ganancias

Consideramos que el problema en este apartado tiene una importancia considerable, sin embargo no es alarmante, se soluciona con una mejor aplicación de los recursos con los que cuentan las empresas que pertenecen a esta industria, y promoviendo mas la cultura o difundir mas nuestros productos pertenecientes a esta industria.

Competencia excesiva

Hay demasiada competencia debido al hecho de que se produce demasiado en este tipo de industria, y afortunadamente el producto se consume, y la demanda es alta; y la

creación de estas empresas va en aumento, aunque no en amplias magnitudes, pero si con un ligero crecimiento. La solución que creemos necesaria, es de alguna manera la mejora continua de los productos que ofrecen, así las empresas que encabezan esta industria obtendrán mejores ganancias y la competencia será poca.

No le pagan a tiempo

El problema en este factor es grave, consideramos que se debe a los atrasos en las entregas de productos finales a clientes de esta industria, y de alguna manera al uso de créditos o de formas de pago distintas al efectivo, consideramos que operando con algunas exigencias para el cobro efectivo el problema va a tomar otros rumbos. Y considerando que los artículos que distribuye esta industria son de primera necesidad, los pagos no son realizados por falta de dinero, si no por otro tipo de problemas.

Fabricación de productos de madera

%	total	Falta de clientes	Falta de crédito	Bajas ganancias	Competencia excesiva	Conflicto con los clientes	Problemas con autoridades	No le pagan a tiempo	otros
manufactura									
Fabricación de productos de madera	15.51%	14.94%	4.02%	21.05%	11.73%	3.93%	0%	35.26%	19.88%

Falta de clientes

La falta de clientes en esta industria se debe al hecho de que la producción de artículos finales que provee esta industria, no son de la calidad adecuada, aunque este problema no es el mas grave; hay otros factores como lo es la falta de solvencia del mercado para poder adquirir estos productos, ya que no son de primera necesidad, serian mas enfocados al lujo, que no todas las personas pueden tener acceso, aparentemente es fácil, pero la situación real es decadente y es lo que causa un alto índice de falta de clientes.

Falta de crédito

La falta de crédito no significa un problema grave para esta industria, ya que se financia principalmente por iniciativa privada, y no requieren de alguna manera con los créditos otorgados por el gobierno, como los requieren otras industrias.

Bajas ganancias

Las bajas ganancias en este punto son un problema de magnitudes mayores, ya que se debe al hecho de que es demasiada la cantidad que se invierte en este tipo de industria, demasiado el trabajo, y ganancias de pocas magnitudes, sin embargo como lo mencionamos anteriormente se debe al hecho de que no son artículos de primera necesidad.

Competencia excesiva

Es amplia la competencia, sin embargo no a todos los que participan en esta industria les va del todo bien, existe la competencia, sin embargo no es un problema de grandes magnitudes, existe, pero no existe constancia en la fabricación de estos productos, de

alguna manera se mejora con la integración de estas organizaciones y el hecho de compartir experiencias que las hagan crecer y mejorar, y así de pasar a ser artículos no básicos, puedan obtener mayor importancia.

Conflicto con los clientes

El conflicto con los clientes, se debe a que el trato con estos es directo entre productor y este, y se da el caso de no llegar a ponerse de acuerdo, sin embargo no es algo tan significativo, ya que los porcentajes son muy bajos, lo relacionamos con un problema de relaciones interpersonales fácil de arreglar por medio del dialogo, o por otras formas de solucionar problemas.

No le pagan a tiempo

Es un problema serio, ya que el porcentaje en este apartado es alto, y es debido al hecho de que los clientes que consumen este tipo de productos en ocasiones no cuentan con la solvencia económica que se requiere para comprarlos y el pago no siempre es a tiempo, o la falta de calidad en estos productos retrasa la retribución por la fabricación de estos.

Otros

Otros factores significa un problema de alguna forma grave, ya que el hecho de que las materias primas para la fabricación de productos finales acerca de esta industria es demasiado elevado, como anteriormente a este punto se menciona por la situación que nuestro país enfrenta, y debido también al alto costo que tienen las maquinarias para la fabricación de este tipo de productos, y como no es una industria de primera necesidad, el gobierno no otorga los suficientes apoyos que requieren los fabricantes de este tipo de productos.

Imprenta editorial y otros productos de papel

%	total	falta de clientes	falta de crédito	bajas ganancias	competencia excesiva	conflicto con los clientes	problemas con la autoridad	no le pagan a tiempo	otros
Manufactura									
Imprenta, editorial, y otros productos de papel	12,30	8,88	5,17	20,07	14,20	58,99	0,00	10,34	6,58

Esta actividad ocupa el lugar numero sexto, de las ocho principales ramas en las cuales se observan frecuentemente problemas que afectan de manera considerable a los negocios con un porcentaje del **12.30%**, esto es en comparación con el total de problemas que se dan dentro del sector manufacturero.

Falta de clientes

El obstáculo real al que se enfrentan estas industrias, de momento, es la falta de clientes potenciales, con un porcentaje del **8.88%**. Éste es el origen de un círculo vicioso, pues la escasa demanda produce escasa oferta, lo que a su vez hace más difícil que aumente la oferta en un mercado joven.

Falta de crédito

En cuanto al crédito que los bancos ofrecen son bajos y hay veces que no se alcanza a cubrir la deuda y algún tipo de transacción se escapa de las manos y las oportunidades disminuyen. Con un porcentaje del **5.17%**.

Bajas ganancias

Pues dentro de esta industria hay demasiada producción pero poca demanda pero también es como una balanza lo bueno se vende inmediatamente y lo malo va a resaca pero las ventas siguen, sin embargo se ven bajas en un porcentaje del **20.07%**.

Competencia excesiva

Como en cualquier industria la competencia es excesiva, no obstante la industria extranjera o la china por ejemplo vienen a México y disminuye el consumo, pero la competencia es buena, sirve para mejorar. Con un porcentaje del **14.20%**.

Conflicto con lo clientes

La responsabilidad y la entrega a tiempo dentro del trabajo es sumamente importante, puesto que el cliente queda satisfecho, sin embargo las maquinas son impredecibles y son propensas a fallar, y la entrega se detiene desde 10 minutos tarde hasta 1 semana y el patrón y el cliente se ven sumamente presionados por lo cual surgen pequeñas discrepancias y no son muy convenientes en la industria. Con un porcentaje del **58.99%**.

Problemas con autoridades

Hasta el momento no se ha tenido ningún tipo de conflicto con autoridades ya que ese aspecto se cuida demasiado, pues a ninguna industria le conviene tener problemas con la autoridad, pues años de esfuerzo y sacrificio no vale la pena echarlos a perder por nada. Su porcentaje es de cero.

No le pagan a tiempo

Buenos en este tipo de industrias el dinero esta invertido y existe, pero cuando la inversión se hace es difícil recuperarla inmediatamente, es algo así como tarde pero seguro. Con un porcentaje del **10.34%**.

Otros

Falta de recursos financieros para la adquisición de equipos, maquinaria y Capital de Trabajo. Altos costos en la adquisición de las materias primas. Falta de espacios disponibles para el desarrollo de la actividad. Modernización tecnológica en sus estructuras productivas. Disponibilidad de mano de obra. Unificación de criterios en precios. Competencia desleal. Pasivos con Instituciones de Seguridad Social y Secretaria de Hacienda. Con un porcentaje del **6.58%**

Productos minerales no metálicos y sustancias químicas

Tabla 6 Productos minerales no metálicos y sustancias

%	total	falta de clientes	falta de crédito	bajas ganancias	competencia excesiva	conflicto con los clientes	problemas con la autoridad	no le pagan a tiempo	otros
Manufactura									
Productos de minerales no metálicos y sustancias químicas	9,76	12,77	0,00	11,52	5,53	16,65	0,00	3,69	14,42

Productos minerales no metálicos y sustancias químicas (Total)

Esta actividad ocupa el lugar numero cinco, de las ocho principales ramas en productos minerales no metálicos y sustancias químicas las cuales observan frecuentemente problemas que afectan de manera considerable a los negocios con un porcentaje del **9.76%**, esto es en comparación con el total de problemas que se dan dentro del sector manufacturero.

Falta de clientes

El obstáculo real al que se enfrentan estas industrias, de momento, es la falta de clientes potenciales, con un porcentaje del **12.77%**. Éste es el origen de un círculo vicioso, pues la escasa demanda produce escasa oferta, lo que a su vez hace más difícil que aumente la oferta en un mercado joven.

Falta de crédito

En cuanto al crédito que los bancos ofrecen son bajos y hay veces que no se alcanza a cubrir la deuda y algún tipo de transacción se escapa de las manos y las oportunidades disminuyen. Con un porcentaje de cero.

Bajas ganancias

Pues dentro de esta industria hay demasiada producción pero poca demanda pero también es como una balanza lo bueno se vende inmediatamente y lo malo va a resaca pero las ventas siguen, sin embargo se ven bajas en un porcentaje del **11.52%**.

Competencia excesiva

Como en cualquier industria la competencia es excesiva, no obstante la industria extranjera o la china por ejemplo vienen a México y disminuye el consumo, pero la competencia es buena, sirve para mejorar. Con un porcentaje del **5.53%**.

Conflicto con lo clientes

La responsabilidad y la entrega a tiempo dentro del trabajo es sumamente importante, puesto que el cliente queda satisfecho, sin embargo las maquinas son impredecibles y son propensas a fallar, y la entrega se detiene desde 10 minutos tarde hasta 1 semana y el patrón y el cliente se ven sumamente presionados por lo cual surgen pequeñas discrepancias y no son muy convenientes en la industria. Con un porcentaje del **16.65%**.

Problemas con autoridades

Hasta el momento no se ha tenido ningún tipo de conflicto con autoridades ya que ese aspecto se cuida demasiado, pues a ninguna industria le conviene tener problemas con la autoridad, pues años de esfuerzo y sacrificio no vale la pena echarlos a perder por nada. Su porcentaje es de cero.

No le pagan a tiempo

Buenos en este tipo de industrias el dinero esta invertido y existe, pero cuando la inversión se hace es difícil recuperarla inmediatamente, es algo así como tarde pero seguro. Con un porcentaje del **3.69%**.

Otros

Falta de recursos financieros para la adquisición de equipos, maquinaria y Capital de Trabajo. Altos costos en la adquisición de las materias primas. Falta de espacios disponibles para el desarrollo de la actividad. Modernización tecnológica en sus estructuras productivas. Disponibilidad de mano de obra. Unificación de criterios en precios. Competencia desleal. Pasivos con Instituciones de Seguridad Social y Secretaria de Hacienda. Con un porcentaje del **14.42%**

Industria de productos metálicos, maquinaria y equipo

Tabla 7 Industria de productos metálicos, maquinaria y equipo

%	total	falta de clientes	falta de crédito	bajas ganancias	competencia excesiva	conflicto con los clientes	problemas con la autoridad	no le pagan a tiempo	otros
Manufactura									
Industria de productos metálicos, maquinaria y equipo	30,11	41,02	48,99	13,31	17,73	20,42	0,00	19,94	21,27

Industria de productos metálicos, maquinaria y equipo (total)

Esta actividad ocupa el lugar numero tres, de las ocho principales ramas en las cuales se observan frecuentemente problemas que afectan de manera considerable a los negocios con un porcentaje del **30.11%**, esto es en comparación con el total de problemas que se dan dentro del sector manufacturero.

Falta de clientes

El obstáculo real al que se enfrentan estas industrias, de momento, es la falta de clientes potenciales, con un porcentaje del **41.02%**. Éste es el origen de un círculo vicioso, pues la escasa demanda produce escasa oferta, lo que a su vez hace más difícil que aumente la oferta en un mercado joven.

Falta de crédito

En cuanto al crédito que los bancos ofrecen son bajos y hay veces que no se alcanza a cubrir la deuda y algún tipo de transacción se escapa de las manos y las oportunidades disminuyen. Con un porcentaje del **48.99%**.

Bajas ganancias

Pues dentro de esta industria hay demasiada producción pero poca demanda pero también es como una balanza lo bueno se vende inmediatamente y lo malo va a resaca pero las ventas siguen, sin embargo se ven bajas en un porcentaje del **13.31%**.

Competencia excesiva

Como en cualquier industria la competencia es excesiva, no obstante la industria extranjera o la china por ejemplo vienen a México y disminuye el consumo, pero la competencia es buena, sirve para mejorar. Con un porcentaje del **17.73%**.

Conflicto con lo clientes

La responsabilidad y la entrega a tiempo dentro del trabajo es sumamente importante, puesto que el cliente queda satisfecho, sin embargo las maquinas son impredecibles y son propensas a fallar, y la entrega se detiene desde 10 minutos tarde hasta 1 semana y el patrón y el cliente se ven sumamente presionados por lo cual surgen pequeñas discrepancias y no son muy convenientes en la industria. Con un porcentaje del **20.42%**.

Problemas con autoridades

Hasta el momento no se ha tenido ningún tipo de conflicto con autoridades ya que ese aspecto se cuida demasiado, pues a ninguna industria le conviene tener problemas con la autoridad, pues años de esfuerzo y sacrificio no vale la pena echarlos a perder por nada. Su porcentaje es de cero.

No le pagan a tiempo

Buenos en este tipo de industrias el dinero esta invertido y existe, pero cuando la inversión se hace es difícil recuperarla inmediatamente, es algo así como tarde pero seguro. Con un porcentaje del **19.94%**.

Otros

Falta de recursos financieros para la adquisición de equipos, maquinaria y Capital de Trabajo. Altos costos en la adquisición de las materias primas. Falta de espacios disponibles para el desarrollo de la actividad. Modernización tecnológica en sus estructuras productivas. Disponibilidad de mano de obra. Unificación de criterios en precios. Competencia desleal. Pasivos con Instituciones de Seguridad Social y Secretaria de Hacienda. Con un porcentaje del **21.27%**

Otras industrias

Tabla 8 otras industrias

%	total	falta de clientes	falta de crédito	bajas ganancias	competencia excesiva	conflicto con los clientes	problemas con la autoridad	no le pagan a tiempo	otros
Manufactura									
Otras industrias	7,23	9,73	4,47	4,42	1,44	0,00	0,00	7,79	21,76

Otras industrias (Total)

Esta actividad ocupa el sexto lugar, de las ocho principales ramas en otras industrias las cuales observan frecuentemente problemas que afectan de manera considerable a los negocios con un porcentaje del **7.23%**, esto es en comparación con el total de problemas que se dan dentro del sector manufacturero.

Falta de clientes

El obstáculo real al que se enfrentan estas industrias, de momento, es la falta de clientes potenciales, con un porcentaje del **9.73%**. Éste es el origen de un círculo vicioso, pues la escasa demanda produce escasa oferta, lo que a su vez hace más difícil que aumente la oferta en un mercado joven.

Falta de crédito

En cuanto al crédito que los bancos ofrecen son bajos y hay veces que no se alcanza a cubrir la deuda y algún tipo de transacción se escapa de las manos y las oportunidades disminuyen. Con un porcentaje del **4.47%**.

Bajas ganancias

Pues dentro de esta industria hay demasiada producción pero poca demanda pero también es como una balanza lo bueno se vende inmediatamente y lo malo va a resaca pero las ventas siguen, sin embargo se ven bajas en un porcentaje del **4.42%**.

Competencia excesiva

Como en cualquier industria la competencia es excesiva, no obstante la industria extranjera o la china por ejemplo vienen a México y disminuye el consumo, pero la competencia es buena, sirve para mejorar. Con un porcentaje del **1.44%**.

Conflicto con lo clientes

La responsabilidad y la entrega a tiempo dentro del trabajo es sumamente importante, puesto que el cliente queda satisfecho, sin embargo las maquinas son impredecibles y son propensas a fallar, y la entrega se detiene desde 10 minutos tarde hasta 1 semana y el patrón y el cliente se ven sumamente presionados por lo cual surgen pequeñas discrepancias y no son muy convenientes en la industria. Con un porcentaje de cero.

Problemas con autoridades

Hasta el momento no se ha tenido ningún tipo de conflicto con autoridades ya que ese aspecto se cuida demasiado, pues a ninguna industria le conviene tener problemas con la autoridad, pues años de esfuerzo y sacrificio no vale la pena echarlos a perder por nada. Su porcentaje es de cero.

No le pagan a tiempo

Buenos en este tipo de industrias el dinero esta invertido y existe, pero cuando la inversión se hace es difícil recuperarla inmediatamente, es algo así como tarde pero seguro. Con un porcentaje del **7.79%**.

Otros

Falta de recursos financieros para la adquisición de equipos, maquinaria y Capital de Trabajo. Altos costos en la adquisición de las materias primas. Falta de espacios disponibles para el desarrollo de la actividad. Modernización tecnológica en sus estructuras productivas. Disponibilidad de mano de obra. Unificación de criterios en precios. Competencia desleal. Pasivos con Instituciones de Seguridad Social y Secretaria de Hacienda. Con un porcentaje del **21.76%**

Imprenta editorial y otros productos de papel

%	total	Falta de clientes	Falta de crédito	Bajas ganancias	Competencia excesiva	Conflicto con los clientes	Problemas con autoridades	No le pagan a tiempo	otros
manufactura									
Imprenta, editorial y otros productos de papel	6%	2%	1%	1%	10%	0%	0%	43%	29.085%

Tabla 5 Imprenta, editorial y otros productos de papel

Imprenta editorial y otros productos de papel (Total)

Dicha actividad ocupa el lugar numero sexto, de las ocho principales ramas en las cuales se observan mas frecuentemente problemas que afectan de manera considerable a los negocios con un porcentaje del **6 %**, esto es en comparación con el total de problemas que se dan dentro del sector manufacturero.

Falta de Clientes

Dentro de esta clasificación del sector manufacturero, la rama de imprenta, editorial y otros productos de papel, ocupa el sexto lugar en cuanto al problema “falta de clientes”, dicho lugar se presento con un porcentaje del **2 %**

El porcentaje es muy bajo, lo cual quiere decir que la falta de clientes es un factor que no esta afectando tanto la actividad de negocios, ya que tiene un menor índice de competencia, en la actualidad el porcentaje de empresas va en aumento, por consecuencia nosotros como consumidores tenemos una gran gama de productos y podemos optar por el que cumpla con nuestras necesidades.

Falta de crédito:

Dentro de esta clasificación del sector manufacturero, la rama de imprenta, editorial y otros productos, ocupa el séptimo lugar en cuanto al problema “falta de crédito” igual que la industria de cuero y calzado con un porcentaje del **1%** esto en comparación con el porcentaje total de este problema dentro de las demás ramas del sector manufacturero, como puede observarse el porcentaje que arrojo, no es muy alto, lo cual significa que el problema es un factor que esta afectando a dicha rama.

Bajas ganancias:

Dentro de esta clasificación del sector manufacturero, la rama de imprenta, editorial y otros productos, ocupa el octavo lugar en cuanto al problema “Bajas ganancias”, con un porcentaje del **1 %**, esto en comparación con el porcentaje total de dicho problema, dado en las demás ramas que comprenden el sector manufacturero, tiene un alto índice de esta problemática.

Competencia excesiva:

Dentro de esta clasificación del sector manufacturero, la rama de imprenta, editorial y otros productos, ocupa el cuarto lugar en cuanto al problema “competencia excesiva”, con un porcentaje del **10 %**, esto en comparación con el porcentaje total de dicho problema en todas las ramas, como puede observarse en el porcentaje arrojado, es no es

muy elevado en la actualidad existen un muchas de las empresas dedicadas a esta actividad, cada vez salen al mercado mas productos con similitudes a otros ya existentes, pero con un pequeño cambio para llamar la atención de los consumidores.

Conflicto con los clientes:

Dentro de esta clasificación del sector manufacturero, la rama de imprenta, editorial y otros productos, ocupa el cuarto lugar en cuanto al problema “conflicto con los

clientes”, con un porcentaje **0%**, esto comparado con el porcentaje total de dicho problema, dado en las demás ramas, como se puede observar en el porcentaje que se arrojo, esta cifra no parece verídica, pero se pudo haber dado por que las empresas no dieron información exacta.

Problemas con autoridades:

Dentro de esta clasificación del sector manufacturero, la rama de imprenta, editorial y otros productos, ocupa el sexto lugar en cuanto a “problema con autoridades”, con ningún porcentaje esto comparado con el porcentaje total de dicho problema.

No le pagan a tiempo:

En cuanto al problema “no pagan a tiempo”, las empresas dedicadas a la fabricación de imprenta, editorial y otros productos, no se encuentra en ningún lugar, pero si tienen un 43% esto comparado con el porcentaje total de dicho problema.

Otros problemas:

Existen otros problemas no desglosados que están afectando considerablemente a las empresas dedicadas a la fabricación de imprenta, editorial y otros productos, esto se puede concluir debido al porcentaje tan alto que se obtiene de estos problemas, el porcentaje es del **29.085%**, posicionándose así en el lugar numero uno de los ocho que componen esta clasificación.

Productos minerales no metálicos y sustancias químicas

Tabla 6 Productos de minerales no metálicos y sustancias químicas

Productos minerales no metálicos y sustancias químicas (Total)

Dicha actividad ocupa el lugar numero cinco, de las ocho principales ramas en productos minerales no metálicos y sustancias químicas las cuales observan mas frecuentemente problemas que afectan de manera considerable a los negocios con un

%	total	Falta de clientes	Falta de crédito	Bajas ganancias	Competencia excesiva	Conflicto con los clientes	Problemas con autoridades	No le pagan a tiempo	otros
manufactur a									
Productos minerales no metálicos y sustancias químicas	9%	7%	7%	16%	13%	0%	23%	0%	4.52%

porcentaje del **9 %**, esto es en comparación con el total de problemas que se dan dentro del sector manufacturero. Los problemas que se trataron para llegar a dicho porcentaje fueron los siguientes:

(Falta de clientes, falta de crédito, bajas ganancias, competencia excesiva, conflicto con los clientes, problemas con autoridades, no pagan a tiempo y otros problemas).

Falta De Clientes:

Dentro de esta clasificación del sector manufacturero, la rama de productos minerales no metálicos y sustancias químicas ocupa el cuarto lugar en cuanto al problema “falta de clientes” con un porcentaje del **7%**, esto comparado con el porcentaje total de dicho problema, dado en las demás ramas que comprenden al sector manufacturero.

Como podemos ver el porcentaje es muy regular ni muy bajo ni muy alto, lo cual quiere decir que la falta de clientes es un factor que no esta afectando tanto la actividad de negocios.

Falta de crédito:

Dentro de esta clasificación del sector manufacturero, productos minerales no metálicos y sustancias químicas ocupa el cuarto lugar en cuanto al problema “ falta de crédito”, con un porcentaje del **7%** esto en comparación con el porcentaje total de este problema dentro de las demás ramas del sector manufacturero, este problema como puede observarse en el porcentaje que arrojo, es demasiado elevado, lo cual significa que el problema es un factor que

esta afectando considerablemente a dicha rama. Estas cifras se deben a que las industrias dedicadas a esta actividad no están cumpliendo con el pago de los créditos que les son otorgados.

Bajas Ganancias:

Dentro de esta clasificación del sector manufacturero, productos minerales no metálicos y sustancias químicas, ocupa el tercer en cuanto al problema “bajas ganancias”, con un porcentaje del **16%** esto en comparación con el porcentaje total de este problema dentro de las demás ramas del sector manufacturero, este problema como puede observarse en el porcentaje que arrojo, es demasiado elevado y solo esta por debajo de las industrias que se dedican a la fabricación productos minerales no metálicos y sustancias químicas, lo que quiere decir que los consumidores no están del todo conformes con el producto.

Competencia excesiva:

Dentro de esta clasificación del sector manufacturero, productos minerales no metálicos y sustancias químicas, ocupa el tercer lugar en cuanto al problema “competencia excesiva”, con un porcentaje del **13%** esto en comparación con el porcentaje total de este problema dentro de las demás ramas del sector manufacturero, como se puede observar existe un porcentaje elevado sobre esta problemática, esto se da mas al creer que las cosas de estos países son de mejor calidad que los nuestros, la competencia se origina principalmente por la introducción de productos minerales no metálicos y sustancias químicas, de otros países hacia México.

Conflicto con los clientes:

En cuanto a la problemática “conflicto con los clientes”, la rama dedicada productos minerales no metálicos y sustancias químicas, no registra ningún porcentaje en contra, esto quiere decir que esto no suele suceder en estas empresas, los clientes son tratados de una forma muy agradable, es por eso que no se tienen riñas con ellos, como existe una gran variedad de productos a disposición de los clientes y cumplen con sus necesidades, las personas se sienten a gusto al adquirirlos, teniendo la seguridad de que lo comprado es lo que realmente necesitabas.

Problemas con autoridades:

Dentro de esta clasificación del sector manufacturero productos minerales no metálicos y sustancias químicas, ocupa el segundo lugar en cuanto a “problemas con autoridades”,

con un porcentaje del **23%** esto en comparación con el porcentaje total de este problema dentro de las demás ramas del sector manufacturero, como se puede observar existe un porcentaje elevado sobre esta problemática, de productos de minerales no metálicos y sustancias químicas.

No le pagan a tiempo:

En cuanto a la problemática “no le pagan a tiempo” la rama dedicada productos minerales no metálicos y sustancias químicas, no registra ningún porcentaje en contra, esto quiere decir que esto no suele suceder en estas empresas, los clientes son tratados de una forma muy agradable, es por eso que no se tienen riñas con ellos, como existe una gran variedad de productos a disposición de los clientes y cumplen con sus necesidades, las personas se sienten a gusto al adquirirlos, teniendo la seguridad de que lo comprado es lo que realmente necesitabas.

Otros problemas:

Dentro de esta clasificación del sector manufacturero, productos minerales no metálicos y sustancias químicas, ocupa el séptimo lugar en cuanto a “otros problemas” no desglosados en los de mayor importancia con un porcentaje del **4.52%** esto en comparación con el porcentaje total de estos problemas dentro de las demás ramas del sector manufacturero, existe un porcentaje no muy elevado sobre esta problemática, lo cual hace llegar a pensar que existen muy pocos problemas en cuanto a las empresas.

Industria de productos metálicos, maquinaria y equipo

Tabla 7 Industria de productos metálicos, maquinaria y equipo

%	total	Falta de clientes	Falta de crédito	Bajas ganancias	Competencia excesiva	Conflicto con los clientes	Problemas con autoridades	No le pagan a tiempo	otros
manufactura									
Industria de productos metálicos, maquinaria y equipo	18%	24%	18%	5%	14%	81%	7%	4%	5.52%

Industria de productos metálicos, maquinaria y equipo (total)

Dicha actividad ocupa el lugar numero tres, de las ocho principales ramas en las cuales se observan mas frecuentemente problemas que afectan de manera considerable a los negocios con un porcentaje del **18 %**, esto es en comparación con el total de problemas que se dan dentro del sector manufacturero. Los problemas que se trataron para llegar a dicho porcentaje fueron los siguientes:

(Falta de clientes, falta de crédito, bajas ganancias, competencia excesiva, conflicto con los clientes, problemas con autoridades, no pagan a tiempo y otros problemas).

Falta de clientes:

En cuanto al problema “falta de clientes”, en la industria de productos metálicos, maquinaria y equipo arroja un porcentaje del **24%**, quedando así en el primer lugar igual que la industria de textiles y prendas de vestir de la clasificación, lo cual quiere decir que la clientela que se tiene es poca.

Falta de crédito:

Dentro de esta clasificación del sector manufacturero, en la industria de productos metálicos, maquinaria y equipo, ocupan el tercer lugar en cuanto al problema “falta de crédito” con un porcentaje del **18%** esto en comparación con el porcentaje total de este problema dentro de las demás ramas. Como podemos ver el porcentaje es muy alto, lo cual quiere decir que la falta de clientes es un factor que esta afectando tanto la actividad de negocios.

Bajas ganancias:

En cuanto a bajas ganancias, en la industria de productos metálicos, maquinaria y equipo, se encuentra en sexto lugar, con un porcentaje del **5 %**, el porcentaje no es muy elevado, lo cual quiere decir que las ventas han subido.

Competencia excesiva:

En cuanto a el problema “competencia excesiva”, en la industria de productos metálicos, maquinaria y equipo, las industrias que fabrican estos productos se encuentran en el segundo lugar igual que la industria de textiles y prendas de vestir, con un porcentaje del **14%**, es un porcentaje alto, por lo cual tienen mucha competencia.

Conflicto con los clientes:

Dentro de esta clasificación del sector manufacturero, la industria de productos metálicos, maquinaria y equipo, ocupa el primer lugar en cuanto al problema “conflicto con los clientes”, con un porcentaje del **81%** esto en comparación con el porcentaje total de este problema dentro de las demás ramas del sector, su porcentaje es demasiado alto, esto quiere decir que los clientes no están conformes con lo que se les vende.

Problemas con autoridades:

Dentro de esta clasificación del sector manufacturero, en la industria de productos metálicos, maquinaria y equipo, ocupa el quinto lugar en cuanto a “problema con autoridades”, con un porcentaje del **7%**, como se puede observar existe un porcentaje elevado sobre esta problemática, de productos metálicos, maquinaria y equipo.

No pagan a tiempo:

Dentro de la problemática “no le pagan a tiempo” las empresas que se encargan de fabricar productos metálicos, maquinaria y equipo, se encuentran en el cuarto lugar igual que la industria de cuero y calzado con un porcentaje del **4 %**, dicho porcentaje es demasiado bajo, lo cual quiere decir que a los trabajadores se les paga en la fechas estipuladas.

Otros problemas:

Existen otros problemas a los que no se les ha tomado mucho en cuenta, pero que definitivamente están causando serios conflictos dentro de las empresas que se encargan de fabricar productos metálicos, maquinaria y equipo, ocupa el sexto lugar con un porcentaje tan alto registrado, este es del **5.52%**, lo cual expresa que están poniendo

atención en cosas que están afectando a dichas empresas, pero están repercutiendo en el funcionamiento y efectividad de los negocios, por lo cual es necesario tratar de solucionar estos problemas y no solo estar enfocados en algunos cuantos.

Otras industrias

Tabla 8 Otras industrias

%	total	Falta de clientes	Falta de crédito	Bajas ganancias	Competencia excesiva	Conflicto con los clientes	Problemas con autoridades	No le pagan a tiempo	otros
manufactura									
Otras Industrias	6%	3%	6%	15%	6%	0%	9%	1%	6.954%

Otras industrias (Total)

Dicha actividad ocupa el sexto lugar, de las ocho principales ramas en Otras industrias las cuales observan mas frecuentemente problemas que afectan de manera considerable a los negocios con un porcentaje del 6 %, esto es en comparación con el total de problemas que se dan dentro del sector manufacturero. Los problemas que se trataron para llegar a dicho porcentaje fueron los siguientes:

(Falta de clientes, falta de crédito, bajas ganancias, competencia excesiva, conflicto con los clientes, problemas con autoridades, no pagan a tiempo y otros problemas).

Falta De Clientes:

Dentro de esta clasificación del sector manufacturero, Otras industrias ocupa el quinto lugar en cuanto al problema “falta de clientes” con un porcentaje del 3%, esto comparado con el porcentaje total de dicho problema, dado en las demás ramas que comprenden al sector manufacturero.

Como podemos ver el porcentaje es muy regular ni muy bajo ni muy alto, lo cual quiere decir que la falta de clientes es un factor que no esta afectando tanto la actividad de negocios.

Falta de crédito:

Dentro de esta clasificación del sector manufacturero, Otras industrias ocupa el quinto lugar en cuanto al problema “falta de crédito”, con un porcentaje del 6% esto en comparación con el porcentaje total de este problema dentro de las demás ramas del sector manufacturero, el problema es demasiado elevado, lo cual significa que el problema es un factor que esta afectando considerablemente a dicha rama.

Bajas Ganancias:

Dentro de esta clasificación del sector manufacturero, Otras industrias ocupa el cuarto en cuanto al problema “bajas ganancias”, con un porcentaje del 15% esto en comparación con el porcentaje total de este problema dentro de las demás ramas del sector manufacturero, este problema como puede observarse en el porcentaje es demasiado elevado.

Competencia excesiva:

Dentro de esta clasificación del sector manufacturero, Otras industrias, ocupa el sexto lugar en cuanto al problema “competencia excesiva”, con un porcentaje del 6% esto en comparación con el porcentaje total de este problema dentro de las demás ramas del sector manufacturero.

Conflicto con los clientes:

En cuanto a la problemática “conflicto con los clientes”, la rama Otras industrias no registra ningún porcentaje en contra, esto quiere decir que esto no suele suceder en estas empresas, los clientes son tratados de una forma muy agradable, es por eso que no se tienen riñas con ellos, como existe una gran variedad de productos a disposición de los clientes y cumplen con sus necesidades, las personas se sienten a gusto al adquirirlos, teniendo la seguridad de que lo comprado es lo que realmente necesitabas.

Problemas con autoridades:

Dentro de esta clasificación del sector manufacturero Otras industrias ocupa el cuarto lugar en cuanto a “problemas con autoridades”, con un porcentaje del 9% esto en comparación con el porcentaje total de este problema dentro de las demás ramas del sector manufacturero, como se puede observar existe un porcentaje elevado.

No le pagan a tiempo:

Dentro de la problemática “no le pagan a tiempo” del sector manufacturero Otras industrias se encuentran en el quinto lugar con un porcentaje del 1%, dicho porcentaje es demasiado bajo, lo cual quiere decir que a los trabajadores se les paga en la fechas estipuladas.

Otros problemas:

Dentro de esta clasificación del sector manufacturero, de Otras industrias ocupa el quinto lugar en cuanto a “otros problemas” no desglosados en los de mayor importancia con un porcentaje del 6.95% esto en comparación con el porcentaje total de estos problemas dentro de las demás ramas del sector manufacturero, existe un porcentaje no muy elevado sobre esta problemática, lo cual hace llegar a pensar que existen muy pocos problemas en cuanto a las empresas.

Análisis de la industria de la construcción

Espitia Moncada Karina Yoselin
Joy_espitia@hotmail.com
Jaime Prieto José
ppjaime4@hotmail.com
Ramírez León Lourdes Gabriela
garale@yahoo.com.mx
Quezada Cárdenas Mariana
mariana_quezada@hotmail.com
Velázquez González Mariana del Roció
mrvioleta22@hotmail.com

“La construcción, y la capacidad para construir cosas, es una de las más antiguas habilidades del ser humano. En la edad prehistórica, fue uno de los talentos que diferenció al Homo sapiens de otras especies. Los humanos batallaron para sobrevivir y buscaron refugio de los elementos naturales y del ambiente hostil que los rodeaba edificando estructuras que los protegieran. Utilizando materiales tales como tierra, piedra, madera y pieles de animales, fueron capaces de fabricar viviendas que les proporcionaron tanto abrigo como un cierto grado de protección.

Conforme la sociedad llegó a ser más organizada, la habilidad para edificar se convirtió en un sello de la sofisticación de las antiguas civilizaciones. Las maravillas del viejo mundo reflejan una extraordinaria capacidad para construir no solamente estructuras como medio de protección sino monumentos de escala gigantesca. Las pirámides y templos griegos como el Partenón son testimonio impresionante de las habilidades constructivas de las civilizaciones de la antigüedad.¹

Desde tiempos muy remotos, a los humanos les ha fascinado los objetos de gran escala en la naturaleza tales como montañas, llanuras y océanos. Conforme llegaron a ser más sofisticados a través del tiempo, algunos grupos comenzaron a edificar monumentos de gran escala para glorificar su civilización. Las grandes pirámides de Giza son ejemplo de estos monumentos. Indudablemente, el esfuerzo realizado al construir esos enormes monumentos es testigo de la capacidad humana para realizar obras de construcción creativas y que además han implicado un gran reto. El impacto de tan grandes estructuras en el desarrollo de la humanidad ha sido tremendo en todos los aspectos, incluyendo el social, el económico y el cultural.²

Estas grandes estructuras puntualizan la marcha del tiempo y muchas de ellas son impresionantes, aun si las comparamos con estándares modernos. Por ejemplo, la gran

Iglesia de Santa Sofía en Constantinopla, construida durante el siglo VI, fue durante nueve siglos la estructura con el domo más grande en el mundo. Ejemplo impresionante del ingenio de los constructores de ese tiempo y de su maestría en como las fuerzas pueden ser transmitidas al suelo usando arcos en una dimensión y en tres dimensiones como en los domos.

En tiempos más recientes, obras como el Puente de Brooklyn (Nueva York, EEUU) y el Canal de Panamá sobresalen como grandes logros de la construcción. Pero también son testimonios del hecho de que la realización de un proyecto de construcción involucra el resolver un sinnúmero de problemas, muchos de los cuales no son de tipo técnico. En ambos proyectos, problemas de “gente” que requirieron grandes dosis de innovación y liderazgo fueron tan formidables como los problemas técnicos afrontados.³

1 Daniel W. Halpin y Ronald W. Woodhead, Construction Management, USA, John Wiley & Sons, Inc., 1998, p. 1.

2 Tarek Hegazy, Computer-Based Construction Project Management, USA, Prentice Hall, 2002, pp. 1-2.

3 Halpin y Woodhead, op. cit., p. 1.

Construcción

Este sector comprende unidades económicas dedicadas principalmente a la construcción de edificios y obras de ingeniería civil (tales como puentes, carreteras, presas, vías férreas, centrales eléctricas, puertos, etc.; en general, las grandes construcciones o construcciones de obra pesada), así como a las actividades de ampliación, modificación, reconstrucción, mantenimiento y reparación en las construcciones. **Incluye también:** u.e.d.p.⁴⁷ a la demolición; al relleno de suelo, nivelaciones, movimientos de tierra, excavaciones, drenados de suelo y otras preparaciones de suelo; a la instalación, en construcciones, de equipos y materiales prefabricados (elevadores, escaleras eléctricas, puertas giratoria, sistemas de calefacción, sistemas de aire acondicionado, tuberías o sistemas de plomería y similares); y a la supervisión y administración de obras. Las unidades económicas que realizan la construcción de obras en combinación de actividades de servicios (consultoría en ingeniería, consultoría en arquitectura, administración de la construcción) se clasifican en el sector Construcción según el tipo de construcción que realizan.

Importancia de la construcción

Impacto social:

- Integra y comunica a las poblaciones mediante infraestructura terrestre, aérea, marítima o de telecomunicaciones.
- Edifica el hábitat de las poblaciones y dota de los servicios necesarios (hospitales, escuelas, vivienda, electricidad, agua potable y equipamiento urbano).

Impacto ambiental:

- Crea la infraestructura para protección del medio ambiente.
- Participa en el cambio tecnológico y en el ahorro energético.
- Contribuye al ordenamiento urbano y regional⁴⁸

⁴⁷ Unidades económicas dedicadas principalmente...

⁴⁸ www.ingenieria.uady.mx/weblioteca/introcons/

La Industria de la Construcción en México

Magnitud: La industria de la construcción es la más grande de las industrias a nivel mundial. Aunque realiza productos, la industria de la construcción es más que nada un servicio y no una industria de manufactura. El comportamiento de esta industria es, de hecho, un indicador de las condiciones económicas de un país. Requiere de una multiplicidad de especialidades, que a su vez dan empleo a una gran cantidad de personas. Interactúa con una gran cantidad de industrias manufactureras.

Particularidades: La gran mayoría de las industrias se caracteriza por: productos de alta calidad, entrega oportuna, costos razonables de servicio y bajos índices de falla, mientras que la industria de la construcción se caracteriza por todo lo contrario. Prácticamente todas las industrias se caracterizan por tener planta fija y producto móvil, mientras que la industria de la construcción se caracteriza por tener producto fijo y planta móvil. Lo anterior se debe principalmente a tres factores principales: 1) La naturaleza de los proyectos, 2) Las características de la industria y 3) Los retos que afronta.

1) Naturaleza de los Proyectos

- Los proyectos son únicos e irrepetibles
- Los proyectos son de duración temporal
- Los proyectos están restringidos por: tiempo, costo y calidad
- Los proyectos involucran muchos participantes, casi siempre en conflicto
- Muchas decisiones se basan sólo en la experiencia

2) Características de la Industria

- Sumamente fragmentada con muchas especialidades
- Altamente competitiva y con altos índices de falla
- Fácilmente afectada por la recesión
- Poca inversión en Investigación y Desarrollo Tecnológico
- Confidencialidad y falta de información compartida
- Lenta para adoptar nuevas tecnologías

3) Incremento en los Retos que Afronta

- Competitividad mundial
- Incremento en la normatividad (ambiental y de seguridad)
- Nuevos materiales y tecnologías
- Presupuestos limitados, tiempos restringidos, pero con incremento de la calidad
- Incremento en costos
- Falta de recursos capacitados⁴⁹

Principales Actores en La Industria de la Construcción

Tradicionalmente, se consideran tres principales actores en la industria de la construcción. (Dueño, Diseñador, Constructor)

Esto se debe principalmente a que las empresas constructoras trabajan, en su gran mayoría, con o en forma de proyectos.

Entre estos actores se establece relaciones de trabajo y de comunicación. Sin embargo, hay otros participantes que tienen influencia directa en los proyectos de construcción, tales como: subcontratistas, proveedores, entidades normativas, instituciones financieras, la comunidad, el público en general y, uno que, lamentablemente, en muchos proyectos se hace a un lado, el usuario final..

El Equipo del Proyecto: principales participantes

- Dueño (Cliente) (Es el individuo u organización para quien se va a construir una obra o proyecto, o proporcionar un servicio, por medio de un contrato)
- Arquitecto (Es el individuo que planea, programa y diseña edificios, así como la obra exterior)
- Arquitecto/Ingeniero (El A/I (también conocido como el “diseñador”) es parte de la empresa que emplea tanto a arquitectos e ingenieros y tiene la capacidad para realizar un diseño integral.)
- Administrador de la Construcción (Es una empresa u organización especializada que proporciona los servicios administrativos y de gerencia de proyectos para realizar actividades de construcción.)
- Ingeniero (Es un individuo u organización que realiza diseño especializado o algún otro trabajo asociado con el diseño o la construcción.)

⁴⁹ www.ingenieria.uady.mx/weblioteca/introcons/

- Empresa de Ingeniería-Construcción (Tipo de organización que combina labores de arquitectura/ingeniería con las de construcción.)
- Contratista General (Es la empresa contratada por el dueño para la construcción del proyecto, o para ejecutar la mayor parte de él.)
- Administrador del Proyecto (Es el individuo a cargo de la coordinación general de todas las etapas de construcción, quien trabaja para el dueño.)
- Ingeniero del Proyecto (Funge como intermediario entre la oficina central y la obra. También supervisa y coordina el trabajo de todos los ingenieros involucrados en un proyecto.)
- Subcontratista (Trabaja para el contratista general, para realizar parte del proyecto.)
- Contratista Especializado (Realiza sólo un tipo de trabajo especializado tal como: electricidad, plomería, pintura, aluminio, etc.)⁵⁰

¿Con problemas?

Tabla 5 ¿con problemas?

RAMA DE ACTIVIDAD	TOTAL	CON PROBLEMAS sí	PORCENTAJE %
Construcción	293,535	251,689	85.74

En la industria de la construcción un 85.74% de las industrias dedicadas a esta práctica tienen problemáticas en la actividad relacionadas, falta de clientes, falta de crédito, bajas ganancias, competencia excesiva, conflictos con los clientes, problemas con las autoridades

Hoy en día la industria de la construcción se ve afectada por diversas problemáticas entre ellas se encuentran:

- 1 Falta de clientes
- 2 Falta de crédito
- 3 Bajas ganancias
- 4 Competencia excesiva

⁵⁰ www.ingenieria.uady.mx/weblioteca/introcons/

- 5 Conflictos con los clientes
- 6 Problemas con las autoridades
- 7 No pagan a tiempo
- 8 Otros

A continuación se trata de dar una breve explicación de las causas que originan cada uno de las problemáticas que se enunciaron en la muestra realizada:

Falta de Clientes

Tabla 6 Falta de Clientes

PROBLEMA	TOTAL	CON PROBLEMAS	PORCENTAJE %
Falta de clientes	251 689	156 654	62

❖ Del total de la muestra de la Industria de la Construcción el 62% tiene Conflictos debido a la **Falta de Clientes**⁵¹. Esto es porque la Industria de la Construcción es uno de los componentes más importantes en la economía en México. Depende en gran cantidad de los clientes nacionales, así como extranjeros, y éstos a su vez dependen en cierta manera de las facilidades de crédito.

“Las empresas afiliadas a la Cámara Mexicana de la Industria de la Construcción ejecutaron obras por un valor de 74 mil 687 millones de pesos, esto representó un ligero crecimiento del 0.3% en términos reales. El estancamiento en la producción de este segmento de la industria se explica principalmente por dos factores: Primero el mercado de las empresas afiliadas se reduce progresivamente, ya que su principal cliente, el sector público, genera cada vez menos obra pública y más obra bajo la modalidad de inversión financiada, y Segundo, el descenso de la membrecía de la Cámara Mexicana de la Industria de la Construcción, ya que fueron poco más de 9,300 socios, lo significó el 11.4%.”³

⁵¹ Escasas oportunidades de crecimiento y de desarrollo por parte de las Empresas Constructoras.

³ Ing. Bernardo Quintana Isaac

La falta de clientes se debe principalmente a la crisis de la construcción, no solamente, evidencio un estancamiento de la economía nacional, sino para la mayoría de profesionales vinculados a este sector, un sabor amargo en cuanto a nuestro futuro profesional.

Fueron muy pocas las empresas, tanto constructoras como contratistas, que sobrevivieron a esta crisis, el impulso y desarrollo del sector estaba relacionado a una economía ficticia, y no a un desarrollo real de la misma. Proyectos sin culminar, corrupción y costos innecesarios hicieron que este sector se fuera a pique, contrario a lo que se proyectaba al principios de la década pasada.

La estrategia utilizada, en su mayoría, por las empresas fracasadas, dejaban a un lado factores fundamentales para su desarrollo: El servicio al cliente, la tecnología de información y el desarrollo humano.

Para reducir la falta de clientes es necesario que las empresas cubran las necesidades de los clientes y sobre todo satisfacerlas lo mejor posible. Para esto es necesario la innovación tecnológica, la apertura de nuevos mercados, la globalización de la economía, el desarrollo tecnológico, factores políticos y regionales, estas son variables que se deben de tener en cuenta en el sector de la construcción y representa , entre otros, los puntos más relevantes para la sostenibilidad y creación de empresas competitivas.

Precisando en la tecnología una buena estrategia para que evitar este tipo de problema es la Tecnología Informática.

El crear herramientas donde los clientes contratantes puedan seguir sus proyectos periódicamente, da tranquilidad y en consecuente lo que el cliente necesita.

“La tecnología informática, permite acceder a nuevos mercados y tener una relación más estrecha con los clientes, permitiendo dentro del desarrollo organizacional una ambiente de evolución y crecimiento.”

“Este sector debe considerar a la tecnología informática como un objetivo estratégico, siempre encaminando a la experiencia perfecta del cliente y

eventualmente tener un sistema efectivo, y en el momento adecuado para las tomas de decisiones.”

Por otro lado, la mano de obra no calificada es uno de los pilares más importantes para la consolidación y el crecimiento de la sinergia de las empresas de construcción de Obras Civiles.

La evolución de sistemas para lograr la calidad indica que no solamente hay una preocupación por demostrar el cumplimiento con los estándares de calidad, sino que también el sistema implementado proporcione garantías a los clientes.

El servicio postventa en proyectos de vivienda debe ser un fin para enamorar a los clientes, y de esa manera que ellos tengan una experiencia perfecta.

El negocio de la construcción no debe estar dirigido a la entrega de proyectos, sino, también, ofrecerle el cliente, no solamente, una construcción sino hacerle entender que el futuro depende de que tan satisfecho este con la adquisición de su vivienda, oficina o inmueble, pues es un factor fundamental en su calidad de vida.

Falta de Crédito

Tabla 7 Falta de Crédito

PROBLEMA	TOTAL	CON PROBLEMAS	PORCENTAJE %
Falta de crédito	251689	4631	2

- ❖ Del total de la muestra de la Industria de la Construcción el 2% tiene Conflictos debido a la **Falta de Crédito**¹. Esto por ser un sector que depende en gran parte de la inversión pública, la existencia de planes a largo plazo de infraestructura, intereses sociales y de edificios públicos (escuelas, hospitales, oficinas) tiene un efecto positivo, como lo tiene cualquier otra política de inversión con un nivel de estabilidad temporal.

¹ Disminución de consumidores en la industria

Estos planes deben ser respetados. Igualmente las autoridades pueden favorecer el crecimiento sostenido con iniciativas bien planeadas, especialmente en el sector de viviendas. Las medidas fiscales, tasa de interés, costos indirectos, especialmente aquellos relacionados a los trabajadores, y la eliminación de barreras reguladoras, están entre los más efectivos.

La construcción está muy ligada a las variaciones de la economía. En este aspecto responde de manera directa e inmediata a los cambios en el ciclo económico. Al mismo tiempo, dado su efecto multiplicador, puede ser usado como instrumento para crear cambios en el ciclo. Sin embargo, esta simulación artificial de políticas para demandar, acelerar y detener el crecimiento económico, tiene repercusiones negativas a mediano plazo, puesto que no corresponde a los incrementos o decrementos naturales de la demanda.

Las tasas de crecimiento bajas y el clima de restricción presupuestal en la economía, limitan efectivamente las oportunidades de inversión pública en cuanto a infraestructura.

Esto ha llevado a que crezca un interés en el financiamiento privado, una dirección adoptada por los países con los cuales comerciamos, quienes consideran los mejores medios para lograr la participación de iniciativas privadas para el diseño, financiamiento, construcción, mantenimiento y operación de la infraestructura.

“Los aspectos financieros se vuelven cada vez más importantes con la concesión internacional de contratos públicos. Ciertamente, los financiamientos de obras públicas se ha vuelto un factor importante en la competitividad y puede prevalecer en el precio final de la oferta, la competencia técnica de la empresa, el programa de obra o en las distintas soluciones es técnica propuesta. En este aspecto, la posición de los negocios de nuestro país aparenta ser débil con respecto a sus principales rivales.”

El financiamiento de la investigación en el sector de la construcción representa uno de los mayores problemas. Ciertamente los gastos en investigación y desarrollo en el

sector no reflejan su importancia económica “*la inversión está limitada en un 0.3% de la facturación del sector*”

De cada 100 pesos que se destinan a la construcción, 56 pesos se emplean a la compra de servicios y materiales que ofrecen que ofrecen 37 de las 72 ramas económicas del país. Esto significa que cuando la construcción crece, contribuye al dinamismo de la mitad de las actividades productivas.

Algunos riesgos en el otorgamiento de crédito al sector construcción

A) Riesgos comunes a todas las empresas constructoras

- Incapacidad técnica para llegar a cabo la obra, o demora en el tiempo más allá de lo previsto para la terminación de esta.
- Aumento de costos debido al aumento de los salarios, alza de materiales, descalce entre reajustes de precio vs. reajustes de costos, huelgas, etc.
- Mal financiamiento ya sea en cantidad o calidad
- Uso inadecuado o desviación de fondos motivo del financiamiento hacia otras obras, hacia otras sociedades de los mismos dueños

B) Riesgos propios de constructoras de obras de terceros

- Insolvencia del mandante y por consiguiente el no pago total o parcial de lo construido. Aquí se contempla el atraso en el pago

C) Riesgos propios de constructoras de obras propias

- Aumento exagerado de la competencia traducido en mayor oferta para submercado específico sin posibilidad de crecer demanda.
- Cambios violentos, ya sean como disminución de la demanda, baja en los precios o ambas cosas a la vez, debido a situaciones regresivas. Esto produce disminución del valor de los inventarios y activos fijos de las empresas del rubro. Con lo cual pueden quebrar.

Bajas Ganancias

Tabla 8 Bajas Ganancias

PROBLEMA	TOTAL	CON PROBLEMAS	PORCENTAJE %
Bajas ganancias	251689	25 330	10.06

- ❖ En el sector construcción, se muestra un 10.06% que representa los problemas por **Bajas Ganancias**¹ estos se deben a:

“Los síntomas que está mostrando el capitalismo a escala mundial son de una desaceleración de la actividad económica que explica la decadencia que puede desembocar en una recesión e incluso en una depresión.

El auge actual, que ha sido más bien aparente que real, ha estado basado en mecanismos artificiales con el objetivo de prolongar la llegada de la recesión. Los estrategias de la burguesía están aterrados de que esto acabe en un crash similar al de 1929.

La tónica del actual momento de la economía capitalista es el aumento de los créditos, el incremento del grado de explotación de las masas en todos los países, prolongación de las jornadas laborales, incrementos de los ritmos de producción, recortes sociales y empeoramiento de los niveles salariales

Algunos analistas resaltan que existe un 70% de probabilidad de que llegue la recesión. Con los excedentes de beneficios, los capitalistas se han embarcado en una orgía de fusiones, absorciones, y demás maniobras, que ha representado solamente concentración de capital y cierres de fábricas, pero no han desarrollado en concreto las fuerzas productivas con creación real de puestos de trabajo netos.. Y que por supuesto se incluye la falta de inversión de infraestructura.

¹ Sin recuperación de capital en una empresas por diversas variables.

La industria de la construcción en México tienen una importante contribución al Producto Interno Bruto Nacional , en los últimos 5 años, fue de 4.5 por ciento en promedio, y constituye la espina dorsal de la planta física del país, contribuyendo a su desarrollo social y productivo.

El sector construcción es también crucial al producir bienes de inversión, generando un 47 por ciento de formación de capital bruto que representa el valor de los bienes duraderos capaces de generar la producción de otros bienes y servicios”.⁵²

Por lo que ocurre en el mundo económico y sobre todo la economía de los países ricos, afecta de manera directa ala economía de los países subdesarrollados. México, por ser una país en vías de desarrollo, se ve enormemente afectado por la recesión económica que se está desarrollando. Y por lo tanto una de las causas por las que se originan las bajas ganancias en todos los sectores. En este caso: construcción.

Otra de las causas que ocasionan las bajas ganancias en el sector construcción y visto ahora de manera más interna es la carga administrativa excesiva provocada por regulaciones y prácticas gubernamentales, la competencia es otro factor que influye, incluyendo empresas extranjeras que participan en el mercado y absorbiendo capital y mandándolo a su país de origen.

Por otro lado, los grandes clientes a menudo se benefician de una posición efectiva de cuasimonopolio en distintos mercados de la construcción, y pueden forzar a los constructores a reducir sus ofertas por debajo de precio del costo.

La baja calidad en los proyectos y en general de la construcción, es una de las razones por las que el cliente no deseé i invertir, es entendible que por la situación económica que atraviesa el país, se tengan que aumentar los costos, pero con una buena calidad en el proyecto. Que disminuyan los precios, no significa que se tenga que disminuir la calidad y la durabilidad del diseño. Todos los actores deben jugar su papel para lograr que haya una calidad en la construcción, cuya falta no sólo tiene serias consecuencias

⁵² Ing. Enrique Horcasitas.

para el sector sino también para la sociedad en general. La calidad será un elemento clave de apoyo y a largo plazo los beneficios económicos serían de más peso que los costos.

Competencia Excesiva

Tabla 9 Competencia Excesiva

PROBLEMA	TOTAL	CON PROBLEMAS	PORCENTAJE %
Bajas ganancias	251689	41388	16.44

- ❖ En el sector de construcción, el 16.44% representa el problema de **Competencia Excesiva**¹ en esta actividad y esto está relacionado por:

“La industria de la construcción es uno de los componentes más importantes de la economía de México. Es un sector bien establecido que ha logrado un nivel de competitividad a la par con sus principales competidores y el cual se adapta bien a sus condiciones locales. Sin embargo al enfoque dinámico necesario en un mundo de cambios acelerados, el autor considera que la industria de la construcción enfrenta un sin número de retos que deben ser atendidos si es que va a mantener y de ser posible, mejorar su competitividad.

Como consecuencia de una nueva política en materia económica, nuestro país comenzó en 1986 un proceso comercial y de liberalización, acompañado de una serie de reformas, creadas para impulsar la inversión privada. La industria de la construcción tuvo que adecuarse a un nuevo esquema competitivo ya que la nueva obra pública se estaba orientando cada vez más hacia proyectos llave en mano y concesionados.

Esta serie de cambios estructurales que había venido experimentando la industria de la construcción, se entrelazó con la decisión de firmar el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá, lo que lógicamente impulsó nuevos retos

¹ Aumento de debate o contienda.

y oportunidades con los que se debería ir adecuando de una forma gradual pero constante, hasta llegar a niveles de competitividad internacionales.

En su oportunidad, la posición de la industria de la construcción persiguió dos objetivos fundamentales.

-Aprovechar las oportunidades que se presentarían al abrirse los mercados de México, Canadá y Estados Unidos.

-Fortalecer su posición en el mercado nacional para lograr competir en igualdad de circunstancias y de esta forma asegurar que el país contara en esta industria con apoyo para capitalizar el desarrollo económico que se deriva del TLCAN.

La posición competitiva global de la industria mexicana y de servicios, están fuertemente influenciadas por la calidad de la infraestructura que operan. En otras palabras, el sector de construcción representa un costo de gastos generales importante, dentro de los costos de producción total de otros sectores industriales”.

2

En México se presenta un problema importante en el sector Construcción: la competencia excesiva.

La competencia excesiva puede existir por diversas razones, y una de ellas es que muchas compañías constructoras cuentan con un acceso restringido de maquinaria y equipo constructivo moderno por su alto costo, e igualmente la tecnología constructiva muchas veces es obsoleta, por lo que no pueden competir con constructoras extranjeras que participan en el mercado (refiriéndonos a constructoras privadas).

La falta de materiales e insumos de construcción estandarizados y producidos a gran escala representa otro problema

Esta competencia excesiva es estimulada por la facilidad de entrada al sector. Los extranjeros por su parte, también tienen este derecho a participar, con los debidos

² Ing. Enrique Horcasitas.

requerimientos, pero de igual manera participan en el mercado, provocando el exceso de compañías constructoras y las bajas ganancias como consecuencia.

Conflictos con los Clientes

Tabla 10 Conflicto con los clientes

PROBLEMA	TOTAL	CON PROBLEMAS	PORCENTAJE %
Conflictos con los clientes	251689	5361	2.13

- ❖ Del total de la muestra de la Industria de la Construcción el 2.13% tiene **Conflictos con los Clientes**¹, uno de estos es el Factor Humano porque algunas veces los obreros no trabajan según las normas ni de la manera en que deberían y por lo tanto el trabajo no queda o no termina en tiempo y forma, ya que sin la intervención de la mano de obra, el material es simplemente un material (valga la redundancia) más de construcción, por lo que podemos concluir que el factor humano, con sus cualidades esenciales o adquiridas da al material el significado necesario en la obra.

- Otro problema del cual los clientes se quejan mucho con las empresas constructoras es el Factor Científico-Tecnológico ya que el material puede ser mejor fortalecido a través de avances Científicos-Tecnológicos para un mejor funcionamiento en la construcción del proyecto planeado y así mejorar la calidad del material utilizado.

- Otro factor que puede llegar a ser un problema es el Factor Empresarial, ya que sin el correcto material y la adecuada maquinaria que se debe utilizar dentro de la construcción no se podría llevar a cabo el proyecto porque la empresa es la encargada de abastecer a los trabajadores con todos estos elementos para lograr lo planeado. Cuando se esté seguro de que el problema se haya resuelto, los clientes tendrán la plena confianza de la calidad del material utilizado y así podrán beneficiarse tanto los clientes (con la construcción terminada y de calidad) y la empresa (porque atraerá más clientes a la empresa).

¹ Son desacuerdos de expectativas creada por la constructora debido a proyectos que prometen y no cumplen al final de la obra.

- Otro problema que en nuestra opinión es uno de los más importantes, es el Factor Ético ya que este engloba el buen desempeño, desde el dueño de la constructora, pasando por el gerente, el administrador hasta llegar a los obreros, debido a que algún engaño o acto ilícito que realice algunas de las partes ya mencionadas irán en contra de sus principios morales y por si fuera poco darán como resultado el quiebre de la empresa.

Problemas con las Autoridades

Tabla 11 Problemas con las Autoridades

PROBLEMA	TOTAL	CON PROBLEMAS	PORCENTAJE %
Construcción	251689	512	0.20

❖ Del total de la muestra de la Industria de la Construcción el 0.20% tiene **Problemas con las Autoridades**¹ debido a que el gobierno acepta a las empresas constructoras de Estados Unidos y los demás países desarrollados, y hace a un lado a las empresas constructoras Mexicanas ya que las extranjeras llegan con mucho mas capital y tecnología que las Mexicanas. El disponer de una tecnología avanzada establece una ventaja competitiva, lo que significa la posibilidad de producir más con menos recursos. Y esto tiene como consecuencia el desplazamiento de las empresas Mexicanas y los problemas con las autoridades. Algunos de estos problemas es que las Empresas Constructoras Mexicanas no cuentan con la tecnología como son:

Métodos.- El uso generalizado de microcomputadoras y de software transforman las prácticas de diseño arquitectónico, provocando reducción de costos.

Equipo.- Las nuevas adquisiciones de maquinaria y equipo de alta tecnología, como el equipo de acción hidráulica, torres de construcción, grúas trepadoras, máquinas pavimentadoras continuas, etc. han hecho a las empresas constructoras más competitivas.

¹ Es el desacuerdo por parte de las Empresas Constructoras por conflictos, falta de permisos, falta de apoyo, etc., con el máximo poder (Gobierno).

Materiales.- El uso de nuevos materiales para reducir los costos e incrementar su vida útil se vuelve cada vez una necesidad dominante, en este sentido el uso de los plásticos es un ejemplo claro, ya que tienen una amplia gama de aplicaciones.

Componentes.- El método de construcción prefabricada agiliza la construcción, reduce los costos de la mano de obra, disminuye los retrasos de obra y requiere de una estructura de investigadores profesionales especializados en el campo.

- Otros de los grandes problemas es la ausencia de proyectos de infraestructura en el país, la falta de avance en las reformas estructurales, los recortes de presupuesto y los retrasos en el proceso de licitación. Esto dio como resultado que el gigante ICA (Ingenieros Civiles Asociado) haya tenido que vender unos 500 millones de pesos de activos no estratégicos.

- Otro problema que se tiene con las autoridades es de que sólo las empresas constructoras especializadas en el ramo de vivienda (los que construyen las casas de INFONAVIT) son las que tienen aseguradas trabajo para el futuro, ya que para las empresas enfocadas a las grandes obras industriales y de infraestructura las cosas no pintan bien. Un ejemplo de esto es ICA (Ingenieros Civiles Asociado), sus ventas cayeron 11%, y esto, a su vez, repercute en reportes financieros negativos y que la empresa continuara reportando pérdidas a nivel de utilidad neta.

- Uno de los grandes problemas como mencionamos anteriormente es la falta de proyectos de infraestructura en el país y el cómo pagar estos proyectos, *“los ahorros de los trabajadores, e inclusive las remesas de los migrantes por ejemplo, pueden destinarse a proyectos de infraestructura en el país sin que corran el riesgo de perderse ni sea necesario hacer reformas legales”*¹. Invertir estos recursos en la Industria de la Construcción nos garantizaría no solo favorecer económicamente a trabajadores o migrantes, sino que también habría un beneficio social para el país, ya que con los proyectos de infraestructura se generan empleos y se reactiva la economía, al tiempo que se eleva también el nivel de vida y el bienestar de la población. Porque recordemos que ningún país puede aspirar a ser exitoso sin una infraestructura moderna.

- Este desarrollo de infraestructura, nos debe llevar a tener un solo México, no un México dividido en dos o tres regiones, no un México del norte y un México del sur,

¹ Susana González, <http://www.jornada.unam.mx/2005/12/05/026n2eco.php>

uno adelantado y otro en el olvido, no un México de la ciudad y un México del campo con diferentes niveles de oportunidades de vida, sino un solo México con iguales oportunidades, un solo México donde nadie carezca de lo indispensable. *“Porque mientras siga habiendo carencias entre los Mexicanos (uno de cada 10 mexicanos sin agua potable, uno de cada 4 mexicanos sin drenaje, comunidades indígenas incomunicadas por falta de caminos, no sea posible cruzar del Pacífico al Golfo en carreteras de alta especificidad, sin pasar por la ciudad ciudad), difícilmente podremos haber encontrado el camino del desarrollo.”*²

No le pagan a Tiempo

Tabla 12 No le pagan a tiempo

RAMA DE ACTIVIDAD	TOTAL	CON PROBLEMAS	PORCENTAJE %
Construcción	251689	11473	4.55

❖ Del total de la muestra de la Industria de la Construcción el 4.55% tiene **Conflictos con que no le pagan a tiempo**¹ debido a los siguientes aspectos:

- Trabajadores migrantes de la construcción: les disminuyen los salarios y no les pagan a tiempo. A pesar de que en diversas regiones de siguen faltando trabajadores de la construcción, la creciente afluencia de mano de obra migrante, tanto legal como ilegal, y la fuerte competencia por los puestos disponibles han provocado la baja de los salarios.

"Los trabajadores migrantes han aportado una importante contribución a las economías de los países de inmigración y, mediante sus remesas, a sus países de origen". Para el caso de los migrantes sudamericanos en México."²

² Felipe Calderón, <http://www.cmic.org/cmic/comunicadosdeprensa/reunionFCH-171006.htm>

¹ La falta de pago es una deuda que tiene lugar, cuando el dinero que se debe, también conocido como pasivo, no es pagado a tiempo, este inicia con un convenio entre una persona u organización también llamado deuda, donde se establece al deudor un plan de pagos, en intervalos específicos para que realice los pagos.

² <http://empleomexico.blogspot.com/>

Inmigrantes indocumentados pagan impuestos federales, estatales y locales sobre ingresos, gasolina, ropa, así como compras al menudeo.

En cada país sucede lo mismo con los migrantes dígase México a cualquier otro país; se aprovechan de que por lo mismo de que son ilegales y se vuelven vulnerables, por lo tanto, sus pagos nos los reciben a tiempo y más en la construcción en donde la obra de mano es mal pagada.

Inmigrantes indocumentados pagan impuestos federales, estatales y locales sobre ingresos, gasolina, ropa, así como compras al menudeo.

“Algunos economistas han calculado que la población indocumentada genera \$500 billones a nuestra economía cada año y paga más de \$90 billones en impuestos, y sólo recibe aproximadamente \$43 billones en beneficios públicos.”³

Migrantes mexicanos que contribuyen al país y podemos decir que en gran medida con esto se construyen gran parte de viviendas en México.”

- La crisis en el sector obrero en México (no hay trabajo en la construcción, por que casi no hay construcción).

La falta de oportunidades laborales, los bajos salarios, han hecho que más de 60 trabajadores del Sindicato de Mecánicos de Piso al Servicio de la Industria de la República Mexicana. Estos obreros desempleados, han tomado medidas extremas e incluso por cuenta propia han realizado estudios socioeconómicos para formarse un tabulador salarial de acuerdo a las necesidades reales de las familias. Este estudio lo han hecho entre todos los integrantes del sindicato para investigar en qué gastan su dinero, qué pagos realizan, cuántos hijos tienen, si estudian o no, si tienen casa propia, pagan renta o Infonavit. Acuden a diferentes tiendas de autoservicio para saber los precios de los productos que consumen, el gasto por pasajes a la escuela y al trabajo, entre otras necesidades como vestido y calzado.

³ <http://www.eleconomista.cubaweb.cu/globalizacion/2006/5todia/segundo.html>

“El resultado que arrojó el estudio es de 489 pesos de gastos por semana en una familia de 4 integrantes que mantiene un oficial mecánico y 260 en una familia del ayudante. “Esos tabuladores no son aceptados por la STPS ni los sindicatos de la construcción que han prevalecido siempre y venden al trabajador.”⁴

La falta de obra de mano en la construcción es escasa por que lamentablemente no hay demasiada construcción, lo que permite que a los pocos que consiguen el trabajo; su salario se mínimo y por lo tanto tardado. Esto sucede más en el área informal de la construcción, no referente a constructoras. Aunque estas no dejan de ser explotadoras de los obreros que para ellos trabajan.

Otros Problemas

Tabla 13 Otros Problemas

RAMA DE ACTIVIDAD	TOTAL	CON PROBLEMAS si	PORCENTAJE %
Construcción	251689	6340	2.52

- ❖ Del total de la muestra de la Industria de la Construcción el 2.52% se refiere a mencionar otros problemas no citados anteriormente los cuales afectan indirecta o directamente a la construcción.

- Uno de estos problemas es la **Globalización**¹:
- Esto significaría introducir reglas de juego internacionales para la marcha una dinámica económica y social favorable a los intereses populares un control social sobre los mercados financieros y, por otra parte, asegurando la redistribución de una parte sustancial de las ganancias de la globalización hacia los que más han sido golpeados por sus consecuencias.

La demostración más evidente de la realidad que vivimos es lo que pasa en el mercado de trabajo global, la principal consecuencia social de la globalización. En este mercado

⁴ <http://www.mexicoweb.com.mx/Empresas/Construccion/pagina7.html>

¹ Proceso político, económico, social, cultural y ecológico que está teniendo lugar actualmente a nivel mundial.

global del trabajo, por la fluidez de las comunicaciones y la movilidad del capital, todos los trabajadores del mundo quedan en una situación competitiva en el sector de la producción, que es el de los servicios y con diferencias de salarios que pueden ir de 1 a 50 o aún más.

“Esta competición hace, junto con la competición entre estado, que bajen los costos sociales, fiscalidad favorable a empresas transnacionales, otras ventajas regaladas a los inversionistas extranjeros, infraestructuras, etc.; todo esto ha puesto en marcha una espiral descendente implacable, con un deterioro de los salarios y de las condiciones sociales, la precarización del trabajo, la expansión del paro y el sector informal, y además, eso no es una competencia sólo entre ricos y pobres, no hay muchos países tan pobres que no haya otro aún más pobre que empuja la competición hacia la baja, es decir, no hay una llegada a esta competición, no hay un fondo, sino el trabajo del esclavo, la esclavitud.”²

Realidad que está creando una sobrecarga tremenda en la economía, en la esfera social. Ya que de la globalización depende grandemente la economía del país por lo cual si fuese un país rico el sector de la construcción no tendría tantos problemas y mucho menos en lo económico. Es como el efecto mariposa la globalización llega a afectar mucho a México.

La inflación, guerra, no guerra, depresión, y muchos incidentes más es lo que han hecho que México se haya estancado en la construcción el país a lo largo de varias décadas. Así como graves crisis viene que se han visto acompañadas de una indisciplina en el gasto público. Los gobiernos irresponsablemente gastan dinero prestado, reciben créditos fáciles de los banqueros, también irresponsables. Aparecen los petrodólares y abunda el dinero; los bancos dicen que los países no quiebran, se ponen a prestar dinero a todos los países y los países se endeudan demasiado. Ha México esto le afectado en gran medida por el gran endeudamiento en el que se presenta. Por lo cual la inversión pública no hace su trabajo al 100%, no invierte lo que debería invertir.

² [www.global-labour.org/la construccion y el contexto de la globalizacion.htm](http://www.global-labour.org/la_construccion_y_el_contexto_de_la_globalizacion.htm)

Actualmente, el ramo de la construcción necesita de profesionales con conocimiento y conciencia sobre el desarrollo en forma eficiente y efectiva de proyectos de infraestructura que resulten en un beneficio social y comunitario. Muchas veces también este es un problema que no hay gente lo suficientemente capacitada en el país, por lo cual tienen que traer agente del extranjero o en ocasiones los proyectos no se llevan a cabo.

Otro problema que se suma es el costo de material que se necesita, es caro, por mencionar un líder mundial en venta de productos para construcción es Grace, el costo es alto lo que muchas veces no permite que se lleve a cabo una construcción.

En la construcción en México la Tecnología de la Información (TI), un aspecto donde principalmente las pequeñas y medianas empresas han limitado su uso a programas básicos como Office. Además los expertos mencionan que en este tipo de compañías existe un gran desorden en los procesos de operación, hay conflictos entre las diversas áreas de construcción y administrativas, y a esto se suma elevados costos debido a la falta de prevención e integración de la información.

- Otro problema es la **Tecnología**³:

Es un problema pues no basta con hacerse de la mejor infraestructura del mercado lo importante es enfocarla al medio en que se desarrolla esta industria, ya que no es de "ámbito genérico", y advierte que de seguir creyéndolo así cada vez más empresas de construcción y proyectos que no actualizan sus sistemas "tenderán a quedarse fuera o a desaparecer".

Las constructoras tienen dificultades en ser más ordenadas, eficientes, productivas, confiable y listas para responder con mayor rapidez a los cambios. Esto afecta poco pero en fin afecta a la industria de la construcción.

³ Es el conjunto de conocimientos técnicos y científicos aplicados a la industria.

Actualmente, el ramo de la construcción necesita de profesionales con conocimiento y conciencia sobre el desarrollo en forma eficiente y efectiva de proyectos de infraestructura que resulten en un beneficio social y comunitario. Muchas veces también este es un problema que no hay gente lo suficientemente capacitada en el país, por lo cual tienen que traer agente del extranjero o en ocasiones los proyectos no se llevan a cabo.

“En la construcción en México la Tecnología de la Información (TI), un aspecto donde principalmente las pequeñas y medianas empresas han limitado su uso a programas básicos como Office. Además los expertos mencionan que en este tipo de compañías existe un gran desorden en los procesos de operación, hay conflictos entre las diversas áreas de construcción y administrativas, y a esto se suma elevados costos debido a la falta de prevención e integración de la información”.⁴

- Otro problema es que el Material es caro:

Otro problema que se suma es el costo de material que se necesita, es caro, por mencionar un líder mundial en venta de productos para construcción es Grace, el costo es alto lo que muchas veces no permite que se lleve a cabo una construcción.

A manera de conclusión sector construcción

Podemos concluir que en la Industria de la Construcción en México los principales problemas que la abordan son:

Falta de clientes

Falta de crédito

Bajas ganancias

Competencia excesiva

Conflictos con los clientes

Problemas con las autoridades

⁴ http://www.ai.org.mx/varios/conferencia_slim.htm

No pagan a tiempo Otros

Esto debido a diversos factores por las que se ve afectadas, teniendo un mayor porcentaje la Falta de Clientes con un 62%, la industria de la construcción en México a pesar de su buena posición en ciertos mercados, enfrenta una gama de retos que deben de ser atacados si es que va a mantener y de ser posible, mejorar su competitividad.

Es necesario tener una actitud proactiva tanto de parte de los actores del sector industria como de las autoridades públicas para asegura el logro de los objetivos tales como la reducción de costos, incrementar la eficacia, la tecnología, la calidad y la satisfacción de los clientes.

Las autoridades competentes, en cooperación con los representantes de la industria, deberían progresivamente establecer un plan de acción estructurado y proactivamente seguir la evolución de la competitividad del sector de construcción y la adopción de las diferentes medidas propuestas.

La Falta de Crédito representa un 2% de la problemática de la Industria, explicar la falta de créditos en el sector de la construcción, seria adentrarnos en otros sectores por mencionar el más importante El Sector Bancario, ya que es el encargado de otorgar esos créditos; pero donde radica la verdadera problemática del por qué casi o mejor dicho es nulo el apoyo que se da a este sector, lo invito a que pensemos como los dirigentes de una institución bancaria; el sector de la construcción me dará la certeza de que estoy financiado un ramo de la industria que pueda solventar los pagos que voy a demandarles, es difícil predecir, pero en la mayoría de las ocasiones el sector bancario se ve obligado a otorgar préstamos a otros sectores con mucho mayor auge.

Dentro del sector la Bajas Ganancias representan un 10.06%, una de las razones que originan esta problemática es la mala condición económica del país y porque los países ricos influyen de manera directa sobre nosotros, y en consecuencia un decaimiento en los precios por una mala inversión de “arriba”.

Como ya se mencionó, la industria de la construcción es una de las ramas económicas más importantes de nuestro país, por lo que su inestabilidad provoca al mismo tiempo la

inestabilidad de otras ramas también importantes para el desarrollo de la economía mexicana.

Tanto el gobierno y los mismos empresarios primordialmente, deben estar pendientes de todo aquello que puede afectar la evolución de este sector. Inversión en tecnología y en materiales innovadores ayudarían a que no solamente estabilizar la economía del país, sino a conllevarlo hasta un puesto de país primer mundista.

Por otra parte, esto debe representar un reto para los empresarios para seguir produciendo material de buena calidad y a un precio adecuado, ser constantes en el trabajo y obtener una buena imagen empresarial e industrial. También se puede empezar a innovar y a producir nuevas estrategias que permitan un nuevo auge del negocio y al mismo tiempo y como efecto en cadena de los demás sectores y del país económicamente.

El mundo es muy cambiante, y el entorno económico está a capricho de los grandes países desarrollados, esto se ve a diario al revisar en los periódicos la dualidad que existe entre el peso mexicano y el dólar por ejemplo. Y si el valor de la moneda cambia tanto de la noche a la mañana, un negocio puede desaparecer de la misma manera.

Una empresa, y para empezar, un empresario debe tener una meta muy clara: “ser el mejor cada día”. Cuantas veces nos repiten esa frase, pero cuantas personas lo ponen en práctica.

La competencia es eso, ser el mejor. Es debatir contra el mejor y estar por delante del él, esto, de una manera limpia y con la mejor disponibilidad posible, con el fin de que no solamente el empresario salga beneficiado, sino que también dé el impulso necesario para que los demás crezcan con él. Es aprender y desarrollar nuevas teorías y sistemas de crecimiento empresariales.

La industria de construcción, en Competencia Excesiva representa un 16.44% de los factores que influyen en el desarrollo de la Industria, mas sin embargo tiene la oportunidad de que sus representantes desarrollen nuevos mecanismos que les permita crear sistemas dinámicos de crecimiento, de llevar a un nuevo punto la estrategia

empresarial y ser el mejor.

Si la competencia es excesiva, por supuesto que va a costar más trabajo estar por delante de ellos. Pero no es imposible.

El TLC es una herramienta para desarrollarse, pero no lo es todo, existen mucho más recursos disponibles para que la empresa logre evolucionar.

El desarrollo de infraestructura y la recuperación de la competitividad, son las rutas que van a permitir el combate a la pobreza en nuestro país y nos van a permitir a nosotros los ciudadanos un crecimiento económico.

La Construcción se ha estancado debido a problemas con los clientes y con las Autoridades con un 2.13% y 0.20% respectivamente, esto se debe mucho a la competitividad.

La competitividad es y se ha vuelto un factor muy determinante en una mejora de la calidad de vida de la población, pues día a día los países desarrollados invierten sumas de dinero muy importantes en la infraestructura y desarrollo tecnológico de sus respectivos países para no perder competitividad, sin embargo, América Latina, y México en particular, nos estamos rezagando en ese factor.

Para que un país logre un desarrollo en pleno, debe ser una país en vías de desarrollo y esto se puede lograr a través de la Industria de la Infraestructura, un ejemplo muy claro de esto en China y Estados Unidos.

No se debe de rezagar los avances en la infraestructura de un país solo por el pretexto de falta de capital e inversiones, y por aspectos como leyes equivocadas y corrupción dentro del gobierno, sino que debemos de buscar la forma de cómo captar inversión tanto nacional como extranjera para beneficios de nuestro país.

El que no paguen a tiempo en la construcción representa un 4.55%, esto afecta directamente; menos obreros se interesan en el oficio y terminan migrando a otras ciudades, en donde su trabajo es mejor remunerado.

Por otra parte se puede hacer hincapié de que México no está preparado para competir ante una economía globalizada como la que existe hoy en día, en lo que se refiere a la construcción. Su economía es menor a otras potencias; lo que le produce, un estancamiento en la construcción.

Sin duda alguna el costo del material no deja de ser otro obstáculo más para la construcción. La tecnología e innovación es parte de que la construcción crezca en el país, por lo que se necesita un desarrollo eficiente, con conocimientos eficaces en esta área.

Con lo citado anteriormente se puede apreciar que cada factor por insignificante que lo sea, produce un efecto en la construcción, a manera de problema. Es como el efecto mariposa, llega afectar directamente a la construcción, por lejos que se encuentre de ella, de ser un obstáculo o problema para su desarrollo.

Invertir en infraestructura es abrir el camino a la igualdad y al crecimiento. Nuestra democracia exige que integremos al desarrollo a todas las regiones de México y eso sólo lo podemos hacer con este proyecto de gran visión de infraestructura. Uno de los pilares en el progreso de un país son las vías de comunicación.

Bibliografía

Introducción

- ✖ www.ingenieria.uady.mx/weblioteca/introcons/

Falta de clientes y Falta de Crédito

- ✖ www.camaramexicanadelaindustriadelaconstruccion
- ✖ Consejo Coordinador Empresarial de la Cámara Mexicana de la Industria de la Construcción.
- ✖ Coordinación de Economía y Estadística de la Cámara Mexicana de la Industria de la Construcción.

Bajas Ganancias y Competencia Excesiva

- ✖ Publica de Bienes, Obras y Servicios.
- ✖ Posición de la Cámara Organización de las Naciones Unidas. Mayo de 2000. Ley modelo de la CNUDMI sobre la contratación de la Industria de la Construcción ante la TLC en el foro “Análisis y evaluación del TLCAN y de los acuerdos paralelos” organizado por el Senado de la Republica. Ing. Enrique Horcasitas Agosto de 1999.

Conflictos con los Clientes y Problemas con las Autoridades

- ✖ www.azc.uam.mx/cyad/procesos/website/grupos/tde/NewFiles/actividad.html
- ✖ www.jornada.unam.mx/2002/05/07/020n2eco.php?origen=economia.html
- ✖ www.jornada.unam.mx/2005/12/05/026n2eco.php
- ✖ www.cmic.org/cmhc/comunicadosdeprensa/reunionFCH-171006.htm
- ✖ www.felipecalderon.org/felipeCalderon/Sala+de+Prensa/Discursos/2006/Mayo/dis_16_05_06.htm
- ✖ www.ai.org.mx/IIcongreso_ai/memorias/infraestructura_rel.PDF

No le Pagan a Tiempo y Otros Problemas

- ✖ www.empleomexico.blogspot.com/
- ✖ www.eleconomista.cubaweb.cu/globalizacion/2006/5todia/segundo.html
- ✖ www.mexicoweb.com.mx/Empresas/Construccion/pagina7.html
- ✖ www.ilo.org/public/spanish/bureau/inf/pr/1996/4.htm
- ✖ www.lulac.org/advocacy/press/2006/elmurodelodio.html






Análisis del sector comercio

García Parra Jesús
Guzmán Ugalde Laura Patricia
Laur_guzugal@hotmail.com
Mandujano Morales Gabriel
Merino Villanueva Haydee Paulina
lofocafaifidafa@msn.com
Mosqueda Flores Teresa
Tirado Flores José Manuel

Se denomina comercio a la actividad económica consistente en la compra y venta de bienes, bien sea para su uso, para su venta o para su transformación. Es el cambio o transacción de algo a cambio de otra cosa de igual valor.

Clasificación del Comercio

Se puede clasificar según diversos criterios, a saber:

-  **Comercio mayorista:** (conocido también como "comercio al por mayor" o "comercio al mayor") la actividad de compra-venta de mercancías cuyo comprador no es consumidor final de la mercancía. La compra con el objetivo de vendérsela a otro comerciante o a una empresa manufacturera que la emplee como materia prima para su transformación en otra mercancía o producto.
-  **Comercio minorista:** (conocido también como "comercio al por menor", "comercio al menor"; "comercio detallista" o simplemente "al detal") la actividad de compra-venta de mercancías cuyo comprador es el consumidor final de la mercancía, es decir, quien usa o consume la mercancía.
-  **Comercio Interior:** es el que se realiza entre personas que se hallan presentes en el mismo país, sujetos a la misma jurisdicción; Comercio exterior es el que se efectúa entre personas de un país y las que viven en otro.
-  **Comercio Terrestre y Comercio Marítimo** ambos hacen referencia al modo de transportar la mercancía y cada una es propia de una rama del derecho mercantil, que llevan el mismo nombre.
-  **Comercio por cuenta propia y Comercio por comisión,** éste último es el que se realiza a cuenta de otro.

Como en cualquier sector, el sector comercio presenta algunos problemas que actualmente se han incrementado un poco, es por ello que hemos decidido realizar la presente investigación enfocándonos a los problemas antes mencionados.

461130 Comercio al por menor de frutas y verduras frescas

Unidades económicas dedicadas principalmente al comercio al por menor de frutas y verduras frescas.

46116 Comercio al por menor de leche procesada, otros productos lácteos y embutidos

Unidades económicas dedicadas principalmente al comercio al por menor de leche procesada, otros productos lácteos (como queso, crema, mantequilla, yogur) y todo tipo de embutidos (chorizo, salchicha, longaniza, jamón, mortadela, queso de puerco). Incluye también: u.e.d.p. al comercio al por menor de carne ahumada, adobada, deshidratada.

461190 Comercio al por menor de otros alimentos

Unidades económicas dedicadas principalmente al comercio al por menor de pan, pasteles, botanas, paletas de hielo, helados, miel, tortillas de harina de maíz y de harina de trigo y otros productos alimenticios para consumo humano no clasificados en otra parte. Incluye también: u.e.d.p. al tostado y molienda de café para venta directa al público

461 Comercio al por menor de alimentos, bebidas y tabaco

Unidades económicas dedicadas principalmente al comercio al por menor de alimentos para consumo humano, bebidas alcohólicas y no alcohólicas, y productos de tabaco. Excluye: u.e.d.p. a la preparación y venta de alimentos.

463 comercio al por menor de productos textiles, accesorios de vestir y calzado

Unidades económicas dedicadas principalmente al comercio al por menor de productos textiles, prendas y accesorios de vestir y calzado.

Compra-venta de abarrotes

Dicha actividad ocupa el lugar numero dos, de las ocho principales ramas en las cuales se observan mas frecuentemente problemas que afectan de manera considerable a los negocios con un porcentaje del 18 %, esto es en comparación con el total de problemas que se dan dentro del sector comercio, dichos problemas que se consideran son los

%	total	Falta de clientes	Falta de crédito	Bajas ganancias	Competencia excesiva	Conflicto con los clientes	Problemas con autoridades	No le pagan a tiempo	otros
compra-venta de abarrotes	18%	13%	29%	19%	22%	85	5%	15%	14.42%

siguientes: Falta de clientes, falta de crédito, bajas ganancias, competencia excesiva, conflicto con los clientes, problemas con autoridades, no pagan a tiempo y otros problemas

Como se puede observar al obtener dicho porcentaje, esta rama del sector manufacturero esta pasando por un mal momento, ya que es demasiado elevado su índice de problemas que se suscitan dentro de la misma.

Tabla 14 Compra-venta de abarrotes

Falta de clientes:

Dentro de estos problemas la falta de clientes en, la compra-venta de abarrotes ocupa el segundo lugar con un porcentaje del 13 %, esto en comparación con el porcentaje total de los demás problemas presentados.

El porcentaje es muy elevado, lo cual quiere decir que la falta de clientes es un factor que esta afectando verdaderamente la actividad de negocios, pero es lógico que se de dentro de esta rama esa falta de clientes, ya que es una de las cuales tiene un mayor índice de competencia, otra de las causas por las cuales disminuyan sus clientes es porque el precio que están manejando no es el adecuado, podría ser que sea demasiado elevado y que la mayoría de las personas no cuenten con los recursos para poder obtenerlo, aunque sean de primera necesidad, así como el lugar en donde se encuentre localizado su negocio, puede que su localización no es la adecuada, y por tal motivo las personas no pueden conseguirlo tan fácilmente.

Falta de crédito

En cuanto a falta de crédito en la compraventa de abarrotes ocupa el primer lugar de las demás ramas de actividad en el comercio con un 29%, este porcentaje es alto ya que para la compraventa de abarrotes no es muy factible otorgar créditos ya que los que se dedican a esta actividad son pequeños negocios los cuales deben recuperar inmediatamente lo que hayan vendido para así volver a surtir inmediatamente, las que si otorgan estos créditos son aquellas que son abarroteras muy grandes y surten a las empresas o a pequeños negocios y por consecuencia les otorgan créditos ya que lo que venden sus productos en paquetes y no individualmente como la mayoría de los negocios pequeños.

Bajas ganancias

En cuanto a las bajas ganancias esta rama se encuentra en primer lugar de las demás actividades con el 19%, este porcentaje es muy alto y se puede interpretar que este problema se produce porque los microempresarios no están capacitados en aspectos elementales, como los inventarios y las entradas y salidas de mercancía, así como el manejo de los gastos, sobre todo en pequeñas misceláneas y tiendas de abarrotes, donde terminan “comiéndose” sus ganancias y descapitalizando la empresa.

Competencia excesiva

El problema de la competencia excesiva de la compraventa de abarrotes ocupa el segundo lugar con un 22% de las demás ramas del sector comercio, este es uno de los principales problemas para esta actividad y el porcentaje es muy elevado ya que hay demasiados negocios dedicados a esta actividad, también la competencia con las tiendas de autoservicio, debido a que las empresas actualmente han adoptado como prestación a sus empleados la entrega de vales de despensa. Además, también en estas tiendas aceptan pago con tarjeta de crédito o debito, situación que se había convertido en una limitante para las ventas.

Conflictos con los clientes

El conflicto con los clientes representa un problema considerable en la compraventa de abarrotes pues ocupa el cuarto lugar con un 8%, junto con la compra-venta de

maquinaria, equipo, instrumentos, aparatos, herramientas, sus refacciones y accesorios, incluye al equipo de transporte.

Este problema es significativo ya que al tener conflictos con los clientes puede llegar a convertirse después en una falta de clientes. Aunque hay diversos conflictos estos pueden suscitarse por razones de que no les pareció el producto o que les salió defectuoso, también puede ser por la forma de pago que se manejen, también se pueden dar conflictos por la atención que no se les da o falta de amabilidad.

Problemas con las autoridades

En cuanto a los problemas con las autoridades, la compraventa de abarrotes se encuentra en cuarto lugar, con un 5% de las demás ramas de comercio, aunque el porcentaje es significativo se debe de tomar en cuenta que los conflictos que se dan pueden abarcar desde que el negocio o la empresa no cuenten con los permisos necesarios para vender ciertos productos o que vendan a menores de edad bebidas alcohólicas o cigarros, estos pueden ser algunos problemas que puedan enfrentar pero que no repercuten mucho en los negocios.

No les pagan a tiempo

En lo que corresponde a que no les pagan a tiempo este problema ocupa el segundo lugar ya que tienen el 15% en cuanto a otras actividades de comercio, este porcentaje es elevado y un factor crítico dentro de esta actividad, esto puede ser a causa de que la situación de la empresa sea crítica y no tengan el dinero suficiente para pagarle a todas las personas que laboran dentro de la misma, o que sus ganancias no fueron las suficientes para poder pagarles en el día que deben de pagarles.

Otros

En cuanto a otros problemas diferentes a estos se encuentra en el tercer lugar con un 14%, lo cual quiere decir que estos problemas están afectando en esta actividad y que deben tomarse en cuenta y detectar cuáles son, para que mejore el funcionamiento de las empresas dedicadas a esta actividad

Compra-venta de frutas, legumbres frescas y otros productos agrícolas en estado natural

Esta actividad ocupa el cuarto lugar en cuanto de las doce principales ramas de actividades dedicadas al comercio, posesionándose así en este lugar con un 9%, tomando en cuenta diferentes problemas que se pueden encontrar que afecte a esta actividad se tomaron en cuenta los principales como son la falta de clientes, falta de

%	total	Falta de clientes	Falta de crédito	Bajas ganancias	Competencia excesiva	Conflicto con los clientes	Problemas con autoridades	No le pagan a tiempo	otros
Compra-venta de frutas, legumbres frescas y otros productos agrícolas en estado natural	9%	10%	7%	12%	9%	1%	3%	0%	3%

crédito, bajas ganancias, competencia excesiva, conflicto con los clientes, problemas con las autoridades, no pagar a tiempo y otros, el porcentaje indica que estos tipos de problemas están afectando a esta actividad para que esta pueda llegar a un mejor funcionamiento.

Tabla 15 Compra-venta de frutas, legumbres frescas y otros productos agrícolas en estado natural

Falta de clientes

En cuanto a la falta de clientes esta ubicado en el cuarto lugar junto con la compra-venta de artículos de papelería, periódicos, revistas y libros, y con la compraventa de artículos para el hogar, con un 10%, este porcentaje es significativo para la compra-venta de frutas, legumbres frescas y otros productos agrícolas en estado natural, esto puede ser a causa de haya un incremento en las frutas que no estén en temporada al cliente no se le haga justo pagar ese precio o prefieren comprarlos en otros establecimientos que no se dediquen especialmente a esta actividad y los compran en las tiendas d abarrotes o en las de autoservicio.

Falta de crédito

En la falta de crédito la compra-venta de frutas, legumbres frescas y otros productos agrícolas en estado natural, ocupa el quinto lugar al igual que Compra-venta de carnes, animales vivos y sus derivados o subproductos con el 7%, este porcentaje no es muy

alto y por lo tanto no le afecta mucho a esta actividad ya que a las industrias que se les otorgan créditos cumplen con el pago de los créditos que les son otorgados, por este motivo las prestaciones no se les restringen y pueden obtenerlas fácilmente, por la confiabilidad de pago de dichas empresas.

La integración de los supermercados con medianos y pequeños productores registra una tendencia muy lenta, la mayoría de éstos no tienen infraestructura necesaria para dar valor agregado a sus productos ni solvencia económica para otorgar crédito a los supermercados.

Bajas ganancias

En cuanto al problema de las bajas ganancias se encuentra en el cuarto lugar con un 12% en comparación con las demás ramas de comercio.

Los supermercados en México están principalmente orientados hacia consumidores de ingresos medios a altos, que buscan mejor calidad, sin importarles tanto el precio de compra. Este canal de venta al menudeo está tratando de incorporarse cada vez más con los productores, realizando compras en origen para abaratar costos y controlar la calidad de los productos. No existe un contrato por escrito, donde se especifique volumen de compra y precio, al momento de contactar la operación de compraventa, por lo que si el supermercado encuentra un precio más bajo con otro proveedor, no se ve obligado a comprarle al abastecedor anterior.

Competencia excesiva

En cuanto a la competencia ocupa el tercer lugar con el 9% en comparación con las demás actividades pues ya que la forma de comercio tradicional, como son las tiendas de barrio y mercados públicos, está siendo desplazada por los almacenes de autoservicio o supermercados. Los supermercados tienen un fuerte impacto sobre el sistema de abasto hacia el consumidor, ya que necesitan un flujo continuo de productos de alta calidad y en gran volumen.

Además, el manejo de sus inventarios requiere de una eficiente coordinación del conjunto de establecimientos de la cadena. Sus exigencias y necesidades también

repercuten en grados y estándares de los productos, así como en la uniformidad de los empaques.

Conflicto con los clientes

En cuanto al problema que se refiere al conflicto con los clientes ocupa el décimo lugar de las ramas dedicadas a las actividades dentro del comercio con el 1%, lo cual indica que en esta actividad no es muy factible que puedan a suscitarse problemas con los clientes ya que todas las empresas se esfuerzan por brindar al cliente un producto de buena calidad, el cual esta satisface las necesidades que tiene el cliente, por tal motivo no existe queja alguna por parte de estos.

Problemas con autoridades

En los problemas con las autoridades ocupa el octavo lugar de las demás actividades pertenecientes a las ramas del comercio este lugar representado con el 3% a pesar de la tendencia hacia un abasto cada vez más directo desde las zonas de producción, por conducto de los centros de acopio, el carácter perecedero de las frutas y verduras, impone a las cadenas de supermercados ciertas condiciones indispensables, a saber: requieren más centros de acopio que para otras mercancías, equipados con cámaras de refrigeración y de maduración. He aquí la importancia de la central de abasto, puesto que los grandes productores o acopiadores que se encuentran en ésta, poseen la tecnología para el manejo adecuado de frutas y verduras antes de su envío al centro de acopio de los supermercados Esta forma de abasto es característica de las cadenas del norte del país, donde por problemas fitosanitarios registrados en algunos productos, no es posible abastecerse de éstos desde el centro del país, por lo que las cadenas buscan a los grandes acopiadores regionales que puedan cumplir sus exigencias.

No le pagan a tiempo

En cuanto al problema de que no les paguen a tiempo a sus empleados no representa ningún problema ya ocupa el onceavo lugar esto porque representa un 0% de todas las ramas que se encuentran dentro del sector comercio, siendo entonces esto que la

actividad de compraventa de frutas, legumbres frescas y otros productos agrícolas en estado natural no tiene problemas para pagarles a tiempo a sus empleados.

Otros

Existen otros problemas no desglosados que están afectando significativamente a esta actividad puesto que se encuentra en el onceavo lugar dado que el porcentaje es del 3%, así que estos no representan gran problema hacia esta actividad y no les afecta considerablemente.

Compra-venta de carnes, animales vivos y sus derivados o subproductos (Total)

%	total	Falta de clientes	Falta de crédito	Bajas ganancias	Competencia excesiva	Conflicto con los clientes	Problemas con autoridades	No le pagan a tiempo	otros
Compra-venta de carnes, animales vivos y sus derivados o subproductos	4%	3%	7%	7%	4%	4%	2%	0%	3%

Esta actividad ocupa el décimo lugar en cuanto de las doce principales ramas de actividades dedicadas al comercio, posicionándose así en este lugar con un 4%, tomando en cuenta diferentes problemas que se pueden encontrar que afecte a esta actividad se tomaron en cuenta los principales como son la falta de clientes, falta de crédito, bajas ganancias, competencia excesiva, conflicto con los clientes, problemas con las autoridades, no pagar a tiempo y otros, el porcentaje indica que estos tipos de problemas están afectando a esta actividad para que esta pueda llegar a un mejor funcionamiento.

Tabla 16 Compra-venta de carnes, animales vivos y sus derivados o subproductos

Falta de clientes

En lo que se refiere a la falta de clientes se encuentra en el onceavo lugar ya que representa el 3% en comparación con el porcentaje total de dicho problema en las demás ramas que se encuentran en esta clasificación.

Este porcentaje es bajo y por esto se puede decir que la falta de clientes en la actividad de Compra-venta de carnes, animales vivos y sus derivados o subproductos no afecta en

mucho a esta actividad ya que estos productos son de primera necesidad para las personas y diariamente lo consumen.

Falta de crédito

A lo que se refiere a la falta de clientes se encuentra en el quinto lugar con el 7%, en comparación con el porcentaje total de este problema dentro de las demás ramas del sector comercio este porcentaje no es muy elevado sin embargo aunque esta afectando a esta actividad, este porcentaje indica que se le otorgan créditos en esta actividad ya que las industrias están cumpliendo con el pago de los créditos que les son otorgados, por este motivo las prestaciones no se les restringen y pueden obtenerlas fácilmente,

Bajas ganancias

En cuanto a las bajas ganancias esta actividad se encuentra en el cuarto lugar con un 7%, este porcentaje no es muy relevante ya que en esta actividad las ventas se mantienen estables porque es una actividad son de los productos son de primera necesidad y donde los precios de estos se mantienen estables para los clientes y aunque hubiera un incremento los clientes lo pagarían.

Competencia excesiva

La competencia excesiva ocupa el octavo lugar con un 4%, este porcentaje es bajo y en cuanto a la competencia no representa problema, existe, pero no es mucha, ya que en nuestro país estos productos deben de tener muy buena calidad para que sean importados y crear aquí un mercado que el cliente reconozca, aunque si hay productos que son importados no son de la confianza o del agrado del cliente pues prefieren los productos del país.

Conflicto con los clientes

En el problema de conflictos con los clientes se encuentra en el octavo lugar con un 4% en comparación con las demás actividades del sector comercio, este porcentaje es bajo y no afecta en mucho a esta actividad ya que los productos tienen muy buena calidad y son del gusto de los clientes que los consumen, este porcentaje se pudo haber dado por

algunos productos que no detecten que están en mal estado o por la mala atención con el cliente.

Problemas con autoridades

En los problemas con las autoridades ocupa el octavo lugar, con un 2 %, este porcentaje es muy bajo y no representa gran problema para los que se dedican a esta actividad ya que para dedicarse a ella deben de tener todos los permisos que se necesitan tener, o no sería posible que tuvieran su establecimiento para dedicarse a esta actividad, a veces se pueden presentar problemas con salubridad o con las mismas autoridades que se encuentran donde se ubica el establecimiento ya sea por robos, asaltos.

No le pagan a tiempo

En cuanto al problema que no les pagan a tiempo ocupa el onceavo lugar, ya que representa un 0% lo cual indica que en pagarle a sus empleados no representa ningún problema para ellos ya que cuentan con el dinero necesario para el negocio y para pagar a tiempo a sus empleados esto quiere decir que tienen buena solvencia económica y que saben administrar sus recursos.

Otros

Existen otros problemas no desglosados que están afectando significativamente a esta actividad puesto que se encuentra en el onceavo lugar dado que el porcentaje es del 3%, así que estos no representan gran problema hacia esta actividad y no les afecta para el mejor funcionamiento de ella.

Compra-venta de dulces, chocolates, refrescos, aguas gaseosas, paletas y nieves (Total)

Esta actividad ocupa el tercer lugar con un 11%, en comparación a las demás actividades del sector comercio en cuanto a los problemas presentados que se toman a consideración como son la falta de clientes, falta de crédito, bajas ganancias, competencia excesiva, conflicto con los clientes, problemas con las autoridades, no pagar a tiempo y otros, el porcentaje indica que estos tipos de problemas están afectando a esta actividad para que esta pueda llegar a un mejor funcionamiento.

Compra-venta de dulces, chocolates, refrescos, aguas gaseosas, paletas y nieves

Falta de clientes

En el problema de falta de clientes en la rama de compraventa de dulces, chocolates, refrescos, aguas gaseosas, paletas y nieves ocupa el tercer lugar con un 11% en comparación con las demás actividades del sector comercio, este porcentaje es elevado para esta actividad ya que le afecta en mucho no tener clientes, esto puede ser causado por la competencia en esta actividad o por la ubicación del establecimiento, también por que los precios llegan a variar y los clientes prefieren comprarlos donde el precio sea mas bajo y que a ellos les convenga.

Falta de crédito

En cuanto a la falta de crédito esta actividad ocupa el noveno lugar con el 1%, este porcentaje es muy bajo y quiere decir que no representa problema para esta actividad el obtener créditos para su financiamiento ni tampoco para pagarlos ya que se les siguen otorgando.

Bajas ganancias

El problema de bajas ganancias de esta actividad ocupa el segundo lugar con el 17%, este porcentaje es alto esto significa que las ganancias que se están obteniendo no son suficientes, esto se puede deber a los gastos imprevistos, los desajustes entre ingresos y pagos que deben realizarse, lo cual indica que se debe de tener estrategias para que estos gastos no se excedan y que las ganancias sobrepasen lo que se esta invirtiendo y gastando.

%	total	Falta de clientes	Falta de crédito	Bajas ganancias	Competencia excesiva	Conflicto con los clientes	Problemas con autoridades	No le pagan a tiempo	otros
Compra-venta de dulces, chocolates, refrescos, aguas gaseosas, paletas y nieves	11%	11%	1%	17%	9%	0%	17%	4%	10%

Competencia excesiva

En cuanto al problema de la competencia esta actividad se encuentra en tercer lugar con un 9%, este porcentaje es muy significativo ya que se debe tomar en cuenta que la

competencia en esta actividad tiende a ser moderada y que existen varias empresas que elaboran los mismos productos de igual calidad, pero también sacan al mercado nuevos productos lo cual hace que se diferencien entre unas a otras y ese puede ser el elemento por el cual el cliente tenga preferencia por estas.

Conflicto con los clientes

En el problema que se refiere al conflicto con los clientes ocupa el doceavo lugar ya que cuenta con un 0%, esto se puede interpretar como que se tienen gran variedad en productos y los clientes siempre están satisfechos con los productos que adquieren y con el trato que se les da.

Problemas con autoridades

En los problemas con las autoridades esta actividad ocupa el segundo lugar con un 17%, este porcentaje es elevado, estos problemas se puede llegar a dar porque los productos que se venden son alimentos y deben de tener una muy buena calidad, estar en buen estado y que el establecimiento tenga un buen mantenimiento y limpieza para que los clientes no contraigan alguna enfermedad y hay establecimientos en los que no se toman las medidas necesarias para que esto no ocurra, o los también los permisos que deben de tener para tener un establecimiento el cual venda estos productos.

No le pagan a tiempo

En el problema de no pagarles a tiempo a sus empleados ocupa el octavo lugar con el 4% se puede decir que en esta actividad no se tiene mucho problema para pagarles a sus empleados ya que no es mucho lo que se les paga y pueden cumplir con pagarles a tiempo sin ningún problema o si no se les paga el día especificado no tardan en pagarles.

Otros

En lo que se refiere a otros problemas no desglosados ocupa el segundo lugar con un 10%, lo cual indica que hay otros problemas que están afectando a esta actividad y que deben tomarse en cuenta ya que aunque no es alto puede llegar a repercutir para que estas empresas tengan mejor funcionamiento.

%	Total	Falta de clientes	Falta de crédito	Bajas ganancias	Competencia excesiva	Conflicto con los clientes	Problemas con autoridades	No le pagan a tiempo	otros
Compra-venta de otros alimentos, bebidas y productos de tabaco en establecimientos especializados	3%	2%	1%	4%	3%	11%	5%	0%	0%

Compra-venta de otros alimentos, bebidas y productos de tabaco en establecimientos especializados (Total)

Esta actividad ocupa el doceavo lugar con un 3%, en comparación a las demás actividades del sector comercio en cuanto a los problemas presentados que se toman a consideración como son la falta de clientes, falta de crédito, bajas ganancias, competencia excesiva, conflicto con los clientes, problemas con las autoridades, no pagar a tiempo y otros, el porcentaje indica que estos tipos de problemas no afectan mucho a esta actividad para que esta pueda llegar a un mejor funcionamiento.

Tabla 17 Compra-venta de otros alimentos, bebidas y productos de tabaco en establecimientos especializados

Falta de clientes

En cuanto al problema de falta de clientes en esta actividad se encuentra en el doceavo lugar ya que tiene un 2% en comparación con las demás ramas del sector comercio esto no representa un problema grave ya que el porcentaje es bajo, por lo cual quiere decir que no se tiene falta de clientes, pues en cuanto esta actividad hay muchos establecimientos en los cuales se cuenta con una buena ubicación y los precios son accesibles para los consumidores, también se sabe que en este tipo de comercio se encuentra la mayor parte de los consumidores de estos productos.

Falta de crédito

En la falta de crédito esta actividad ocupa el noveno lugar junto con las actividades de Compra-venta de dulces, chocolates, refrescos, aguas gaseosas, paletas y nieves, compra-venta de otros artículos de uso personal, compra-venta de artículos para el hogar, con el 1%, lo cual quiere decir al igual que estas ramas que no representa problema para esta actividad el obtener créditos para su financiamiento ni tampoco para pagarlos ya que se les siguen otorgando.

Bajas ganancias

En cuanto al problema de bajas ganancias esta actividad se encuentra en el noveno lugar junto con las ramas de compra-venta de otros artículos de uso personal, compra-venta de maquinaria, equipo, instrumentos, aparatos, herramientas, sus refacciones y accesorios, incluye al equipo de transporte, con un 4% lo cual no representa un problema que afecte a esta actividad ya que el porcentaje es bajo, lo cual quiere decir que puede presentar bajas ganancias, pero, esto puede ser en alguna temporada y que puede llegar a presentarse por no saber administrar los recursos que se tienen, pero este es un problema que no le afecta en mucho a esta actividad.

Competencia excesiva

En cuanto al problema de la competencia esta actividad se encuentra en el décimo lugar en comparación con las demás ramas de este sector con el 3%, el cual es un porcentaje bajo, lo cual indica que en cuanto a la competencia no se tiene mucho problema que pueda afectar a esta actividad, ya que si hay competencia, pero no que le afecte a las diferentes negocios que se dedican a esta actividad, pues los productos son de igual calidad y con precios accesibles para el consumidor.

Conflicto con los clientes

En el conflicto con los clientes esta actividad se encuentra en el tercer lugar con el 11% en comparación con las demás ramas de esta actividad, este es un porcentaje elevado, lo cual quiere decir que ha habido problemas que se han suscitado con sus clientes y que están afectando a esta actividad, ya sea por que la calidad del producto no les pareció, el precio, o que les haya salido defectuoso, son de los problemas mas comunes por los que se puede tener conflictos con sus clientes.

Problemas con autoridades

En los problemas con las autoridades esta actividad se encuentra en el quinto lugar con un 5%, aunque el porcentaje no es muy elevado quiere decir que hay problemas que no se han solucionado con las autoridades y que afectan a la empresa, ya que para la venta de estos productos se necesitan tener los permisos necesarios para poder venderlos,

también que no es permitido venderle a los menores de edad y hay establecimientos que si lo hacen, lo cual les trae problemas con las autoridades.

No le pagan a tiempo

En cuanto al problema que no les pagan a tiempo ocupa el onceavo lugar, ya que representa un 0% lo cual indica que en pagarle a sus empleados no representa ningún problema para ellos ya que cuentan con el dinero necesario para el negocio y para pagar a tiempo a sus empleados esto quiere decir que tienen buena solvencia económica y que saben administrar sus recursos.

Otros

En lo que se refiere a otros problemas que no se mencionan ocupa el séptimo lugar en comparación con las demás ramas de este sector con el 5%, esto significa que otros problemas aunque no afectan en mucho en esta actividad se deben de tomar en consideración y solucionarlos para que los negocios funcionen de mejor manera y no dejarlos sin solución y que con el tiempo sean problemas que puedan causar que el negocio tenga una crisis.

Compra-venta de prendas de vestir nuevas y usadas, incluye calzado (Total)

Esta actividad ocupa el primer lugar con un 21%, en comparación a las demás actividades del sector comercio en cuanto a los problemas presentados que se toman a consideración como son la falta de clientes, falta de crédito, bajas ganancias, competencia excesiva, conflicto con los clientes, problemas con las autoridades, no pagar a tiempo y otros, el porcentaje indica que estos tipos de problemas están afectando mucho a esta actividad para que esta pueda llegar a un mejor funcionamiento.

Compra-venta de prendas de vestir nuevas y usadas, incluye calzado

Falta de clientes

En cuanto a la falta de clientes esta actividad ocupa el primer lugar con el 19%, el cual es un porcentaje alto, esto quiere decir que este problema puede ser causado por que hay demasiada competencia, tiendas de autoservicios en las cuales les otorgan crédito a los clientes para que compren con mayor facilidad sus prendas o porque el precio que dan en este tipo de negocios no lo puede o no lo quiere pagar el cliente pues sabe que puede encontrarlo otro lugar mas barato y de la misma calidad, este es un problema que afecta directamente a esta actividad.

Falta de crédito

En el problema de falta de crédito esta actividad ocupa el segundo lugar con el 25% este es un porcentaje alto y definitivamente afecta a esta actividad ya que el crédito supuestamente disponible es muy caro e inaccesible, por los excesivos requisitos y la situación financiera de los negocios, a las que se exige presentar, por ejemplo, estados financieros auditados, que no están en condiciones de tener, porque en la mayoría de los casos sus negocios ni siquiera generan ganancias, o bien son mínimas.

La espiral de gastos, que generalmente coincide con los primeros meses de actividad, suelen desequilibrar las cuentas. El promotor se ve impelido a tirar del crédito y el

%	Total	Falta de clientes	Falta de crédito	Bajas ganancias	Competencia excesiva	Conflicto con los clientes	Problemas con autoridades	No le pagan a tiempo	Otros
Compra-venta de prendas de vestir nuevas y usadas, incluye calzado	21%	19%	25%	13%	26%	26%	30%	31%	18%

proyecto puede entrar en barrena al poco de su despegue. Esta fatalidad suele coincidir en el tiempo con la falta de ingresos, cerrando con ello un círculo fatal que puede desembocar en el cierre de la empresa

Bajas ganancias

En cuanto al problema sobre que tienen bajas ganancias se encuentra en el tercer lugar con un 13%, este porcentaje es alto para esta actividad, lo cual quiere decir que esta

afectando en esta actividad ya que tiene que ver con la falta de clientes, o que para vender bajen el precio hacia los clientes y solo recuperen su inversión, también la competencia a la que se enfrentan pues hay muchos negocios que dan facilidades hacia los clientes para volver a invertir, aunque después tengan su ganancia.

Competencia excesiva

La competencia excesiva ocupa el primer lugar en esta actividad con un 26% esto es porque existen muchos negocios que se dedican a esta actividad y aparte de ellos las tiendas departamentales también ofrecen prendas de vestir y calzado con grandes facilidades para los que cuentan con sus tarjetas de crédito que ofrecen, trayendo como consecuencia que los negocios bajen en sus ventas

Conflicto con los clientes

En el problema que se refiere al conflicto con los clientes se encuentra en el segundo lugar con el 26%, este porcentaje es alto y representa un problema considerable hacia esta actividad, esto se puede deber a que a los clientes no les parece la calidad de las prendas o de los zapatos, también porque lo que compraron les haya salido defectuoso y no se los hayan querido cambiar, otro problema podría ser porque a los clientes se les dio un plazo para pagar y estos no lo cumplieron.

Problemas con autoridades

En los problemas con las autoridades esta actividad se encuentra en primer lugar con el 30%, este porcentaje es muy alto, y es el que representa mayor problema para esta actividad ya que esto puede ser a causa de que las prendas o los zapatos que se vendan sean de muy baja calidad y que al precio que los ofrecen no sea el justo para los consumidores, también puede ser porque los artículos vengan del extranjero y no cumplan con la calidad que deben de tener para ser vendidos en el país.

No le pagan a tiempo

En el problema de no le pagan a tiempo se encuentra en el primer lugar con el 31%, lo cual indica que se tiene problema para cumplir en los pagos hacia sus empleados, esto se debe a las bajas ventas que llegan a tener, no tener la suficiente solvencia económica,

no prevenir los gastos que lleguen a presentarse y no les permite tener el suficiente dinero para realizar el pago puntualmente.

Otros

En cuanto otros problemas que también afectan a esta actividad se encuentra en el primer lugar con un 18% esto indica que hay problemas que no se han solucionado y que afectan directamente en esta actividad, y que es importante detectarlos pues con el tiempo pueden convertirse en problemas que afecten seriamente a este tipo de negocios y que puedan llevarlos a tener perdidas considerables o bien a desaparecer.

Compra-venta de otros artículos de uso personal

Dicha actividad ocupa el octavo lugar, dentro de las doce principales ramas del comercio en las cuales se observan mas frecuentemente problemas que afectan de manera considerable a los negocios con un porcentaje del 4.54%, esto es en comparación con el total de problemas que se dan dentro del sector comercio, lo cual quiere decir que existen grandes problemas dentro de esta actividad.

Compra-venta de otros artículos de uso personal

%	total	Falta de clientes	Falta de crédito	Bajas ganancias	Competencia excesiva	Conflicto con los clientes	Problemas con autoridades	No le pagan a tiempo	otros
Comercio									
Compra-venta de otros artículos de uso personal	4.54%	5.56%	1.46%	3.66%	2.98%	1.77%	9.90%	12.76%	10.26%

Falta de clientes:

Dentro de esta clasificación del sector comercio, la rama de compra-venta de otros artículos de uso personal, ocupa el noveno lugar en cuanto al problema “falta de clientes”, esto fue debido a que cuenta con un porcentaje del 5.56%, esto en comparación con el porcentaje total de dicho problema en las demás ramas que se encuentran en esta clasificación.

Falta de crédito:

Dentro de esta clasificación del sector comercio, la rama de compra-venta de otros artículos de uso personal, ocupa el noveno lugar en cuanto al problema “falta de crédito”, con un porcentaje del 1.46%, esto en comparación con el porcentaje total de este problema dentro de las demás ramas del sector comercio, este problema no es demasiado elevado, lo cual significa que este es un factor que no está afectando gravemente a esta rama.

Bajas ganancias:

Dentro de esta clasificación del sector comercio, la rama de compra-venta de otros artículos de uso personal, ocupa el séptimo lugar en cuanto al problema “Bajas ganancias”, con un porcentaje del 3.66 %, esto en comparación con el porcentaje total de dicho problema, dado en las demás ramas que comprenden el sector comercio.

Competencia excesiva:

Dentro de esta clasificación del sector comercio, la rama de compra-venta de otros artículos de uso personal, ocupa el doceavo lugar en cuanto al problema “competencia excesiva”, con un porcentaje del 2.98%, esto en comparación con el porcentaje total de dicho problema en todas las ramas, como puede observarse en el porcentaje arrojado, al observar que este porcentaje no es muy elevado solo se puede concluir que hay demasiada competencia en lo que se refiere a la compra-venta de artículos para el uso personal.

Conflicto con los clientes:

Dentro de esta clasificación del sector comercio, la rama compra-venta de otros artículos de uso personal, ocupa el noveno lugar en cuanto al problema “conflicto con los clientes” ya que muestra un porcentaje del 1.77%, esto comparado con el porcentaje total de dicho problema, dado en las demás ramas.

Problemas con autoridades:

Dentro de esta clasificación del sector comercio en la rama de la Compra-venta de otros artículos de uso personal, ocupa el cuarto lugar en cuanto a lo que se refiere al

“problema con autoridades”, con un porcentaje del 9.90%. Esto comparado con el porcentaje total de dicho problema, dado en las demás ramas.

No le pagan a tiempo:

En cuanto al problema “no pagan a tiempo”, las empresas dedicadas a la compra-venta de otros artículos de uso personal dentro del comercio, ocupa el cuarto lugar con un porcentaje del 12.76%, esto en comparación con el porcentaje total de este problema dentro de las demás ramas del sector comercio, debido al porcentaje que arrojo este problema no es demasiado elevado, lo que significa que este no es un problema que este afectando en gran cantidad a esta rama.

Otros problemas:

Existen otros problemas englobados que afectan de diversas maneras en este sector y en lo que se refiere a la rama de compra-venta de otros artículos de uso personal ocupa el quinto lugar con un porcentaje del 10.26% esto en comparación con el porcentaje total de este problema dentro de las demás ramas del sector comercio.

Compra-venta de artículos de papelería, periódicos, revistas y libros

Dicha actividad ocupa el séptimo lugar, dentro de las doce principales ramas del comercio en las cuales se observan mas frecuentemente problemas que afectan de manera considerable a los negocios con un porcentaje del 6.11 %, esto es en comparación con el total de problemas que se dan dentro del sector comercio, lo cual quiere decir que existen grandes problemas dentro de esta actividad.

Tabla 8 Compra-venta de artículos de papelería, periódicos, revistas y libros

%	total	Falta de clientes	Falta de crédito	Bajas ganancias	Competencia excesiva	Conflicto con los clientes	Problemas con autoridades	No le pagan a tiempo	otros
Comercio									
Compra-venta de artículos de papelería, periódicos, revistas y libros	6.11%	10.03%	4.73%	5.39%	4.14%	1.37%	0.00%	1.44%	5.79%

Falta de clientes:

Dentro de esta clasificación del sector comercio, la rama de la Compra-venta de artículos de papelería, periódicos, revistas y libros, ocupa el séptimo lugar en cuanto al problema “falta de clientes”, esto fue debido a que cuenta con un porcentaje del 10.03%, esto en comparación con el porcentaje total de dicho problema en las demás ramas que se encuentran en esta clasificación.

Falta de crédito:

Dentro de esta clasificación del sector comercio, la rama de Compra-venta de artículos de papelería, periódicos, revistas y libros, ocupa el cuarto lugar en cuanto al problema “falta de crédito”, esto debido a que cuenta con un porcentaje del 4.73%, esto en comparación con el porcentaje total de dicho problema en las demás ramas que se encuentran en esta clasificación. El porcentaje es algo elevado, lo quiere nos indica que la falta de clientes es un factor que esta afectando de forma moderada a la actividad de estos negocios, esto debido a que hay gran cantidad de personas que se dedican a este negocio.

Bajas ganancias:

Dentro de esta clasificación del sector comercio, la rama de artículos de papelería, periódicos, revistas y libros, ocupa el octavo lugar en cuanto al problema “Bajas ganancias”, con un porcentaje del 5.39%, esto en comparación con el porcentaje total de dicho problema.

Competencia excesiva:

Dentro de esta clasificación del sector comercio, la rama de Compra-venta de artículos de papelería, periódicos, revistas y libros, ocupa el noveno lugar en cuanto al problema “competencia excesiva”, con un porcentaje del 4.14%, esto en comparación con el porcentaje total de dicho problema en todas las ramas, el porcentaje no es demasiado elevado lo cual nos indica que la competencia excesiva en esta actividad que no esta afectando en gran cantidad a esta rama del comercio.

Conflicto con los clientes:

Dentro de esta clasificación del sector comercio, la rama de Compra-venta de artículos de papelería, periódicos, revistas y libros, ocupa el décimo lugar en cuanto al problema “conflicto con los clientes”, con un porcentaje del 1.37%, esto en comparación con el porcentaje total de dicho problema en todas las ramas, dicho porcentaje es demasiado bajo lo cual nos indica que el conflicto con los clientes en esta actividad no está afectando en gran cantidad a esta rama del comercio.

Problemas con autoridades:

Dentro de esta clasificación del sector comercio, la rama de Compra-venta de artículos de papelería, periódicos, revistas y libros, no muestra registro alguno de existir algún problema en esta rama. Ya que muestra un porcentaje del 0.00%.

No le pagan a tiempo:

En cuanto al problema “no pagan a tiempo”, las empresas dedicadas a la Compra-venta de artículos de papelería, periódicos, revistas y libros, ocupa el noveno lugar en cuanto al “No le pagan a tiempo”, con un porcentaje del 1.44% esto en comparación con el porcentaje total de este problema dentro de las demás ramas del sector comercio.

Otros problemas:

Existen otros problemas que se han generalizado y que afectan de diversas maneras en este sector pero en el caso de la rama de la Compra-venta de artículos de papelería, periódicos, revistas y libros, ocupa el séptimo lugar en cuanto a lo que se refiere a “otros problemas” con un porcentaje del 5.79% esto en comparación con el porcentaje total de este problema dentro de las demás ramas del sector comercio. Este problema es muy bajo pero no se puede pasar por alto.

Compra-venta de artículos para el hogar

Dicha actividad ocupa el sexto lugar, dentro de las doce principales ramas del comercio en las cuales se observan mas frecuentemente problemas que afectan de manera considerable a los negocios con un porcentaje del 6.37%, esto es en comparación con el total de problemas que se dan dentro del sector comercio, lo cual quiere decir que no existen grandes problemas dentro de esta actividad.

Tabla 9 Compra-venta de artículos para el hogar

%	total	Falta de clientes	Falta de crédito	Bajas ganancias	Competencia excesiva	Conflicto con los clientes	Problemas con autoridades	No le pagan a tiempo	otros
Comercio									
Compra-venta de artículos para el hogar	6.37%	9.77%	1.38%	5.21%	4.56%	27.99%	9.68%	5.25%	2.89%

Falta de clientes:

Dentro de esta clasificación del sector comercio Compra-venta de artículos para el hogar, ocupa el quinto lugar en cuanto al problema “falta de clientes”, esto fue debido a que cuenta con un porcentaje del 9.77%, esto en comparación con el porcentaje total de dicho problema en las demás ramas que se encuentran en esta clasificación.

El porcentaje es no muy elevado, lo cual quiere decir que la falta de clientes no es un factor que este afectando en gran cantidad a dicha actividad de estos negocios, esto debido a que no hay gran cantidad de personas que se dedican a este negocio.

Falta de crédito:

Dentro de esta clasificación del sector comercio, la rama de Compra-venta de artículos para el hogar, ocupa el décimo lugar, con un porcentaje del 1.38% esto en comparación con el porcentaje total de este problema dentro de las demás ramas del sector comercio, este problema como puede observarse en el porcentaje que arrojo, no es demasiado elevado, lo cual significa que el problema es un factor que esta afectando un poco a esta rama.

Bajas ganancias:

Dentro de esta clasificación del sector comercio, la rama de Compra-venta de artículos para el hogar, ocupa el octavo lugar en cuanto al problema “Bajas ganancias”, con un porcentaje del 5.21 %, esto en comparación con el porcentaje total de dicho problema.

Competencia excesiva:

Dentro de esta clasificación del sector comercio, la rama de Compra-venta de artículos para el hogar, ocupa el séptimo lugar en cuanto al problema “competencia excesiva”, con un porcentaje del 4.56%, esto en comparación con el porcentaje total de dicho problema en todas las ramas, el porcentaje no es demasiado elevado ya que los índices de competencia excesiva en esta actividad no son muy elevados.

Conflicto con los clientes:

Dentro de esta clasificación del sector comercio, la rama de Compra-venta de artículos para el hogar, ocupa el primer lugar en cuanto al problema “conflicto con los clientes”, con un porcentaje del 27.99%, esto en comparación con el porcentaje total de dicho problema en todas las ramas, dicho porcentaje es demasiado alto lo cual nos indica que el conflicto con los clientes en esta actividad esta afectando en gran cantidad a esta rama del comercio.

Problemas con autoridades:

Dentro de esta clasificación del sector comercio, la rama de Compra-venta de artículos para el hogar, ocupa el quinto lugar en cuanto al “Problemas con autoridades”, con un porcentaje del 9.68% esto en comparación con el porcentaje total de este problema dentro de las demás ramas del sector comercio. Este problema no es muy poco elevado, lo cual significa que el problema es un factor que esta afectando moderadamente a dicha rama.

No le pagan a tiempo:

En cuanto al problema “no pagan a tiempo”, las empresas dedicadas a la Compra-venta de artículos para el hogar, ocupa el séptimo lugar en cuanto al problema “No le pagan a tiempo” con un porcentaje del 5.25%, esto comparado con el porcentaje total de dicho problema, dado en las demás ramas.

Otros problemas:

Existen otros problemas que se han generalizado y que afectan de diversas maneras en este sector pero en el caso de la rama de la Compra-venta de artículos para el hogar, ocupa el onceavo lugar en cuanto a lo que se refiere a “otros problemas”, con un porcentaje del 2.89%, esto en comparación con el porcentaje total de dicho problema, dado en las demás ramas.

Compra-venta de gases, combustibles, lubricantes, materias primas, materiales auxiliares y materiales de desecho

Dicha actividad ocupa el onceavo lugar, dentro de las doce principales ramas del comercio en las cuales se observan mas frecuentemente problemas que afectan de manera considerable a los negocios con un porcentaje del 3.78%, esto es en comparación con el total de problemas que se dan dentro del sector comercio, lo cual quiere decir que no existen grandes problemas dentro de esta actividad.

Tabla 10 Compra-venta de gases, combustibles, lubricantes, materias primas, materiales auxiliares y materiales de desecho

%	total	Falta de clientes	Falta de crédito	Bajas ganancias	Competencia excesiva	Conflicto con los clientes	Problemas con autoridades	No le pagan a tiempo	otros
Comercio									
Compra-venta de gases, combustibles, lubricantes, materias primas, materiales auxiliares y	3.78%	3.77%	9.57%	2.66%	3.45%	6.05%	2.11%	8.22%	0.61%

materiales de desecho									
--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--

Falta de clientes:

Dentro de esta clasificación del sector comercio Compra-venta de gases, combustibles, lubricantes, materias primas, materiales auxiliares y materiales de desecho, ocupa el décimo lugar en cuanto al problema “falta de clientes”, esto debido a que cuenta con un porcentaje del 3.77%, esto en comparación con el porcentaje total de dicho problema en las demás ramas que se encuentran en esta clasificación. El porcentaje es no muy elevado, lo cual quiere decir que la falta de clientes no es un factor que este afectando en gran cantidad a dicha actividad de estos negocios.

Falta de crédito:

Dentro de esta clasificación del sector comercio, la rama de Compra-venta de gases, combustibles, lubricantes, materias primas, materiales auxiliares y materiales de desecho, ocupa el tercer lugar en cuanto a la “Falta de Crédito” ya que muestra un porcentaje del 9.57%, esto comparado con el porcentaje total de dicho problema, dado en las demás ramas.

Bajas ganancias:

Dentro de esta clasificación del sector comercio, la rama de Compra-venta de gases, combustibles, lubricantes, materias primas, materiales auxiliares y materiales de desecho, ocupa el doceavo lugar en lo que respecta al problema “bajas ganancias” con un porcentaje del 2.66%, esto en comparación con el porcentaje total de dicho problema en las demás ramas que se encuentran en esta clasificación. El porcentaje es muy bajo, lo cual quiere decir que las bajas ganancias es un factor que no esta afectando en gran cantidad a dicha actividad de estos negocios.

Competencia excesiva:

Dentro de esta clasificación del sector comercio, la rama de Compra-venta de gases, combustibles, lubricantes, materias primas, materiales auxiliares y materiales de

desecho, ocupa el décimo lugar en cuanto al problema “competencia excesiva”, con un porcentaje del 3.45%, esto en comparación con el porcentaje total de dicho problema en todas las ramas, el porcentaje no es demasiado elevado ya que los índices de competencia excesiva en esta actividad no son muy elevados.

Conflicto con los clientes:

Dentro de esta clasificación del sector comercio, la rama de Compra-venta de gases, combustibles, lubricantes, materias primas, materiales auxiliares y materiales de desecho, ocupa el sexto lugar en cuanto al “conflicto con los clientes” ya que muestra un porcentaje del 6.05%, esto comparado con el porcentaje total de dicho problema, dado en las demás ramas.

Problemas con autoridades:

Dentro de esta clasificación del sector comercio, la rama de Compra-venta de gases, combustibles, lubricantes, materias primas, materiales auxiliares y materiales de desecho, ocupa el décimo lugar en cuanto al “conflicto con las autoridades” con un porcentaje del 2.11%, esto comparado con el porcentaje total de dicho problema, dado en las demás ramas.

No le pagan a tiempo:

En cuanto al problema “no pagan a tiempo”, las empresas dedicadas a la Compra-venta de gases, combustibles, lubricantes, materias primas, materiales auxiliares y materiales de desecho, ocupa el quinto en cuanto el problema “No le pagan a tiempo” con un porcentaje del 8.22%, esto comparado con el porcentaje total de dicho problema, dado en las demás ramas.

Otros problemas:

Existen otros problemas que se han generalizado y que afectan de diversas maneras en este sector pero en el caso de la rama de la Compra-venta de gases, combustibles, lubricantes, materias primas, materiales auxiliares y materiales de desecho, ocupa el

doceavo lugar en cuanto a lo que se refiero a “Otros Problemas” con un porcentaje del 0.61%, esto comparado con el porcentaje total de dicho problema, dado en las demás ramas.

Compra-venta de maquinaria, equipo, instrumentos, aparatos, herramientas, sus refacciones y accesorios, incluye al equipo de transporte

Dicha actividad ocupa el onceavo lugar, dentro de las principales ramas del comercio en las cuales se observan mas frecuentemente problemas que afectan de manera considerable a los negocios con un porcentaje del 5.67%, esto es en comparación con el total de problemas que se dan dentro del sector comercio, lo cual quiere decir que no existen grandes problemas dentro de esta actividad

Tabla 11 Compra-venta de maquinaria, equipo, instrumentos, aparatos, herramientas

%	total	Falta de clientes	Falta de crédito	Bajas ganancias	Competencia excesiva	Conflicto con los clientes	Problemas con autoridades	No le pagan a tiempo	otros
Comercio									
Compra-venta de maquinaria, equipo, instrumentos, aparatos, herramientas, sus refacciones y accesorios, incluye al equipo de transporte	5.67%	6.62%	7.72%	3.69%	5.63%	8.08%	1.61%	7.38%	6.59%

Falta de clientes:

Dentro de esta clasificación del sector comercio Compra-venta de maquinaria, equipo, instrumentos, aparatos, herramientas, sus refacciones y accesorios, incluye al equipo de transporte, ocupa el quinto lugar en cuanto al problema “falta de clientes”, con un porcentaje del 6.62%, esto comparado con el porcentaje total de dicho problema, dado en las demás ramas.

Falta de crédito:

Dentro de esta clasificación del sector comercio, la rama de Compra-venta de maquinaria, equipo, instrumentos, aparatos, herramientas, sus refacciones y accesorios, incluye al equipo de transporte, ocupa el quinto lugar en cuanto al “conflicto con los clientes” con un porcentaje del 7.72% esto comparado con el porcentaje total de dicho problema, dado en las demás ramas.

Bajas ganancias:

Dentro de esta clasificación del sector comercio, la rama de Compra-venta de maquinaria, equipo, instrumentos, aparatos, herramientas, sus refacciones y accesorios, incluye al equipo de transporte, ocupa el onceavo lugar en cuanto al problema “Bajas ganancias”, con un porcentaje del 3.69% esto en comparación con el porcentaje total de dicho problema.

Competencia excesiva:

Dentro de esta clasificación del sector comercio, la rama de Compra-venta de maquinaria, equipo, instrumentos, aparatos, herramientas, sus refacciones y accesorios, incluye al equipo de transporte, ocupa el quinto lugar en cuanto al problema “competencia excesiva”, con un porcentaje del 5.63%, esto en comparación con el porcentaje total de dicho problema en todas las ramas, el porcentaje no es demasiado elevado ya que los índices de competencia excesiva en esta actividad no son muy significativos.

Conflicto con los clientes:

Dentro de esta clasificación del sector comercio, la rama de Compra-venta de maquinaria, equipo, instrumentos, aparatos, herramientas, sus refacciones y accesorios, incluye al equipo de transporte, ocupa el cuarto lugar en cuanto al “conflicto con los clientes” con un porcentaje del 8.08%, esto comparado con el porcentaje total de dicho problema, dado en las demás ramas.

Problemas con autoridades:

Dentro de esta clasificación del sector comercio, la rama de Compra-venta de maquinaria, equipo, instrumentos, aparatos, herramientas, sus refacciones y accesorios, incluye al equipo de transporte, ocupa el onceavo lugar en cuanto al “Problemas con autoridades”, con un porcentaje del 1.61% esto en comparación con el porcentaje total de este problema dentro de las demás ramas del sector comercio. Este problema como puede observarse en el porcentaje que arrojo, no es muy elevado, lo cual significa que el problema es un factor que esta afectando muy poco a dicha rama.

No le pagan a tiempo:

En cuanto al problema “no pagan a tiempo”, las empresas dedicadas a la Compra-venta de maquinaria, equipo, instrumentos, aparatos, herramientas, sus refacciones y accesorios, incluye al equipo de transporte, ocupa el sexto lugar en cuanto a que “No le pagan a tiempo” con un porcentaje del 7.38%, esto comparado con el porcentaje total de dicho problema, dado en las demás ramas.

Otros problemas:

Existen otros problemas que se han generalizado y que afectan de diversas maneras en este sector y en el caso de la rama de la Compra-venta de maquinaria, equipo, instrumentos, aparatos, herramientas, sus refacciones y accesorios, incluye al equipo de transporte, ocupa el sexto lugar en cuanto a lo que se refiere a “Otros Problemas” con un porcentaje del 6.59%, esto comparado con el porcentaje total de dicho problema, dado en las demás ramas.

Compra-venta de otros artículos no mencionados anteriormente

Dicha actividad ocupa el quinto lugar, dentro de las principales ramas del comercio en las cuales se observan mas frecuentemente problemas que afectan de manera considerable a los negocios con un porcentaje del 7.18%, esto es en comparación con el total de problemas que se dan dentro del sector comercio, lo cual quiere decir que no existen grandes problemas dentro de esta actividad

Compra-venta de otros artículos no mencionados anteriormente

%	total	Falta de clientes	Falta de crédito	Bajas ganancias	Competencia excesiva	Conflicto con los clientes	Problemas con autoridades	No le pagan a tiempo	otros
Comercio									
Compra-venta de otros artículos no mencionados anteriormente	7.18%	7.39%	5.56%	7.19%	4.96%	5.88%	15.77%	13.80%	17.14%

Falta de clientes:

Dentro de esta clasificación del sector comercio Compra-venta de otros artículos no mencionados anteriormente, ocupa el séptimo lugar en cuanto al problema “falta de clientes”, esto fue debido a que cuenta con un porcentaje del 7.39%, esto en comparación con el porcentaje total de dicho problema en las demás ramas que se encuentran en esta clasificación. El porcentaje no es demasiado elevado, lo que indica que la falta de clientes no es un factor que este afectando en una muy grande cantidad a esta rama.

Falta de crédito:

Dentro de esta clasificación del sector comercio, la rama de Compra-venta de otros artículos no mencionados anteriormente, incluye calzado, ocupa el séptimo lugar en lo que se refiere al problema “falta de crédito” con un porcentaje del 5.56%, esto en comparación con el porcentaje total de este problema dentro de las demás ramas del sector comercio, este problema como puede observarse en el porcentaje que arrojo, es un poco elevado, lo cual significa que el problema es un factor que esta afectando un poco a esta rama.

Bajas ganancias:

Dentro de esta clasificación del sector comercio, la rama de Compra-venta de otros artículos no mencionados anteriormente, incluye calzado, ocupa el quinto lugar en cuanto al problema “Bajas ganancias”, con un porcentaje del 7.19%, esto en comparación con el porcentaje total de dicho problema.

Competencia excesiva:

Dentro de esta clasificación del sector comercio, la rama de Compra-venta de otros artículos no mencionados anteriormente, incluye calzado, ocupa el sexto lugar en cuanto al problema “competencia excesiva”, con un porcentaje del 4.96%, esto en comparación con el porcentaje total de dicho problema en todas las ramas, el porcentaje no es demasiado elevado e indica que los índices de competencia excesiva en esta actividad no son de alta importancia.

Conflicto con los clientes:

Dentro de esta clasificación del sector comercio, la rama de Compra-venta de otros artículos no mencionados anteriormente, incluye calzado, ocupa el séptimo lugar en cuanto al “conflicto con los clientes” con un porcentaje del 5.88%, esto comparado con el porcentaje total de dicho problema, dado en las demás ramas.

Problemas con autoridades:

Dentro de esta clasificación del sector comercio, la rama de Compra-venta de otros artículos no mencionados anteriormente, incluye calzado, ocupa el tercer lugar en cuanto al “Problemas con autoridades”, con un porcentaje del 15.77% esto en comparación con el porcentaje total de este problema dentro de las demás ramas del sector comercio. Esto solo nos indica que este es uno de los problemas con los que con más frecuencia se enfrentan las personas que se dedican a este tipo de negocios.

No le pagan a tiempo:

En cuanto al problema “no pagan a tiempo”, las empresas dedicadas a la Compra-venta de otros artículos no mencionados anteriormente, incluye calzado, ocupa el tercer lugar en cuanto el problema “No le pagan a tiempo” con un porcentaje del 13.80%, esto comparado con el porcentaje total de dicho problema, dado en las demás ramas.

Otros problemas:

Existen otros problemas que se han generalizado y que afectan de diversas maneras en este sector pero en el caso de la rama de la Compra-venta de otros artículos no mencionados anteriormente, ocupa el segundo lugar en cuanto a lo que se refiero a “Otros Problemas” con un porcentaje del 17.14%, esto comparado con el porcentaje total de dicho problema, dado en las demás ramas. Esto en respecto a que existen diversos problemas que estas personas tienen que enfrentar.

Compra-venta de abarrotes

Dicha actividad ocupa el segundo lugar, dentro de las doce principales ramas del comercio en las cuales se observan mas frecuentemente problemas que afectan de manera considerable a los negocios con un porcentaje del 18.70%, esto es en comparación con el total de problemas que se dan dentro del sector comercio, lo cual quiere decir que existen grandes problemas dentro de esta actividad.

Tabla13 Compra-venta de abarrotes

%	total	Falta de clientes	Falta de crédito	Bajas ganancias	Competencia excesiva	Conflicto con los clientes	Problemas con autoridades	No le pagan a tiempo	otros
Comercio									
Compra-venta De abarrotes	18.70%	13.88%	32.80%	18.57%	22.52%	7.89%	5.36%	17.24%	18.24%

Falta de clientes:

Dentro de esta clasificación del sector comercio, la rama de compra-venta de abarrotes, ocupa el segundo lugar en cuanto al problema “falta de clientes”, esto fue debido a que cuenta con un porcentaje del 13.88%, esto en comparación con el porcentaje total de dicho problema en las demás ramas que se encuentran en esta clasificación.

El porcentaje es muy elevado, lo cual quiere decir que la falta de clientes es un factor que esta afectando en gran cantidad la actividad de negocios, esto debido a que hay una fuerte competencia en lo que a comercio se refiere.

Falta de crédito:

Dentro de esta clasificación del sector comercio, la rama de compra-venta de abarrotes, ocupa el primer lugar en cuanto al problema “falta de crédito”, con un porcentaje del 32.80%, esto en comparación con el porcentaje total de este problema dentro de las demás ramas del sector comercio, este problema es demasiado elevado, lo cual significa que el problema es un factor que esta afectando gravemente a esta rama.

Bajas ganancias:

Dentro de esta clasificación del sector comercio, la rama de compra-venta de abarrotes, ocupa el primer lugar en cuanto al problema “Bajas ganancias”, con un porcentaje del 18.57 %, esto en comparación con el porcentaje total de dicho problema, dado en las demás ramas que comprenden el sector comercio. Esto se debe en gran cantidad a que al no contar con un empleo o un sueldo fijo, las personas tienden a abrir un local en donde por lo regular venden más abarrotes cualquier otro producto.

Competencia excesiva:

Dentro de esta clasificación del sector comercio, la rama de compra-venta de abarrotes, ocupa el segundo lugar en cuanto al problema “competencia excesiva”, con un porcentaje del 22.52%, esto en comparación con el porcentaje total de dicho problema en todas las ramas, como puede observarse en el porcentaje arrojado, al observar que este porcentaje es muy elevado solo se puede concluir que hay demasiada competencia en lo que se refiere a la compra-venta de abarrotes.

Conflicto con los clientes:

Dentro de esta clasificación del sector comercio, la rama compra-venta de abarrotes, ocupa el quinto lugar en cuanto al problema “conflicto con los clientes” ya que muestra un porcentaje del 7.89%, esto comparado con el porcentaje total de dicho problema, dado en las demás ramas.

Problemas con autoridades:

Dentro de esta clasificación del sector comercio en la rama de la Compra-venta De abarrotes, ocupa el sexto lugar en cuanto a lo que se refiere al “problema con autoridades”, con un porcentaje del 5.36%. Esto comparado con el porcentaje total de dicho problema, dado en las demás ramas.

No le pagan a tiempo:

En cuanto al problema “no pagan a tiempo”, las empresas dedicadas a la compra-venta de abarrotes dentro del comercio, se encuentran ubicadas en el segundo lugar con un porcentaje del 17.24%, esto en comparación con el porcentaje total de este problema dentro de las demás ramas del sector comercio, debido al porcentaje que arrojo este problema es demasiado elevado, lo cual significa que este es uno de los principales problemas que enfrenta el comercio en lo que se refiere a esta rama.

Otros problemas:

Existen otros problemas englobados que afectan de diversas maneras en este sector y en lo que se refiere a la rama de compra-venta de abarrotes ocupa el primer lugar con un porcentaje del 18.24% esto en comparación con el porcentaje total de este problema dentro de las demás ramas del sector comercio, En realidad no se puede precisar cuales son los problemas que se han generalizado en este concepto, pero al indagar en este campo uno de ellos podría ser el estado en el que se encuentren los productos.

Compra-venta de frutas, legumbres frescas y otros productos agrícolas en estado natural

Dicha actividad ocupa el cuarto lugar, dentro de las doce principales ramas del comercio en las cuales se observan mas frecuentemente problemas que afectan de manera considerable a los negocios con un porcentaje del 8.81 %, esto es en comparación con el total de problemas que se dan dentro del sector comercio, lo cual quiere decir que existen grandes problemas dentro de esta actividad.

Tabla 14 Compra-venta de frutas, legumbres frescas y otros productos agrícolas en estado natural

%	total	Falta de clientes	Falta de crédito	Bajas ganancias	Competencia excesiva	Conflicto con los clientes	Problemas con autoridades	No le pagan a tiempo	otros
Comercio									
Compra-venta de frutas, legumbres frescas y otros productos agrícolas en estado natural	8.81%	10.37%	8.65%	10.11%	8.34%	0.98%	2.22%	0.00%	5.02%

Falta de clientes:

Dentro de esta clasificación del sector comercio, la rama de la Compra-venta de frutas, legumbres frescas y otros productos agrícolas en estado natural, ocupa el cuarto lugar en cuanto al problema “falta de clientes”, esto fue debido a que cuenta con un porcentaje del 10.37%, esto en comparación con el porcentaje total de dicho problema en las demás ramas que se encuentran en esta clasificación. El porcentaje es muy elevado, lo cual quiere decir que la falta de clientes es un factor que esta afectando en gran cantidad la actividad de estos negocios, esto debido a que hay gran cantidad de personas que se dedican a este negocio.

Falta de crédito:

Dentro de esta clasificación del sector comercio, la rama de Compra-venta de frutas, legumbres frescas y otros productos agrícolas en estado natural, ocupa el tercer lugar en cuanto al problema “falta de crédito”, esto debido a que cuenta con un porcentaje del 8.65%, esto en comparación con el porcentaje total de dicho problema en las demás ramas que se encuentran en esta clasificación. El porcentaje es un poco elevado, lo cual quiere decir que la falta de clientes es un factor que esta afectando de forma moderada a la actividad de estos negocios, esto debido a que hay gran cantidad de personas que se dedican a este negocio.

Bajas ganancias:

Dentro de esta clasificación del sector comercio, la rama de Compra-venta de frutas, legumbres frescas y otros productos agrícolas en estado natural, ocupa el cuarto lugar en cuanto al problema “Bajas ganancias”, con un porcentaje del 10.11%, esto en comparación con el porcentaje total de dicho problema. Este porcentaje es algo elevado debido a que estos productos son muy mal pagados por las personas que se dedican a comprar y venderlos.

Competencia excesiva:

Dentro de esta clasificación del sector comercio, la rama de Compra-venta de frutas, legumbres frescas y otros productos agrícolas en estado natural, ocupa el cuarto lugar en cuanto al problema “competencia excesiva”, con un porcentaje del 8.34%, esto en comparación con el porcentaje total de dicho problema en todas las ramas, el porcentaje no es demasiado elevado lo cual nos indica que la competencia excesiva en esta actividad que no esta afectando en gran cantidad a esta rama del comercio.

Conflicto con los clientes:

Dentro de esta clasificación del sector comercio, la rama de Compra-venta de frutas, legumbres frescas y otros productos agrícolas en estado natural, ocupa el onceavo lugar en cuanto al problema “conflicto con los clientes”, con un porcentaje del 0.98%, esto en comparación con el porcentaje total de dicho problema en todas las ramas, dicho porcentaje es demasiado bajo lo cual nos indica que el conflicto con los clientes en esta actividad no esta afectando en gran cantidad a esta rama del comercio.

Problemas con autoridades:

Dentro de esta clasificación del sector comercio, la rama de Compra-venta de frutas, legumbres frescas y otros productos agrícolas en estado natural, ocupa el noveno lugar en cuanto al “Problemas con autoridades”, con un porcentaje del 2.22% esto en comparación con el porcentaje total de este problema dentro de las demás ramas del sector comercio. Este problema como puede observarse en el porcentaje que arrojo, es hasta cierto punto insignificante ya que es un porcentaje muy bajo, pero no deja de preocupar.

No le pagan a tiempo:

En cuanto al problema “no pagan a tiempo”, las empresas dedicadas a la Compra-venta de frutas, legumbres frescas y otros productos agrícolas en estado natural, no muestra registro alguno de existir algún problema en esta rama.

Otros problemas:

Existen otros problemas que se han generalizado y que afectan de diversas maneras en este sector pero en el caso de la rama de la Compra-venta de frutas, legumbres frescas y otros productos agrícolas en estado natural, ocupa el octavo lugar en cuanto a lo que se refiere a “otros problemas” con un porcentaje del 5.02% esto en comparación con el porcentaje total de este problema dentro de las demás ramas del sector comercio. Este problema es muy bajo pero no se puede pasar por alto.

Compra-venta de carnes, animales vivos y sus derivados o subproductos

Dicha actividad ocupa el noveno lugar, dentro de las doce principales ramas del comercio en las cuales se observan mas frecuentemente problemas que afectan de manera considerable a los negocios con un porcentaje del 4.33%, esto es en comparación con el total de problemas que se dan dentro del sector comercio, lo cual quiere decir que no existen grandes problemas dentro de esta actividad.

Tabla 15 Compra-venta de carnes, animales vivos y sus derivados o subproductos

%	total	Falta de clientes	Falta de crédito	Bajas ganancias	Competencia excesiva	Conflicto con los clientes	Problemas con autoridades	No le pagan a tiempo	otros
Comercio									
Compra-venta de carnes, animales vivos y sus derivados o subproductos	4.33%	2.81%	7.20%	6.99%	4.08%	3.92%	1.40%	1.55%	4.88%

Falta de clientes:

Dentro de esta clasificación del sector comercio Compra-venta de carnes, animales vivos y sus derivados o subproductos, ocupa el noveno lugar en cuanto al problema “falta de clientes”, esto fue debido a que cuenta con un porcentaje del 2.81%, esto en comparación con el porcentaje total de dicho problema en las demás ramas que se encuentran en esta clasificación.

El porcentaje es no muy elevado, lo cual quiere decir que la falta de clientes no es un factor que este afectando en gran cantidad a dicha actividad de estos negocios, esto debido a que no hay gran cantidad de personas que se dedican a este negocio.

Falta de crédito:

Dentro de esta clasificación del sector comercio, la rama de Compra-venta de carnes, animales vivos y sus derivados o subproductos, ocupa el noveno lugar, con un porcentaje del 7.20% esto en comparación con el porcentaje total de este problema dentro de las demás ramas del sector comercio, este problema como puede observarse en el porcentaje que arrojo, no es demasiado elevado, lo cual significa que el problema es un factor que esta afectando un poco a esta rama.

Bajas ganancias:

Dentro de esta clasificación del sector comercio, la rama de Compra-venta de carnes, animales vivos y sus derivados o subproductos, ocupa el cuarto lugar en cuanto al problema “Bajas ganancias”, con un porcentaje del 6.99 %, esto en comparación con el porcentaje total de dicho problema, este porcentaje en la entrada de las ganancias es muy bajo.

Competencia excesiva:

Dentro de esta clasificación del sector comercio, la rama de Compra-venta de carnes, animales vivos y sus derivados o subproductos, ocupa el sexto lugar en cuanto al problema “competencia excesiva”, con un porcentaje del 4.08%, esto en comparación con el porcentaje total de dicho problema en todas las ramas, el porcentaje no es

demasiado elevado ya que los índices de competencia excesiva en esta actividad no son muy elevados.

Conflicto con los clientes:

Dentro de esta clasificación del sector comercio, la rama de Compra-venta de carnes, animales vivos y sus derivados o subproductos, ocupa el décimo lugar en cuanto al problema “conflicto con los clientes”, con un porcentaje del 3.92%, esto en comparación con el porcentaje total de dicho problema en todas las ramas, dicho porcentaje es demasiado bajo lo cual nos indica que el conflicto con los clientes en esta actividad no esta afectando en gran cantidad a esta rama del comercio.

Problemas con autoridades:

Dentro de esta clasificación del sector comercio, la rama de Compra-venta de carnes, animales vivos y sus derivados o subproductos, ocupa el octavo lugar en cuanto al “Problemas con autoridades”, con un porcentaje del 1.40% esto en comparación con el porcentaje total de este problema dentro de las demás ramas del sector comercio. Este problema como puede observarse en el porcentaje que arrojo, es un poco elevado, lo cual significa que el problema es un factor que esta afectando un poco a dicha rama.

No le pagan a tiempo:

En cuanto al problema “no pagan a tiempo”, las empresas dedicadas a la Compra-venta de carnes, animales vivos y sus derivados o subproductos, ocupa el décimo lugar en cuanto al problema “No le pagan a tiempo” con un porcentaje del 1.55%,esto comparado con el porcentaje total de dicho problema, dado en las demás ramas.

Otros problemas:

Existen otros problemas que se han generalizado y que afectan de diversas maneras en este sector pero en el caso de la rama de la Compra-venta de carnes, animales vivos y sus derivados o subproductos, ocupa el décimo lugar en cuanto a lo que se refiere a

“otros problemas”, con un porcentaje del 4.88%, esto en comparación con el porcentaje total de dicho problema, dado en las demás ramas.

Compra-venta de dulces, chocolates, refrescos, aguas gaseosas, paletas y nieves

Dicha actividad ocupa el tercer lugar, dentro de las doce principales ramas del comercio en las cuales se observan mas frecuentemente problemas que afectan de manera considerable a los negocios con un porcentaje del 11.73%, esto es en comparación con el total de problemas que se dan dentro del sector comercio, lo cual quiere decir que no existen grandes problemas dentro de esta actividad.

Compra-venta de dulces, chocolates, refrescos, aguas gaseosas, paletas y nieves

%	total	Falta de clientes	Falta de crédito	Bajas ganancias	Competencia excesiva	Conflicto con los clientes	Problemas con autoridades	No le pagan a tiempo	otros
Comercio									
Compra-venta de dulces, chocolates, refrescos, aguas gaseosas, paletas y nieves	11.73%	11.57%	0.82%	18.24%	9.99%	0.00%	17.61%	3.96%	12.58%

Falta de clientes:

Dentro de esta clasificación del sector comercio Compra-venta de dulces, chocolates, refrescos, aguas gaseosas, paletas y nieves, ocupa el tercer lugar en cuanto al problema “falta de clientes”, esto debido a que cuenta con un porcentaje del 11.57%, esto en comparación con el porcentaje total de dicho problema en las demás ramas que se encuentran en esta clasificación. El porcentaje es no muy elevado, lo cual quiere decir que la falta de clientes no es un factor que este afectando en gran cantidad a dicha actividad de estos negocios.

Falta de crédito:

Dentro de esta clasificación del sector comercio, la rama de Compra-venta de dulces, chocolates, refrescos, aguas gaseosas, paletas y nieves, ocupa el doceavo lugar en cuanto a la “Falta de Crédito” ya que muestra un porcentaje del 0.82%, esto comparado con el porcentaje total de dicho problema, dado en las demás ramas.

Bajas ganancias:

Dentro de esta clasificación del sector comercio, la rama de Compra-venta de dulces, chocolates, refrescos, aguas gaseosas, paletas y nieves, ocupa el segundo lugar en lo que respecta al problema “bajas ganancias” con un porcentaje del 18.24%, esto en comparación con el porcentaje total de dicho problema en las demás ramas que se encuentran en esta clasificación. El porcentaje es algo elevado, lo cual quiere decir que las bajas ganancias es un factor que esta afectando en gran cantidad a dicha actividad de estos negocios.

Competencia excesiva:

Dentro de esta clasificación del sector comercio, la rama de Compra-venta de dulces, chocolates, refrescos, aguas gaseosas, paletas y nieves, ocupa el tercer lugar en cuanto al problema “competencia excesiva”, con un porcentaje del 9.99%, esto en comparación con el porcentaje total de dicho problema en todas las ramas, el porcentaje no es demasiado elevado ya que los índices de competencia excesiva en esta actividad no son muy elevados.

Conflicto con los clientes:

Dentro de esta clasificación del sector comercio, la rama de Compra-venta de dulces, chocolates, refrescos, aguas gaseosas, paletas y nieves, no muestra problema alguno en cuanto al “conflicto con los clientes” ya que muestra un porcentaje del 0.00%, esto comparado con el porcentaje total de dicho problema, dado en las demás ramas.

Problemas con autoridades:

Dentro de esta clasificación del sector comercio, la rama de Compra-venta de dulces, chocolates, refrescos, aguas gaseosas, paletas y nieves, ocupa el segundo lugar en cuanto al “conflicto con las autoridades” con un porcentaje del 17.61%, esto comparado con el porcentaje total de dicho problema, dado en las demás ramas.

No le pagan a tiempo:

En cuanto al problema “no pagan a tiempo”, las empresas dedicadas a la Compra-venta de dulces, chocolates, refrescos, aguas gaseosas, paletas y nieves, ocupa el séptimo lugar en cuanto el problema “No le pagan a tiempo” con un porcentaje del 3.96%, esto comparado con el porcentaje total de dicho problema, dado en las demás ramas. Debido a que muchas tiendas que acostumbran a fiar o vender en pagos y algunos de los clientes son algo morosos.

Otros problemas:

Existen otros problemas que se han generalizado y que afectan de diversas maneras en este sector pero en el caso de la rama de la Compra-venta de dulces, chocolates, refrescos, aguas gaseosas, paletas y nieves, ocupa el tercer lugar en cuanto a lo que se refiero a “Otros Problemas” con un porcentaje del 12.58%, esto comparado con el porcentaje total de dicho problema, dado en las demás ramas. Esto en respecto a que existen diversos problemas que enfrentan estos comerciantes.

Compra-venta de otros alimentos, bebidas y productos de tabaco en establecimientos especializados

Dicha actividad ocupa el onceavo lugar, dentro de las principales ramas del comercio en las cuales se observan mas frecuentemente problemas que afectan de manera considerable a los negocios con un porcentaje del 3.02%, esto es en comparación con el total de problemas que se dan dentro del sector comercio, lo cual quiere decir que no existen grandes problemas dentro de esta actividad

Tabla 17 Compra-venta de otros alimentos, bebidas y productos de tabaco en establecimientos especializados

%	total	Falta de clientes	Falta de crédito	Bajas ganancias	Competencia excesiva	Conflicto con los clientes	Problemas con autoridades	No le pagan a tiempo	otros
Comercio									
Compra-venta de otros alimentos, bebidas y productos de tabaco en establecimientos especializados	3.02%	1.87%	1.09%	4.00%	3.55%	10.79%	4.43%	0.00%	5.65%

Falta de clientes:

Dentro de esta clasificación del sector comercio Compra-venta de otros alimentos, bebidas y productos de tabaco en establecimientos especializados, ocupa el onceavo lugar en cuanto al problema “falta de clientes”, con un porcentaje del 1.87%, esto comparado con el porcentaje total de dicho problema, dado en las demás ramas.

Falta de crédito:

Dentro de esta clasificación del sector comercio, la rama de Compra-venta de otros alimentos, bebidas y productos de tabaco en establecimientos especializados, no ocupa el onceavo lugar en cuanto al “conflicto con los clientes” con un porcentaje del 1.90% esto comparado con el porcentaje total de dicho problema, dado en las demás ramas.

Bajas ganancias:

Dentro de esta clasificación del sector comercio, la rama de Compra-venta de otros alimentos, bebidas y productos de tabaco en establecimientos especializados, ocupa el noveno lugar en cuanto al problema “Bajas ganancias”, con un porcentaje del 4.00% esto en comparación con el porcentaje total de dicho problema.

Competencia excesiva:

Dentro de esta clasificación del sector comercio, la rama de Compra-venta de otros alimentos, bebidas y productos de tabaco en establecimientos especializados, ocupa el onceavo lugar en cuanto al problema “competencia excesiva”, con un porcentaje del 3.55%, esto en comparación con el porcentaje total de dicho problema en todas las ramas, el porcentaje no es demasiado elevado ya que los índices de competencia excesiva en esta actividad no son muy significativos.

Conflicto con los clientes:

Dentro de esta clasificación del sector comercio, la rama de Compra-venta de otros alimentos, bebidas y productos de tabaco en establecimientos especializados, ocupa el tercer lugar en cuanto al “conflicto con los clientes” con un porcentaje del 10.79%, esto comparado con el porcentaje total de dicho problema, dado en las demás ramas.

Problemas con autoridades:

Dentro de esta clasificación del sector comercio, la rama de Compra-venta de otros alimentos, bebidas y productos de tabaco en establecimientos especializados, ocupa el séptimo lugar en cuanto al “Problemas con autoridades”, con un porcentaje del 4.43% esto en comparación con el porcentaje total de este problema dentro de las demás ramas del sector comercio. Este problema como puede observarse en el porcentaje que arrojo, es poco elevado, lo cual significa que el problema es un factor que esta afectando un poco a dicha rama.

No le pagan a tiempo:

En cuanto al problema “no pagan a tiempo”, las empresas dedicadas a la Compra-venta de otros alimentos, bebidas y productos de tabaco en establecimientos especializados, no muestra problema alguno en cuanto a que “No le pagan a tiempo” ya que muestra un porcentaje del 0.00%, esto comparado con el porcentaje total de dicho problema, dado en las demás ramas.

Otros problemas:

Existen otros problemas que se han generalizado y que afectan de diversas maneras en este sector y en el caso de la rama de la Compra-venta de otros alimentos, bebidas y productos de tabaco en establecimientos especializados, ocupa el séptimo lugar en cuanto a lo que se refiere a “Otros Problemas” con un porcentaje del 5.65%, esto comparado con el porcentaje total de dicho problema, dado en las demás ramas. Esto en respecto a que existen diversos problemas que enfrentan estas empresas.

Compra-venta de prendas de vestir nuevas y usadas, incluye calzado

Dicha actividad ocupa el primer lugar, dentro de las principales ramas del comercio en las cuales se observan mas frecuentemente problemas que afectan de manera considerable a los negocios con un porcentaje del 21.61%, esto es en comparación con el total de problemas que se dan dentro del sector comercio, lo cual quiere decir que no existen grandes problemas dentro de esta actividad

Tabla 18 Compra-venta de prendas de vestir nuevas y usadas, incluye calzado

%	total	Falta de clientes	Falta de crédito	Bajas ganancias	Competencia excesiva	Conflicto con los clientes	Problemas con autoridades	No le pagan a tiempo	otros
Comercio									
Compra-venta de prendas de vestir nuevas y usadas, incluye calzado	21.61%	18.68%	27.78%	13.80%	26.61%	26.29%	29.34%	36.32%	17.44%

Falta de clientes:

Dentro de esta clasificación del sector comercio Compra-venta de prendas de vestir nuevas y usadas, incluye calzado, ocupa el primer lugar en cuanto al problema “falta de clientes”, esto fue debido a que cuenta con un porcentaje del 18.68%, esto en comparación con el porcentaje total de dicho problema en las demás ramas que se encuentran en esta clasificación. El porcentaje es demasiado elevado, lo que indica que la falta de clientes es un factor que este afectando en una muy grande cantidad a esta rama.

Falta de crédito:

Dentro de esta clasificación del sector comercio, la rama de Compra-venta de prendas de vestir nuevas y usadas, incluye calzado, ocupa el segundo lugar en lo que se refiere al problema “falta de crédito” con un porcentaje del 27.78%, esto en comparación con el porcentaje total de este problema dentro de las demás ramas del sector comercio, este problema como puede observarse en el porcentaje que arrojo, es un poco elevado, lo cual significa que el problema es un factor que esta afectando un poco a esta rama,

Bajas ganancias:

Dentro de esta clasificación del sector comercio, la rama de Compra-venta de prendas de vestir nuevas y usadas, incluye calzado, ocupa el tercer lugar en cuanto al problema “Bajas ganancias”, con un porcentaje del 13.08%, esto en comparación con el porcentaje total de dicho problema, este porcentaje es algo elevado , debido a ala fuerte competencia de las tiendas de auto-servicio.

Competencia excesiva:

Dentro de esta clasificación del sector comercio, la rama de Compra-venta de prendas de vestir nuevas y usadas, incluye calzado, ocupa el primer lugar en cuanto al problema “competencia excesiva”, con un porcentaje del 26.61%, esto en comparación con el porcentaje total de dicho problema en todas las ramas, el porcentaje es demasiado elevado e indica que los índices de competencia excesiva en esta actividad son de alta importancia.

Conflicto con los clientes:

Dentro de esta clasificación del sector comercio, la rama de Compra-venta de prendas de vestir nuevas y usadas, incluye calzado, ocupa el segundo lugar en cuanto al “conflicto con los clientes” con un porcentaje del 26.29%, esto comparado con el porcentaje total de dicho problema, dado en las demás ramas.

Problemas con autoridades:

Dentro de esta clasificación del sector comercio, la rama de Compra-venta de prendas de vestir nuevas y usadas, incluye calzado, ocupa el primer lugar en cuanto al “Problemas con autoridades”, con un porcentaje del 29.34% esto en comparación con el porcentaje total de este problema dentro de las demás ramas del sector comercio. Esto solo nos indica que este es uno de los problemas con los que con más frecuencia se enfrentan las personas que se dedican a este tipo de negocios.

No le pagan a tiempo:

En cuanto al problema “no pagan a tiempo”, las empresas dedicadas a la Compra-venta de prendas de vestir nuevas y usadas, incluye calzado, ocupa el primer lugar en cuanto el problema “No le pagan a tiempo” con un porcentaje del 36.32%, esto comparado con el porcentaje total de dicho problema, dado en las demás ramas. Esto debido muchas personas que venden distintas prendas de vestir en abonos y por lo tanto hay clientes que no les pueden pagar en el tiempo fijado.

Otros problemas:

Existen otros problemas que se han generalizado y que afectan de diversas maneras en este sector pero en el caso de la rama de la Compra-venta de prendas de vestir nuevas y usadas, ocupa el segundo lugar en cuanto a lo que se refirió a “Otros Problemas” con un porcentaje del 17.44%, esto comparado con el porcentaje total de dicho problema, dado en las demás ramas. Esto en respecto a que existen diversos problemas que estas personas tienen que enfrentar.

Compra-venta de otros artículos de uso personal

Dicha actividad ocupa el décimo lugar, dentro de las doce principales ramas del comercio en las cuales se observan mas frecuentemente problemas que afectan de manera considerable a los negocios con un porcentaje del 4.83%, esto es en comparación con el total de problemas que se dan dentro del sector comercio, lo cual quiere decir que existen grandes problemas dentro de esta actividad.

Tabla 19 Compra-venta de otros artículos de uso personal

%	total	Falta de clientes	Falta de crédito	Bajas ganancias	Competencia excesiva	Conflicto con los clientes	Problemas con autoridades	No le pagan a tiempo	otros
Comercio									
Compra-venta de otros artículos de uso personal	4.83%	5.81%	1.73%	3.73%	3.18%	1.80%	10.47%	15.20%	12.23%

Falta de clientes:

Dentro de esta clasificación del sector comercio, la rama de compra-venta de otros artículos de uso personal, ocupa el octavo lugar en cuanto al problema “falta de clientes”, esto fue debido a que cuenta con un porcentaje del 5.81%, esto en comparación con el porcentaje total de dicho problema en las demás ramas que se encuentran en esta clasificación.

Falta de crédito:

Dentro de esta clasificación del sector comercio, la rama de compra-venta de otros artículos de uso personal, ocupa el noveno lugar en cuanto al problema “falta de crédito”, con un porcentaje del 1.73%, esto en comparación con el porcentaje total de este problema dentro de las demás ramas del sector comercio, este problema no es demasiado elevado, lo cual significa que este es un factor que no esta afectando gravemente a esta rama.

Bajas ganancias:

Dentro de esta clasificación del sector comercio, la rama de compra-venta de otros artículos de uso personal, ocupa el décimo lugar en cuanto al problema “Bajas ganancias”, con un porcentaje del 3.73 %, esto en comparación con el porcentaje total de dicho problema, dado en las demás ramas que comprenden el sector comercio.

Competencia excesiva:

Dentro de esta clasificación del sector comercio, la rama de compra-venta de otros artículos de uso personal, ocupa el doceavo lugar en cuanto al problema “competencia excesiva”, con un porcentaje del 3.18%, esto en comparación con el porcentaje total de dicho problema en todas las ramas, como puede observarse en el porcentaje arrojado, al observar que este porcentaje no es muy elevado. lo que nos indica que en esta rama existe una gran competencia en lo que se refiere a la compra-venta de artículos para el uso personal.

Conflicto con los clientes:

Dentro de esta clasificación del sector comercio, la rama compra-venta de otros artículos de uso personal, ocupa el noveno lugar en cuanto al problema “conflicto con los clientes” ya que muestra un porcentaje del 1.80%, esto comparado con el porcentaje total de dicho problema, dado en las demás ramas.

Problemas con autoridades:

Dentro de esta clasificación del sector comercio en la rama de la Compra-venta de otros artículos de uso personal, ocupa el cuarto lugar en cuanto a lo que se refiere al “problema con autoridades”, con un porcentaje del 10.74%. Esto comparado con el porcentaje total de dicho problema, dado en las demás ramas.

No le pagan a tiempo:

En cuanto al problema “no pagan a tiempo”, las empresas dedicadas a la compra-venta de otros artículos de uso personal dentro del comercio, ocupa el tercer lugar con un porcentaje del 15.20%, esto en comparación con el porcentaje total de este problema dentro de las demás ramas del sector comercio, debido al porcentaje que arrojo este problema no es demasiado elevado, lo que significa que este no es un problema que este afectando en gran cantidad a esta rama.

Otros problemas:

Existen otros problemas englobados que afectan de diversas maneras en este sector y en lo que se refiere a la rama de compra-venta de otros artículos de uso personal ocupa el

cuarto lugar con un porcentaje del 12.23% esto en comparación con el porcentaje total de este problema dentro de las demás ramas del sector comercio.

Compra-venta de artículos de papelería, periódicos, revistas y libros

Dicha actividad ocupa el séptimo lugar, dentro de las doce principales ramas del comercio en las cuales se observan mas frecuentemente problemas que afectan de manera considerable a los negocios con un porcentaje del 6.31 %, esto es en comparación con el total de problemas que se dan dentro del sector comercio, lo cual quiere decir que existen grandes problemas dentro de esta actividad.

Tabal 20 Compra-venta de artículos de papelería, periódicos, revistas y libros

%	total	Falta de clientes	Falta de crédito	Bajas ganancias	Competencia excesiva	Conflicto con los clientes	Problemas con autoridades	No le pagan a tiempo	otros
Comercio									
Compra-venta de artículos de papelería, periódicos, revistas y libros	6.31%	10.08%	5.32%	5.42%	4.47%	1.40%	0.00%	1.72%	6.19%

Falta de clientes:

Dentro de esta clasificación del sector comercio, la rama de la Compra-venta de artículos de papelería, periódicos, revistas y libros, ocupa el quinto lugar en cuanto al problema “falta de clientes”, esto fue debido a que cuenta con un porcentaje del 10.08%, esto en comparación con el porcentaje total de dicho problema en las demás ramas que se encuentran en esta clasificación.

Falta de crédito:

Dentro de esta clasificación del sector comercio, la rama de Compra-venta de artículos de papelería, periódicos, revistas y libros, ocupa el séptimo lugar en cuanto al problema “falta de crédito”, esto debido a que cuenta con un porcentaje del 5.32%, esto en comparación con el porcentaje total de dicho problema en las demás ramas que se

encuentran en esta clasificación. El porcentaje no es muy elevado, lo quiere indica que la falta de clientes no es un factor que esta afectando en gran cantidad a la actividad de estos negocios.

Bajas ganancias:

Dentro de esta clasificación del sector comercio, la rama de artículos de papelería, periódicos, revistas y libros, ocupa el séptimo lugar en cuanto al problema “Bajas ganancias”, con un porcentaje del 5.42%, esto en comparación con el porcentaje total de dicho problema.

Competencia excesiva:

Dentro de esta clasificación del sector comercio, la rama de Compra-venta de artículos de papelería, periódicos, revistas y libros, ocupa el sexto lugar en cuanto al problema “competencia excesiva”, con un porcentaje del 4.47%, esto en comparación con el porcentaje total de dicho problema en todas las ramas, este porcentaje no es muy elevado lo que indica que la competencia no esta afectando en gran cantidad a esta rama del comercio.

Conflicto con los clientes:

Dentro de esta clasificación del sector comercio, la rama de Compra-venta de artículos de papelería, periódicos, revistas y libros, ocupa el décimo lugar en cuanto al problema “conflicto con los clientes”, con un porcentaje del 1.40%, esto en comparación con el porcentaje total de dicho problema en todas las ramas, este porcentaje es demasiado bajo lo cual nos indica que el conflicto con los clientes en esta actividad no esta afectando en gran cantidad a esta rama del comercio.

Problemas con autoridades:

Dentro de esta clasificación del sector comercio, la rama de Compra-venta de artículos de papelería, periódicos, revistas y libros, no muestra registro alguno de existir algún problema en esta rama. Ya que muestra un porcentaje del 0.00%.

No le pagan a tiempo:

En cuanto al problema “no pagan a tiempo”, las empresas dedicadas a la Compra-venta de artículos de papelería, periódicos, revistas y libros, ocupa el noveno lugar en cuanto al “No le pagan a tiempo”, con un porcentaje del 1.72% esto en comparación con el porcentaje total de este problema dentro de las demás ramas del sector comercio.

Otros problemas:

Existen otros problemas que se han generalizado y que afectan de diversas maneras en este sector pero en el caso de la rama de la Compra-venta de artículos de papelería, periódicos, revistas y libros, ocupa el sexto lugar en cuanto a lo que se refiere a “otros problemas” con un porcentaje del 6.19% esto en comparación con el porcentaje total de este problema dentro de las demás ramas del sector comercio. Este problema es muy bajo pero no se puede pasar por alto.

Compra-venta de artículos para el hogar

Dicha actividad ocupa el quinto lugar, dentro de las doce principales ramas del comercio en las cuales se observan mas frecuentemente problemas que afectan de manera considerable a los negocios con un porcentaje del 6.34%, esto es en comparación con el total de problemas que se dan dentro del sector comercio, lo cual quiere decir que no existen grandes problemas dentro de esta actividad.

Tabla 21 Compra-venta de artículos para el hogar

%	total	Falta de clientes	Falta de crédito	Bajas ganancias	Competencia excesiva	Conflicto con los clientes	Problemas con autoridades	No le pagan a tiempo	otros
Comercio									
Compra-venta de artículos para el hogar	6.34%	9.84%	1.63%	5.14%	4.24%	28.56%	10.25%	3.77%	3.35%

Falta de clientes:

Dentro de esta clasificación del sector comercio Compra-venta de artículos para el hogar, ocupa el sexto lugar en cuanto al problema “falta de clientes”, con un porcentaje del 9.84%, esto en comparación con el porcentaje total de dicho problema en las demás

ramas que se encuentran en esta clasificación. Este porcentaje es bajo, lo cual indica que la falta de clientes no es un factor que este afectando gravemente a dicha actividad de estos negocios, esto debido a que no hay gran cantidad de personas que se dedican a este negocio.

Falta de crédito:

Dentro de esta clasificación del sector comercio, la rama de Compra-venta de artículos para el hogar, ocupa el décimo lugar, con un porcentaje del 1.63% esto en comparación con el porcentaje total de este problema dentro de las demás ramas del sector comercio, este problema como puede observarse en el porcentaje que arrojo, no es demasiado elevado, lo cual significa que el problema es un factor que esta afectando un poco a esta rama.

Bajas ganancias:

Dentro de esta clasificación del sector comercio, la rama de Compra-venta de artículos para el hogar, ocupa el octavo lugar en cuanto al problema “Bajas ganancias”, con un porcentaje del 5.14 %, esto en comparación con el porcentaje total de dicho problema.

Competencia excesiva:

Dentro de esta clasificación del sector comercio, la rama de Compra-venta de artículos para el hogar, ocupa el octavo lugar en cuanto al problema “competencia excesiva”, con un porcentaje del 28.56%, esto en comparación con el porcentaje total de dicho problema en todas las ramas, este porcentaje no es demasiado elevado, y de puede concluir que la competencia excesiva aunque esta afectando un poco a esta rama no lo hace en gran cantidad.

Conflicto con los clientes:

Dentro de esta clasificación del sector comercio, la rama de Compra-venta de artículos para el hogar, ocupa el primer lugar en cuanto al problema “conflicto con los clientes”, con un porcentaje del 28.56%, esto en comparación con el porcentaje total de dicho problema en todas las ramas, este porcentaje es demasiado alto lo que nos indica que los índices de competencia excesiva en esta actividad son muy elevados.

Problemas con autoridades:

Dentro de esta clasificación del sector comercio, la rama de Compra-venta de artículos para el hogar, ocupa el quinto lugar en cuanto al “Problemas con autoridades”, con un porcentaje del 10.25% esto en comparación con el porcentaje total de este problema dentro de las demás ramas del sector comercio. Este problema no es muy elevado, lo cual significa que el problema es un factor que esta afectando moderadamente a dicha rama.

No le pagan a tiempo:

En cuanto al problema “no pagan a tiempo”, las empresas dedicadas a la Compra-venta de artículos para el hogar, ocupa el octavo lugar en cuanto al problema “No le pagan a tiempo” con un porcentaje del 3.77%,esto comparado con el porcentaje total de dicho problema, dado en las demás ramas.

Otros problemas:

Existen otros problemas que se han generalizado y que afectan de diversas maneras en este sector pero en el caso de la rama de la Compra-venta de artículos para el hogar, ocupa el onceavo lugar en cuanto a lo que se refiere a “otros problemas”, con un porcentaje del 3.35%, esto en comparación con el porcentaje total de dicho problema, dado en las demás ramas.

Compra-venta de gases, combustibles, lubricantes, materias primas, materiales auxiliares y materiales de desecho

Dicha actividad ocupa el doceavo lugar, dentro de las doce principales ramas del comercio en las cuales se observan mas frecuentemente problemas que afectan de manera considerable a los negocios con un porcentaje del 2.95%, esto es en comparación con el total de problemas que se dan dentro del sector comercio, lo cual quiere decir que no existen grandes problemas dentro de esta actividad.

Tabla 22 Compra-venta de gases, combustibles, lubricantes, materias primas, materiales auxiliares y materiales de desecho

%	total	Falta de clientes	Falta de crédito	Bajas ganancias	Competencia excesiva	Conflicto con los clientes	Problemas con autoridades	No le pagan a tiempo	otros
Comercio									
Compra-venta de gases, combustibles, lubricantes, materias primas, materiales auxiliares y materiales de desecho	2.95%	2.59%	1.85%	2.80%	3.46%	6.17%	2.23%	7.34%	0.77%

Falta de clientes:

Dentro de esta clasificación del sector comercio Compra-venta de gases, combustibles, lubricantes, materias primas, materiales auxiliares y materiales de desecho, ocupa el décimo lugar en cuanto al problema “falta de clientes”, esto debido a que cuenta con un porcentaje del 2.59%, esto en comparación con el porcentaje total de dicho problema en las demás ramas que se encuentran en esta clasificación. El porcentaje es no muy elevado, lo cual quiere decir que la falta de clientes no es un factor que este afectando en gran cantidad a dicha actividad de estos negocios.

Falta de crédito:

Dentro de esta clasificación del sector comercio, la rama de Compra-venta de gases, combustibles, lubricantes, materias primas, materiales auxiliares y materiales de desecho, ocupa el octavo lugar en cuanto a la “Falta de Crédito” ya que muestra un porcentaje del 1.85%, esto comparado con el porcentaje total de dicho problema, dado en las demás ramas.

Bajas ganancias:

Dentro de esta clasificación del sector comercio, la rama de Compra-venta de gases, combustibles, lubricantes, materias primas, materiales auxiliares y materiales de desecho, ocupa el doceavo lugar en lo que respecta al problema “bajas ganancias” con

un porcentaje del 2.80%, esto en comparación con el porcentaje total de dicho problema en las demás ramas que se encuentran en esta clasificación. El porcentaje es muy bajo, lo cual quiere decir que las bajas ganancias es un factor que no está afectando en gran cantidad a dicha actividad de estos negocios.

Competencia excesiva:

Dentro de esta clasificación del sector comercio, la rama de Compra-venta de gases, combustibles, lubricantes, materias primas, materiales auxiliares y materiales de desecho, ocupa el séptimo lugar en cuanto al problema “competencia excesiva”, con un porcentaje del 3.46%, esto en comparación con el porcentaje total de dicho problema en todas las ramas, el porcentaje no es demasiado elevado ya que los índices de competencia excesiva en esta actividad no son muy elevados.

Conflicto con los clientes:

Dentro de esta clasificación del sector comercio, la rama de Compra-venta de gases, combustibles, lubricantes, materias primas, materiales auxiliares y materiales de desecho, ocupa el sexto lugar en cuanto al “conflicto con los clientes” ya que muestra un porcentaje del 6.17%, esto comparado con el porcentaje total de dicho problema, dado en las demás ramas.

Problemas con autoridades:

Dentro de esta clasificación del sector comercio, la rama de Compra-venta de gases, combustibles, lubricantes, materias primas, materiales auxiliares y materiales de desecho, ocupa el octavo lugar en cuanto al “conflicto con las autoridades” con un porcentaje del 2.23%, esto comparado con el porcentaje total de dicho problema, dado en las demás ramas.

No le pagan a tiempo:

En cuanto al problema “no pagan a tiempo”, las empresas dedicadas a la Compra-venta de gases, combustibles, lubricantes, materias primas, materiales auxiliares y materiales de desecho, ocupa el cuarto en cuanto al problema “No le pagan a tiempo” con un

porcentaje del 7.34, esto comparado con el porcentaje total de dicho problema, dado en las demás ramas.

Otros problemas:

Existen otros problemas que se han generalizado y que afectan de diversas maneras en este sector pero en el caso de la rama de la Compra-venta de gases, combustibles, lubricantes, materias primas, materiales auxiliares y materiales de desecho, ocupa el doceavo lugar en cuanto a lo que se refiero a “Otros Problemas” con un porcentaje del 0.77%, esto comparado con el porcentaje total de dicho problema, dado en las demás ramas.

Compra-venta de maquinaria, equipo, instrumentos, aparatos, herramientas, sus refacciones y accesorios, incluye al equipo de transporte

Dicha actividad ocupa el octavo lugar, dentro de las principales ramas del comercio en las cuales se observan mas frecuentemente problemas que afectan de manera considerable a los negocios con un porcentaje del 5.05%, esto es en comparación con el total de problemas que se dan dentro del sector comercio, lo cual quiere decir que no existen grandes problemas dentro de esta actividad

Tabla 23 Compra-venta de maquinaria, equipo, instrumentos, aparatos, herramientas, sus refacciones y accesorios

%	total	Falta de clientes	Falta de crédito	Bajas ganancias	Competencia excesiva	Conflicto con los clientes	Problemas con autoridades	No le pagan a tiempo	otros
Comercio									
Compra-venta de maquinaria, equipo, instrumentos, aparatos, herramientas, sus refacciones y accesorios, incluye al equipo de transporte	5.05%	5.81%	5.48%	3.57%	5.46%	8.25%	0.00%	6.53%	5.00%

Falta de clientes:

Dentro de esta clasificación del sector comercio Compra-venta de maquinaria, equipo, instrumentos, aparatos, herramientas, sus refacciones y accesorios, incluye al equipo de transporte, ocupa el octavo lugar en cuanto al problema “falta de clientes”, con un porcentaje del 5.81%, esto comparado con el porcentaje total de dicho problema, dado en las demás ramas.

Falta de crédito:

Dentro de esta clasificación del sector comercio, la rama de Compra-venta de maquinaria, equipo, instrumentos, aparatos, herramientas, sus refacciones y accesorios, incluye al equipo de transporte, ocupa el sexto lugar en cuanto al “conflicto con los clientes” con un porcentaje del 5.48% esto comparado con el porcentaje total de dicho problema, dado en las demás ramas.

Bajas ganancias:

Dentro de esta clasificación del sector comercio, la rama de Compra-venta de maquinaria, equipo, instrumentos, aparatos, herramientas, sus refacciones y accesorios, incluye al equipo de transporte, ocupa el onceavo lugar en cuanto al problema “Bajas ganancias”, con un porcentaje del 3.57% esto en comparación con el porcentaje total de dicho problema.

Competencia excesiva:

Dentro de esta clasificación del sector comercio, la rama de Compra-venta de maquinaria, equipo, instrumentos, aparatos, herramientas, sus refacciones y accesorios, incluye al equipo de transporte, ocupa el quinto lugar en cuanto al problema “competencia excesiva”, con un porcentaje del 5.46%, esto en comparación con el porcentaje total de dicho problema en todas las ramas, el porcentaje no es demasiado elevado ya que los índices de competencia excesiva en esta actividad no son muy significativos.

Conflicto con los clientes:

Dentro de esta clasificación del sector comercio, la rama de Compra-venta de maquinaria, equipo, instrumentos, aparatos, herramientas, sus refacciones y accesorios, incluye al equipo de transporte, ocupa el cuarto lugar en cuanto al “conflicto con los clientes” con un porcentaje del 8.25%, esto comparado con el porcentaje total de dicho problema, dado en las demás ramas.

Problemas con autoridades:

Dentro de esta clasificación del sector comercio, la rama de Compra-venta de maquinaria, equipo, instrumentos, aparatos, herramientas, sus refacciones y accesorios, incluye al equipo de transporte, no muestra registro alguno de existir algún problema en esta rama. Ya que muestra un porcentaje del 0.00%.

No le pagan a tiempo:

En cuanto al problema “no pagan a tiempo”, las empresas dedicadas a la Compra-venta de maquinaria, equipo, instrumentos, aparatos, herramientas, sus refacciones y accesorios, incluye al equipo de transporte, ocupa el quinto lugar en cuanto a que “No le pagan a tiempo” con un porcentaje del 6.53%, esto comparado con el porcentaje total de dicho problema, dado en las demás ramas.

Otros problemas:

Existen otros problemas que se han generalizado y que afectan de diversas maneras en este sector y en el caso de la rama de la Compra-venta de maquinaria, equipo, instrumentos, aparatos, herramientas, sus refacciones y accesorios, incluye al equipo de transporte, ocupa el noveno lugar en cuanto a lo que se refiere a “Otros Problemas” con un porcentaje del 5.00%, esto comparado con el porcentaje total de dicho problema, dado en las demás ramas.

Compra-venta de otros artículos no mencionados anteriormente

Dicha actividad ocupa el sexto lugar, dentro de las principales ramas del comercio en las cuales se observan mas frecuentemente problemas que afectan de manera considerable a los negocios con un porcentaje del 6.32%, esto es en comparación con el total de problemas que se dan dentro del sector comercio, lo cual quiere decir que no existen grandes problemas dentro de esta actividad

Tabla 24 Compra-venta de otros artículos no mencionados anteriormente

%	total	Falta de clientes	Falta de crédito	Bajas ganancias	Competencia excesiva	Conflicto con los clientes	Problemas con autoridades	No le pagan a tiempo	otros
Comercio									
Compra-venta de otros artículos no mencionados anteriormente	6.32%	6.69%	5.65%	7.63%	4.12%	3.95%	16.68%	6.36%	8.66%

Falta de clientes:

Dentro de esta clasificación del sector comercio Compra-venta de otros artículos no mencionados anteriormente, ocupa el séptimo lugar en cuanto al problema “falta de clientes”, esto fue debido a que cuenta con un porcentaje del 6.69%, esto en comparación con el porcentaje total de dicho problema en las demás ramas que se encuentran en esta clasificación. El porcentaje no es demasiado elevado, lo que indica que la falta de clientes no es un factor que este afectando en una muy grande cantidad a esta rama.

Falta de crédito:

Dentro de esta clasificación del sector comercio, la rama de Compra-venta de otros artículos no mencionados anteriormente, incluye calzado, ocupa el quinto lugar en lo que se refiere al problema “falta de crédito” con un porcentaje del 5.65%, esto en comparación con el porcentaje total de este problema dentro de las demás ramas del sector comercio, este problema como puede observarse en el porcentaje que arrojo, es un poco elevado, lo cual significa que el problema es un factor que esta afectando un poco a esta rama.

Bajas ganancias:

Dentro de esta clasificación del sector comercio, la rama de Compra-venta de otros artículos no mencionados anteriormente, incluye calzado, ocupa el quinto lugar en cuanto al problema “Bajas ganancias”, con un porcentaje del 7.63%, esto en comparación con el porcentaje total de dicho problema.

Competencia excesiva:

Dentro de esta clasificación del sector comercio, la rama de Compra-venta de otros artículos no mencionados anteriormente, incluye calzado, ocupa el noveno lugar en cuanto al problema “competencia excesiva”, con un porcentaje del 4.12%, esto en comparación con el porcentaje total de dicho problema en todas las ramas, el porcentaje no muy elevado lo que nos indica que los índices de competencia excesiva en esta actividad no son de alta importancia.

Conflicto con los clientes:

Dentro de esta clasificación del sector comercio, la rama de Compra-venta de otros artículos no mencionados anteriormente, incluye calzado, ocupa el séptimo lugar en cuanto al “conflicto con los clientes” con un porcentaje del 3.95%, esto comparado con el porcentaje total de dicho problema, dado en las demás ramas.

Problemas con autoridades:

Dentro de esta clasificación del sector comercio, la rama de Compra-venta de otros artículos no mencionados anteriormente, incluye calzado, ocupa el tercer lugar en cuanto al “Problemas con autoridades”, con un porcentaje del 16.68% esto en comparación con el porcentaje total de este problema dentro de las demás ramas del sector comercio.

No le pagan a tiempo:

En cuanto al problema “no pagan a tiempo”, las empresas dedicadas a la Compra-venta de otros artículos no mencionados anteriormente, incluye calzado, ocupa el sexto lugar en cuanto el problema “No le pagan a tiempo” con un porcentaje del 6.36%, esto comparado con el porcentaje total de dicho problema, dado en las demás ramas.

Otros problemas:

Existen otros problemas que se han generalizado y que afectan de diversas maneras en este sector pero en el caso de la rama de la Compra-venta de otros artículos no mencionados anteriormente, ocupa el quinto lugar en cuanto a lo que se refirió a “Otros Problemas” con un porcentaje del 8.66%, esto comparado con el porcentaje total de dicho problema, dado en las demás ramas. Esto en respecto a que existen diversos problemas que estas personas tienen que enfrentar.

Compra-venta de abarrotes.

Dicha actividad ocupa el tercer lugar, dentro de las doce principales ramas del comercio en las cuales se observan mas frecuentemente problemas que afectan de manera considerable a los negocios con un porcentaje del 12.91%, esto es en comparación con el total de problemas que se dan dentro del sector comercio, lo cual quiere decir que existen grandes problemas dentro de esta actividad.

Tabla 25 Compra-venta de abarrotes

%	total	Falta de clientes	Falta de crédito	Bajas ganancias	Competencia excesiva	Conflicto con los clientes	Problemas con autoridades	No le pagan a tiempo	otros
Comercio									
Compra-venta De abarrotes	12,91%	3,89%	6,01%	31,73%	20,44%	0%	0%	2,76%	0,00%

Falta de clientes:

Dentro de esta clasificación del sector comercio, la rama de compra-venta de abarrotes, ocupa el tercer lugar en cuanto al problema “falta de clientes”, esto fue debido a que cuenta con un porcentaje del 3.89%, esto en comparación con el porcentaje total de dicho problema en las demás ramas que se encuentran en esta clasificación.

El porcentaje no es muy elevado, lo cual quiere decir que la falta de clientes es un factor que no esta afectando en gran cantidad la actividad de negocios, esto es muy sencillo de explicar debido a que hay una fuerte competencia en lo que a comercio se refiere, ya

que de 1 de cada 5 personas se dedica a ello; uno de los ejemplos mas palpables son las famosas “tienditas de la esquina”.

Falta de crédito:

Dentro de esta clasificación del sector comercio, la rama de compra-venta de abarrotes, ocupa el cuarto lugar en cuanto al problema “falta de crédito”, con un porcentaje del 6.01%, esto en comparación con el porcentaje total de este problema dentro de las demás ramas del sector comercio, este problema como puede observarse en el porcentaje que arrojo, no es demasiado elevado, lo cual significa que el problema es un factor que esta afectando un poco a esta rama.

Bajas ganancias:

Dentro de esta clasificación del sector comercio, la rama de compra-venta de abarrotes, ocupa el segundo lugar en cuanto al problema “Bajas ganancias”, con un porcentaje del 31.73 %, esto en comparación con el porcentaje total de dicho problema, dado en las demás ramas que comprenden el sector comercio, esto es algo lógico debido a que hay mucha demanda en este sector y por ende las ganancias se reparten entre todos los comerciantes, y más aun debido a que en cada “cuadra” hay alrededor de 5 tienditas que venden por lo regular los mismos productos.

Competencia excesiva:

Dentro de esta clasificación del sector comercio, la rama de compra-venta de abarrotes, ocupa el tercer lugar en cuanto al problema “competencia excesiva”, con un porcentaje del 20.44%, esto en comparación con el porcentaje total de dicho problema en todas las ramas, como puede observarse en el porcentaje arrojado, es demasiado elevado los índices de competencia excesiva, en la actualidad existen un sinnúmero de personas dedicadas a esta actividad, y aunque es una de las actividades mas demandadas por el consumidor, a su vez es una de las más competitivas mas reñidas.

Conflicto con los clientes:

Dentro de esta clasificación del sector comercio, la rama compra-venta de abarrotes, no muestra problema alguno en cuanto al “conflicto con los clientes” ya que muestra un

porcentaje del 0.00%, esto comparado con el porcentaje total de dicho problema, dado en las demás ramas.

Problemas con autoridades:

Dentro de esta clasificación del sector comercio en la rama de la Compra-venta De abarrotes, no muestra cifra alguna en cuanto a “problema con autoridades”, ya que podemos observar que tiene un porcentaje del 0.00%.

No le pagan a tiempo:

En cuanto al problema “no pagan a tiempo”, las empresas dedicadas a la compra-venta de abarrotes dentro del comercio, esto en comparación con el porcentaje total de este problema dentro de las demás ramas del sector comercio, debido al porcentaje que arroja este problema no es demasiado elevado, lo cual significa que el problema es un factor que esta afectando muy poco a dicha rama aunque no es un problema grave.

Otros problemas:

Existen otros problemas englobados que afectan de diversas maneras en este sector pero en lo que respecta a la rama de compra-venta de abarrotes no es el caso, ya que muestra un porcentaje del 0.0%.

Compra-venta de frutas, legumbres frescas y otros productos agrícolas en estado natural

Dicha actividad ocupa el cuarto lugar, dentro de las doce principales ramas del comercio en las cuales se observan mas frecuentemente problemas que afectan de manera considerable a los negocios con un porcentaje del 11.51%, esto es en comparación con el total de problemas que se dan dentro del sector comercio, lo cual quiere decir que existen grandes problemas dentro de esta actividad.

Tabla 26 Compra-venta de frutas, legumbres frescas y otros productos agrícolas en estado natural

%	total	Falta de clientes	Falta de crédito	Bajas ganancias	Competencia excesiva	Conflicto con los clientes	Problemas con autoridades	No le pagan a tiempo	otros
Comercio									
Compra-venta de frutas, legumbres frescas y otros productos agrícolas en estado natural	11.51%	1.77%	0.00%	37.76%	17.56%	0.00%	10.99%	2.52%	0.00%

Falta de clientes:

Dentro de esta clasificación del sector comercio, la rama de la Compra-venta de frutas, legumbres frescas y otros productos agrícolas en estado natural, ocupa el onceavo lugar en cuanto al problema “falta de clientes”, esto fue debido a que cuenta con un porcentaje del 1.77%, esto en comparación con el porcentaje total de dicho problema en las demás ramas que se encuentran en esta clasificación.

El porcentaje es muy elevado, lo cual quiere decir que la falta de clientes es un factor que esta afectando en gran cantidad la actividad de estos negocios, esto debido a que hay gran cantidad de personas que se dedican a este negocio.

Falta de crédito:

Dentro de esta clasificación del sector comercio, la rama de Compra-venta de frutas, legumbres frescas y otros productos agrícolas en estado natural, no muestra registro alguno relacionado con el problema “falta de crédito”. Esto debido al programa en donde el gobierno subsidia al campo.

Bajas ganancias:

Dentro de esta clasificación del sector comercio, la rama de Compra-venta de frutas, legumbres frescas y otros productos agrícolas en estado natural, ocupa el segundo lugar en cuanto al problema “Bajas ganancias”, con un porcentaje del 37.76 %, esto en comparación con el porcentaje total de dicho problema, este porcentaje es muy elevado debido a que estos productos son muy mal pagados por las personas que se dedican a comprar y vender estos productos; y por lo tanto el campesino abarata su producto.

Competencia excesiva:

Dentro de esta clasificación del sector comercio, la rama de Compra-venta de frutas, legumbres frescas y otros productos agrícolas en estado natural, ocupa el primer lugar en cuanto al problema “competencia excesiva”, con un porcentaje del 17.56%, esto en comparación con el porcentaje total de dicho problema en todas las ramas, el porcentaje es demasiado elevado ya que los índices de competencia excesiva en esta actividad es muy elevada.

Conflicto con los clientes:

Dentro de esta clasificación del sector comercio, la rama de Compra-venta de frutas, legumbres frescas y otros productos agrícolas en estado natural, no muestra problema alguno en cuanto al “conflicto con los clientes” ya que muestra un porcentaje del 0.00%, esto comparado con el porcentaje total de dicho problema, dado en las demás ramas.

Problemas con autoridades:

Dentro de esta clasificación del sector comercio, la rama de Compra-venta de frutas, legumbres frescas y otros productos agrícolas en estado natural, ocupa el quinto lugar en cuanto al “Problemas con autoridades”, con un porcentaje del 10.99% esto en comparación con el porcentaje total de este problema dentro de las demás ramas del sector comercio. Este problema como puede observarse en el porcentaje que arrojo, es un poco elevado, lo cual significa que el problema es un factor que esta afectando un poco a dicha rama.

No le pagan a tiempo:

En cuanto al problema “no pagan a tiempo”, las empresas dedicadas a la Compra-venta de frutas, legumbres frescas y otros productos agrícolas en estado natural, ocupa el quinto lugar, esto en comparación con el porcentaje total de este problema dentro de las demás ramas del sector comercio, con un porcentaje del 5.52%; debido al porcentaje que arrojo este problema no es demasiado elevado, lo cual significa que el problema es un factor que no esta afectando en gran cantidad a dicha rama aunque.

Otros problemas:

Existen otros problemas que se han generalizado y que afectan de diversas maneras en este sector pero en el caso de la rama de la Compra-venta de frutas, legumbres frescas y otros productos agrícolas en estado natural, ya que muestra un porcentaje del 0.0%.

Compra-venta de carnes, animales vivos y sus derivados o subproductos

Dicha actividad ocupa el noveno lugar, dentro de las doce principales ramas del comercio en las cuales se observan mas frecuentemente problemas que afectan de manera considerable a los negocios con un porcentaje del 3.82%, esto es en comparación con el total de problemas que se dan dentro del sector comercio, lo cual quiere decir que no existen grandes problemas dentro de esta actividad.

Tabla 27 Compra-venta de carnes, animales vivos y sus derivados o subproductos

%	total	Falta de clientes	Falta de crédito	Bajas ganancias	Competencia excesiva	Conflicto con los clientes	Problemas con autoridades	No le pagan a tiempo	otros
Comercio									
Compra-venta de carnes, animales vivos y sus derivados o subproductos	3.82%	1.81%	5.08%	1.01%	6.75%	0.00%	13.45%	0.00%	0.00%

Falta de clientes:

Dentro de esta clasificación del sector comercio Compra-venta de carnes, animales vivos y sus derivados o subproductos, ocupa el décimo lugar en cuanto al problema “falta de clientes”, esto fue debido a que cuenta con un porcentaje del 1.81%, esto en comparación con el porcentaje total de dicho problema en las demás ramas que se encuentran en esta clasificación.

El porcentaje es no muy elevado, lo cual quiere decir que la falta de clientes no es un factor que este afectando en gran cantidad a dicha actividad de estos negocios, esto debido a que no hay gran cantidad de personas que se dedican a este negocio.

Falta de crédito:

Dentro de esta clasificación del sector comercio, la rama de Compra-venta de carnes, animales vivos y sus derivados o subproductos, ocupa el quinto lugar en comparación con el porcentaje total de este problema dentro de las demás ramas del sector comercio, este problema como puede observarse en el porcentaje que arrojo, no es demasiado elevado, lo cual significa que el problema es un factor que esta afectando un poco a esta rama.

Bajas ganancias:

Dentro de esta clasificación del sector comercio, la rama de Compra-venta de carnes, animales vivos y sus derivados o subproductos, ocupa el noveno lugar en cuanto al problema “Bajas ganancias”, con un porcentaje del 1.01 %, esto en comparación con el porcentaje total de dicho problema, este porcentaje en la entrada de las ganancias es muy bajo debido a la entrada al comercio de los diversos centros comerciales como Bodega Aurrera, Soriana, Gigante, entre otros; lo desplaza a los pequeños comercios como son el caso de las carnicerías.

Competencia excesiva:

Dentro de esta clasificación del sector comercio, la rama de Compra-venta de carnes, animales vivos y sus derivados o subproductos, ocupa el séptimo lugar en cuanto al problema “competencia excesiva”, con un porcentaje del 6.75%, esto en comparación con el porcentaje total de dicho problema en todas las ramas, el porcentaje no es demasiado elevado ya que los índices de competencia excesiva en esta actividad no son muy elevados.

Conflicto con los clientes:

Dentro de esta clasificación del sector comercio, la rama de Compra-venta de carnes, animales vivos y sus derivados o subproductos, no muestra problema alguno en cuanto al “conflicto con los clientes” ya que muestra un porcentaje del 0.00%, esto comparado con el porcentaje total de dicho problema, dado en las demás ramas.

Problemas con autoridades:

Dentro de esta clasificación del sector comercio, la rama de Compra-venta de carnes, animales vivos y sus derivados o subproductos, ocupa el tercer lugar en cuanto al “Problemas con autoridades”, con un porcentaje del 13.45% esto en comparación con el porcentaje total de este problema dentro de las demás ramas del sector comercio. Este problema como puede observarse en el porcentaje que arrojo, es un poco elevado, lo cual significa que el problema es un factor que esta afectando un poco a dicha rama.

No le pagan a tiempo:

En cuanto al problema “no pagan a tiempo”, las empresas dedicadas a la Compra-venta de carnes, animales vivos y sus derivados o subproductos, no muestra problema alguno en cuanto a que “No le pagan a tiempo” ya que muestra un porcentaje del 0.00%, esto comparado con el porcentaje total de dicho problema, dado en las demás ramas.

Otros problemas:

Existen otros problemas que se han generalizado y que afectan de diversas maneras en este sector pero en el caso de la rama de la Compra-venta de carnes, animales vivos y sus derivados o subproductos, ya que muestra un porcentaje del 0.0%.

Compra-venta de dulces, chocolates, refrescos, aguas gaseosas, paletas y nieves

Dicha actividad ocupa el décimo lugar, dentro de las doce principales ramas del comercio en las cuales se observan mas frecuentemente problemas que afectan de manera considerable a los negocios con un porcentaje del 2.35%, esto es en comparación con el total de problemas que se dan dentro del sector comercio, lo cual quiere decir que no existen grandes problemas dentro de esta actividad.

Tabla 28 Compra-venta de dulces, chocolates, refrescos, aguas gaseosas, paletas y nieves

%	total	Falta de clientes	Falta de	Bajas ganancias	Competencia excesiva	Conflicto con los	Problemas con	No le pagan a	otros
---	-------	-------------------	----------	-----------------	----------------------	-------------------	---------------	---------------	-------

			crédito			clientes	autoridades	tiempo	
Comercio									
Compra-venta de dulces, chocolates, refrescos, aguas gaseosas, paletas y nieves	2.35%	2.67%	0.00%	0.00%	3.63%	0.00%	0.00%	1.69%	2.21%

Falta de clientes:

Dentro de esta clasificación del sector comercio Compra-venta de dulces, chocolates, refrescos, aguas gaseosas, paletas y nieves, ocupa el décimo lugar en cuanto al problema “falta de clientes”, esto fue debido a que cuenta con un porcentaje del 2.67%, esto en comparación con el porcentaje total de dicho problema en las demás ramas que se encuentran en esta clasificación.

El porcentaje es no muy elevado, lo cual quiere decir que la falta de clientes no es un factor que este afectando en gran cantidad a dicha actividad de estos negocios, esto debido a que siempre hay niños pequeños en casa, los cuales son los principales clientes de estos lugares.

Falta de crédito:

Dentro de esta clasificación del sector comercio, la rama de Compra-venta de dulces, chocolates, refrescos, aguas gaseosas, paletas y nieves, no muestra problema alguno en cuanto a la “Falta de Crédito” ya que muestra un porcentaje del 0.00%, esto comparado con el porcentaje total de dicho problema, dado en las demás ramas.

Bajas ganancias:

Dentro de esta clasificación del sector comercio, la rama de Compra-venta de dulces, chocolates, refrescos, aguas gaseosas, paletas y nieves, tampoco muestra registro alguno de que tenga algún problema de este tipo, debido a los niños, jóvenes y adultos que gozan de degustar estos productos, además de que en cada fiesta no pueden faltar los dulces.

Competencia excesiva:

Dentro de esta clasificación del sector comercio, la rama de Compra-venta de dulces, chocolates, refrescos, aguas gaseosas, paletas y nieves, ocupa el octavo lugar en cuanto al problema “competencia excesiva”, con un porcentaje del 3.63%, esto en comparación con el porcentaje total de dicho problema en todas las ramas, el porcentaje no es demasiado elevado ya que los índices de competencia excesiva en esta actividad no son muy elevados, pues esta claro que todo depende que tan surtido este el lugar, la vista que le den al mismo y la ubicación, así será la demanda

Conflicto con los clientes:

Dentro de esta clasificación del sector comercio, la rama de Compra-venta de dulces, chocolates, refrescos, aguas gaseosas, paletas y nieves, no muestra problema alguno en cuanto al “conflicto con los clientes” ya que muestra un porcentaje del 0.00%, esto comparado con el porcentaje total de dicho problema, dado en las demás ramas.

Problemas con autoridades:

Dentro de esta clasificación del sector comercio, la rama de Compra-venta de dulces, chocolates, refrescos, aguas gaseosas, paletas y nieves, no muestra problema alguno en cuanto al “conflicto con las autoridades” ya que muestra un porcentaje del 0.00%, esto comparado con el porcentaje total de dicho problema, dado en las demás ramas.

No le pagan a tiempo:

En cuanto al problema “no pagan a tiempo”, las empresas dedicadas a la Compra-venta de dulces, chocolates, refrescos, aguas gaseosas, paletas y nieves, ocupa el octavo lugar en cuanto el problema “No le pagan a tiempo” con un porcentaje del 1.69%, esto comparado con el porcentaje total de dicho problema, dado en las demás ramas. Debido a que muchas dulcerías o tiendas de este tipo acostumbras a vender en pagos y algunos de los clientes son algo morosos.

Otros problemas:

Existen otros problemas que se han generalizado y que afectan de diversas maneras en este sector pero en el caso de la rama de la Compra-venta de dulces, chocolates, refrescos, aguas gaseosas, paletas y nieves, ocupa el octavo lugar en cuanto a lo que se refiero a “Otros Problemas” con un porcentaje del 2.21%, esto comparado con el porcentaje total de dicho problema, dado en las demás ramas. Esto en respecto a que existen diversos problemas que enfrentan las dulcerías desde que algún producto llegue en mal estado hasta que traiga algún tipo de plaga (como hormigas)

Compra-venta de otros alimentos, bebidas y productos de tabaco en establecimientos especializados

Dicha actividad ocupa el doceavo lugar, dentro de las principales ramas del comercio en las cuales se observan mas frecuentemente problemas que afectan de manera considerable a los negocios con un porcentaje del 1.54%, esto es en comparación con el total de problemas que se dan dentro del sector comercio, lo cual quiere decir que no existen grandes problemas dentro de esta actividad

Tabla 29 Compra-venta de otros alimentos, bebidas y productos de tabaco en establecimientos especializados

%	total	Falta de clientes	Falta de crédito	Bajas ganancias	Competencia excesiva	Conflicto con los clientes	Problemas con autoridades	No le pagan a tiempo	otros
Comercio									
Compra-venta de otros alimentos, bebidas y productos de tabaco en establecimientos especializados	1.54%	0.00%	0.00%	5.73%	1.19%	0.00%	13.08%	0.00%	3.34%

Falta de clientes:

Dentro de esta clasificación del sector comercio Compra-venta de otros alimentos, bebidas y productos de tabaco en establecimientos especializados, no muestra problema alguno en cuanto al problema” falta de clientes”, ya que muestra un porcentaje del

0.00%, esto comparado con el porcentaje total de dicho problema, dado en las demás ramas, esto se debe a que en la actualidad la mayoría de las personas son fumadores, por lo que esta rama es muy demandada

Falta de crédito:

Dentro de esta clasificación del sector comercio, la rama de Compra-venta de otros alimentos, bebidas y productos de tabaco en establecimientos especializados, no muestra problema alguno en cuanto al “conflicto con los clientes” ya que muestra un porcentaje del 0.00%, esto comparado con el porcentaje total de dicho problema, esto se debe a que es una rama muy demandada y no falta quien quiera invertir.

Bajas ganancias:

Dentro de esta clasificación del sector comercio, la rama de Compra-venta de otros alimentos, bebidas y productos de tabaco en establecimientos especializados, ocupa el cuarto lugar en cuanto al problema “Bajas ganancias”, con un porcentaje del 5.73% esto en comparación con el porcentaje total de dicho problema.

Competencia excesiva:

Dentro de esta clasificación del sector comercio, la rama de Compra-venta de otros alimentos, bebidas y productos de tabaco en establecimientos especializados, ocupa el doceavo lugar en cuanto al problema “competencia excesiva”, con un porcentaje del 1.19%, esto en comparación con el porcentaje total de dicho problema en todas las ramas, el porcentaje no es demasiado elevado ya que los índices de competencia excesiva en esta actividad no son muy elevados.

Conflicto con los clientes:

Dentro de esta clasificación del sector comercio, la rama de Compra-venta de otros alimentos, bebidas y productos de tabaco en establecimientos especializados, no muestra problema alguno en cuanto al “conflicto con los clientes” ya que muestra un

porcentaje del 0.00%, esto comparado con el porcentaje total de dicho problema, dado en las demás ramas.

Problemas con autoridades:

Dentro de esta clasificación del sector comercio, la rama de Compra-venta de otros alimentos, bebidas y productos de tabaco en establecimientos especializados, ocupa el cuarto lugar en cuanto al “Problemas con autoridades”, con un porcentaje del 13.08% esto en comparación con el porcentaje total de este problema dentro de las demás ramas del sector comercio. Este problema como puede observarse en el porcentaje que arrojo, es un poco elevado, lo cual significa que el problema es un factor que esta afectando un poco a dicha rama.

No le pagan a tiempo:

En cuanto al problema “no pagan a tiempo”, las empresas dedicadas a la Compra-venta de otros alimentos, bebidas y productos de tabaco en establecimientos especializados, no muestra problema alguno en cuanto a que “No le pagan a tiempo” ya que muestra un porcentaje del 0.00%, esto comparado con el porcentaje total de dicho problema, dado en las demás ramas.

Otros problemas:

Existen otros problemas que se han generalizado y que afectan de diversas maneras en este sector y en el caso de la rama de la Compra-venta de otros alimentos, bebidas y productos de tabaco en establecimientos especializados, ocupa el sexto lugar en cuanto a lo que se refiere a “Otros Problemas” con un porcentaje del 3.34%, esto comparado con el porcentaje total de dicho problema, dado en las demás ramas. Esto en respecto a que existen diversos problemas que enfrentan estas empresas.

Compra-venta de prendas de vestir nuevas y usadas, incluye calzado

Dicha actividad ocupa el primer lugar, dentro de las principales ramas del comercio en las cuales se observan mas frecuentemente problemas que afectan de manera considerable a los negocios con un porcentaje del 17.60%, esto es en comparación con el total de problemas que se dan dentro del sector comercio, lo cual quiere decir que no existen grandes problemas dentro de esta actividad

Tabla 30 Compra-venta de prendas de vestir nuevas y usadas, incluye calzado

%	total	Falta de clientes	Falta de crédito	Bajas ganancias	Competencia excesiva	Conflicto con los clientes	Problemas con autoridades	No le pagan a tiempo	otros
Comercio									
Compra-venta de prendas de vestir nuevas y usadas, incluye calzado	17.60%	24.09%	9.83%	4.24%	18.26%	0.00%	33.19%	2.69%	24.36%

Falta de clientes:

Dentro de esta clasificación del sector comercio Compra-venta de prendas de vestir nuevas y usadas, incluye calzado, ocupa el primer lugar en cuanto al problema “falta de clientes”, esto fue debido a que cuenta con un porcentaje del 24.09%, esto en comparación con el porcentaje total de dicho problema en las demás ramas que se encuentran en esta clasificación.

El porcentaje es demasiado elevado, lo cual quiere decir que la falta de clientes es un factor que este afectando en una muy grande cantidad a dicha actividad de estos negocios, esto debido a que no hay gran cantidad de personas que se dedican a este negocio.

Falta de crédito:

Dentro de esta clasificación del sector comercio, la rama de Compra-venta de prendas de vestir nuevas y usadas, incluye calzado, ocupa el tercer lugar en comparación con el porcentaje total de este problema dentro de las demás ramas del sector comercio, este problema como puede observarse en el porcentaje que arrojo, es un poco elevado, lo cual significa que el problema es un factor que esta afectando un poco a esta rama, debido a que hay muy pocas personas que están interesadas en invertir en este negocio.

Bajas ganancias:

Dentro de esta clasificación del sector comercio, la rama de Compra-venta de prendas de vestir nuevas y usadas, incluye calzado, ocupa el séptimo lugar en cuanto al problema “Bajas ganancias”, con un porcentaje del 4.24%, esto en comparación con el porcentaje total de dicho problema, este porcentaje aunque es muy bajo tiene una gran importancia debido a que la mayoría de las ganancias se esta registrando en los diversos centros comerciales como Bodega Aurrera, Soriana, Gigante, y ahora suburbia , las cuales desplazan en gran cantidad a estos pequeños negocios.

Competencia excesiva:

Dentro de esta clasificación del sector comercio, la rama de Compra-venta de prendas de vestir nuevas y usadas, incluye calzado, ocupa el segundo lugar en cuanto al problema “competencia excesiva”, con un porcentaje del 18.26%, esto en comparación con el porcentaje total de dicho problema en todas las ramas, el porcentaje es demasiado elevado e indica que los índices de competencia excesiva en esta actividad son de mayor importancia.

Conflicto con los clientes:

Dentro de esta clasificación del sector comercio, la rama de Compra-venta de prendas de vestir nuevas y usadas, incluye calzado, no muestra problema alguno en cuanto al “conflicto con los clientes” ya que muestra un porcentaje del 0.00%, esto comparado con el porcentaje total de dicho problema, dado en las demás ramas.

Problemas con autoridades:

Dentro de esta clasificación del sector comercio, la rama de Compra-venta de prendas de vestir nuevas y usadas, incluye calzado, ocupa el primer lugar en cuanto al “Problemas con autoridades”, con un porcentaje del 33.19% esto en comparación con el porcentaje total de este problema dentro de las demás ramas del sector comercio. Esto solo nos indica que este es uno de los problemas con los que con más frecuencia se enfrentan las personas que se dedican a este tipo de negocios.

No le pagan a tiempo:

En cuanto al problema “no pagan a tiempo”, las empresas dedicadas a la Compra-venta de prendas de vestir nuevas y usadas, incluye calzado, ocupa el séptimo lugar en cuanto el problema “No le pagan a tiempo” con un porcentaje del 2.69%, esto comparado con el porcentaje total de dicho problema, dado en las demás ramas. Esto debido a que hay muchas personas que se dedican a vender ropa en abonos y por lo tanto hay clientes que no les pueden pagar en el tiempo fijado.

Otros problemas:

Existen otros problemas que se han generalizado y que afectan de diversas maneras en este sector pero en el caso de la rama de la Compra-venta de prendas de vestir nuevas y usadas, ocupa el segundo lugar en cuanto a lo que se refirió a “Otros Problemas” con un porcentaje del 24.36%, esto comparado con el porcentaje total de dicho problema, dado en las demás ramas. Esto en respecto a que existen diversos problemas que estas personas tienen que enfrentar.

Compra-venta de otros artículos de uso personal

Dicha actividad ocupa el lugar numero8 de las ocho principales ramas en las cuales se observan mas frecuentemente problemas que afectan de manera considerable a los negocios con un porcentaje del 2% esto es en comparación con el total de problemas que se dan dentro del sector comercio, dichos problemas que se consideran son los siguientes: Falta de clientes, falta de crédito, bajas ganancias, competencia excesiva, conflicto con los clientes, problemas con autoridades, no pagan a tiempo y otros problemas

Como se puede observar al obtener dicho porcentaje, esta rama del sector comercio esta pasando por un mal momento ya que es demasiado elevado su índice de problemas que suscitan dentro de la misma.

Tabla 31 Compraventa de otros artículos de uso personal

Falta de clientes:

Dentro de estos problemas la falta de clientes en, la compraventa de otros productos de uso personal ocupa el 7°. lugar con un porcentaje del 3 %, esto en comparación con el porcentaje total de los demás problemas presentados.

El porcentaje es muy elevado, lo cual quiere decir que la falta de clientes es un factor que esta afectando verdaderamente la actividad de negocios, pero es lógico que se de dentro de esta rama esa falta de clientes, ya que tiene un mayor índice de falta de clientes, otra de las causas por las cuales disminuyan sus clientes es porque el precio que están manejando no es el adecuado, podría ser que sea demasiado elevado y que la mayoría de las personas no cuenten con los recursos para poder obtenerlo, aunque sean de primera necesidad, así como el lugar en donde se encuentre localizado su negocio, puede que su localización no es la adecuada, y por tal motivo las personas no pueden conseguirlo tan fácilmente.

Falta de crédito

En cuanto a falta de crédito en la compraventa de abarrotes ocupa el septimo lugar de las demás ramas de actividad en el comercio con un 0%, este porcentaje es alto ya que para la compraventa de otros productos de uso personal no es muy factible otorgar créditos ya que los que se dedican a esta actividad son pequeños negocios los cuales deben recuperar inmediatamente lo que hayan vendido para así volver a surtir inmediatamente, las que si otorgan estos créditos son aquellas que son abarroteras muy grandes y surten a las empresas o a pequeños negocios y por consecuencia les otorgan créditos ya que lo que venden sus productos en paquetes y no individualmente como la mayoría de los negocios pequeños.

%	total	Falta de clientes	Falta de crédito	Bajas ganancias	Competencia excesiva	Conflicto con los clientes	Problemas con autoridades	No le pagan a tiempo	otros
compra-venta de abarrotes	2%	3%	0%	2%	1%	0%	0	0	3

Bajas ganancias

En cuanto a las bajas ganancias esta rama se encuentra en sexto lugar de las demás actividades con el 2%, este porcentaje es muy alto y se puede interpretar que este problema se produce porque los microempresarios no están capacitados en aspectos elementales, como los inventarios y las entradas y salidas de mercancía, así como el manejo de los gastos, sobre todo en pequeñas misceláneas y tiendas de abarrotes, donde terminan “comiéndose” sus ganancias y descapitalizando la empresa.

Competencia excesiva

El problema de la competencia excesiva de la compraventa de abarrotes ocupa el octavo lugar con un 1% de las demás ramas del sector comercio, este es uno de los principales problemas para esta actividad y el porcentaje es muy elevado ya que hay demasiados negocios dedicados a esta actividad, también la competencia con las tiendas de autoservicio, debido a que las empresas actualmente han adoptado como prestación a sus empleados la entrega de vales de despensa. Además, también en estas tiendas aceptan pago con tarjeta de crédito o débito, situación que se había convertido en una limitante para las ventas.

Conflictos con los clientes

El conflicto con los clientes representa un problema considerable en la compraventa de abarrotes pues ocupa el segundo lugar con un 0%, junto con la compra-venta de abarrotes, compra-venta de frutas, legumbres frescas y otros productos agrícolas en estado natural, compra-venta de carnes, animales vivos y sus derivados o subproductos, compra-venta de dulces, chocolates, refrescos, aguas gaseosas, paletas y nieves, compra-venta de otros alimentos, bebidas y productos de tabaco en establecimientos especializados, compra-venta de prendas de vestir nuevas y usadas, incluye calzado, compra-venta de artículos de papelería, periódicos, revistas y libros, compra-venta de artículos para el hogar, compra-venta de gases, combustibles, lubricantes, materias primas, materiales auxiliares y materiales de desecho, compra-venta de maquinaria, equipo, instrumentos, aparatos, herramientas, sus refacciones y accesorios, incluye al equipo de transporte.

Este problema es significativo ya que al tener conflictos con los clientes puede llegar a convertirse después en una falta de clientes. Aunque hay diversos conflictos estos pueden suscitarse por razones de que no les pareció el producto o que les salió defectuoso, también puede ser por la forma de pago que se manejen, también se pueden dar conflictos por la atención que no se les da o falta de amabilidad.

Problemas con las autoridades

En cuanto a los problemas con las autoridades, la compraventa de abarrotes se encuentra en quinto lugar, con un 0% de las demás ramas de comercio, aunque el porcentaje es significativo se debe de tomar en cuenta que los conflictos que se dan pueden abarcar desde que el negocio o la empresa no cuenten con los permisos necesarios para vender ciertos productos o que vendan a menores de edad bebidas alcohólicas o cigarros, estos pueden ser algunos problemas que puedan enfrentar pero que no repercuten mucho en los negocios.

No les pagan a tiempo

En lo que corresponde a que no les pagan a tiempo este problema ocupa el sexto lugar ya que tienen el 0% en cuanto a otras actividades de comercio, este porcentaje es elevado y un factor crítico dentro de esta actividad, esto puede ser a causa de que la situación de la empresa sea crítica y no tengan el dinero suficiente para pagarle a todas las personas que laboran dentro de la misma, o que sus ganancias no fueron las suficientes para poder pagarles en el día que deben de pagarles.

Otros

En cuanto a otros problemas diferentes a estos se encuentra en el quinto lugar con un 3%, lo cual quiere decir que estos problemas están afectando en esta actividad y que deben tomarse en cuenta y detectar cuáles son, para que mejore el funcionamiento de las empresas dedicadas a esta actividad

Compra-venta de artículos de papelería, periódicos, revistas y libros

%	total	Falta de clientes	Falta de crédito	Bajas ganancias	Competencia excesiva	Conflicto con los clientes	Problemas con autoridades	No pagan a tiempo	otros
Compra-venta artículos de papelería, periódicos, revistas y libros	4%	10%	1%	5%	2%	0%	0%	0%	4%

Esta actividad ocupa séptimo lugar en cuanto de las doce principales ramas de actividades dedicadas al comercio, posesionándose así en este lugar con un 4%, tomando en cuenta diferentes problemas que se pueden encontrar que afecte a esta actividad se tomaron en cuenta los principales como son la falta de clientes, falta de crédito, bajas ganancias, competencia excesiva, conflicto con los clientes, problemas con las autoridades, no pagar a tiempo y otros, el porcentaje indica que estos tipos de problemas están afectando a esta actividad para que esta pueda llegar a un mejor funcionamiento.

Tabla 32 Compra-venta de artículos de papelería, periódicos, revistas y libros

Falta de clientes

En cuanto a la falta de clientes esta ubicado en el cuarto lugar junto con la compra-venta de artículos de papelería, periódicos, revistas y libros, y con la compraventa de artículos para el hogar, con un 10%, esto puede ser a causa de haya un incremento en las frutas que no estén en temporada al cliente no se le haga justo pagar ese precio o prefieren comprarlos en otros establecimientos que no se dediquen especialmente a esta actividad y los compran en las tiendas de abarrotes o en las de autoservicio.

Falta de crédito

En la falta de crédito la compra-venta de artículos de papelería, periódicos, revistas y libros, ocupa el sexto lugar con el 1%, este porcentaje no es muy alto y por lo tanto no le afecta mucho a esta actividad ya que a las industrias que se les otorgan créditos cumplen con el pago de los créditos que les son otorgados, por este motivo las

prestaciones no se les restringen y pueden obtenerlas fácilmente, por la confiabilidad de pago de dichas empresas.

La integración de los supermercados con medianos y pequeños productores registra una tendencia muy lenta, la mayoría de éstos no tienen infraestructura necesaria para dar valor agregado a sus productos ni solvencia económica para otorgar crédito a los supermercados.

Bajas ganancias

En cuanto al problema de las bajas ganancias se encuentra en el cuarto lugar con un 5% en comparación con las demás ramas de comercio.

Los supermercados en México están principalmente orientados hacia consumidores de ingresos medios a altos, que buscan mejor calidad, sin importarles tanto el precio de compra. Este canal de venta al menudeo está tratando de incorporarse cada vez más con los productores, realizando compras en origen para abaratar costos y controlar la calidad de los productos. No existe un contrato por escrito, donde se especifique volumen de compra y precio, al momento de contactar la operación de compraventa, por lo que si el supermercado encuentra un precio más bajo con otro proveedor, no se ve obligado a comprarle al abastecedor anterior.

Competencia excesiva

En cuanto a la competencia ocupa el séptimo lugar con el 2% en comparación con las demás actividades pues ya que la forma de comercio tradicional, como son las tiendas de barrio y mercados públicos, está siendo desplazada por los almacenes de autoservicio o supermercados. Los supermercados tienen un fuerte impacto sobre el sistema de abasto hacia el consumidor, ya que necesitan un flujo continuo de productos de alta calidad y en gran volumen. Además, el manejo de sus inventarios requiere de una eficiente coordinación del conjunto de establecimientos de la cadena. Sus exigencias y necesidades también repercuten en grados y estándares de los productos, así como en la uniformidad de los empaques.

Conflicto con los clientes

En cuanto al problema que se refiere al conflicto con los clientes ocupa el segundo lugar de las ramas dedicadas a las actividades dentro del comercio con el 0%, lo cual indica que en esta actividad no es muy factible que puedan a suscitarse problemas con los clientes ya que todas las empresas se esfuerzan por brindar al cliente un producto de buena calidad, el cual esta satisface las necesidades que tiene el cliente, por tal motivo no existe queja alguna por parte de estos.

Problemas con autoridades

En los problemas con las autoridades ocupa el quinto lugar de las demás actividades pertenecientes a las ramas del comercio este lugar representado con el 0% a pesar de la tendencia hacia un abasto cada vez más directo desde las zonas de producción, por conducto de los centros de acopio, el carácter perecedero de las frutas y verduras, impone a las cadenas de supermercados ciertas condiciones indispensables, a saber: requieren más centros de acopio que para otras mercancías, equipados con cámaras de refrigeración y de maduración. He aquí la importancia de la central de abasto, puesto que los grandes productores o acopiadores que se encuentran en ésta, poseen la tecnología para el manejo adecuado de frutas y verduras antes de su envío al centro de acopio de los supermercados Esta forma de abasto es característica de las cadenas del norte del país, donde por problemas fitosanitarios registrados en algunos productos, no es posible abastecerse de éstos desde el centro del país, por lo que las cadenas buscan a los grandes acopiadores regionales que puedan cumplir sus exigencias.

No le pagan a tiempo

En cuanto al problema de que no les paguen a tiempo a sus empleados no representa ningún problema ya ocupa el sexto lugar esto porque representa un 0% de todas las ramas que se encuentran dentro del sector comercio, siendo entonces esto que la actividad de compraventa de frutas, legumbres frescas y otros productos agrícolas en estado natural no tiene problemas para pagarles a tiempo a sus empleados.

Otros

Existen otros problemas no desglosados que están afectando significativamente a esta actividad puesto que se encuentra en el cuarto lugar dado que el porcentaje es del 4%, así que estos no representan gran problema hacia esta actividad y no les afecta

%	total	Falta de clientes	Falta de crédito	Bajas ganancias	Competencia excesiva	Conflicto con los clientes	Problemas con autoridades	No le pagan a tiempo	otros
Compra-venta de artículos para el hogar	7%	9%	0%	6%	7%	0%	0%	13%	1%

considerablemente.

Compra-venta de carnes, animales vivos y sus derivados o subproductos

Esta actividad ocupa el sexto lugar en cuanto de las doce principales ramas de actividades dedicadas al comercio, posicionándose así en este lugar con un 7%, tomando en cuenta diferentes problemas que se pueden encontrar que afecte a esta actividad se tomaron en cuenta los principales como son la falta de clientes, falta de crédito, bajas ganancias, competencia excesiva, conflicto con los clientes, problemas con las autoridades, no pagar a tiempo y otros, el porcentaje indica que estos tipos de problemas están afectando a esta actividad para que esta pueda llegar a un mejor funcionamiento.

Tabla 183 Compra-venta de artículos para el hogar

Falta de clientes

En lo que se refiere a la falta de clientes se encuentra en el quinto lugar ya que representa el 9% en comparación con el porcentaje total de dicho problema en las demás ramas que se encuentran en esta clasificación.

Este porcentaje es bajo y por esto se puede decir que la falta de clientes en la actividad de Compra-venta de carnes, animales vivos y sus derivados o subproductos no afecta en mucho a esta actividad ya que estos productos son de primera necesidad para las personas y diariamente lo consumen.

Falta de crédito

A lo que se refiere a la falta de clientes se encuentra en el séptimo lugar con el 0%, en comparación con el porcentaje total de este problema dentro de las demás ramas del sector comercio este porcentaje no es muy elevado sin embargo aunque esta afectando a esta actividad, este porcentaje indica que se le otorgan créditos en esta actividad ya que las industrias están cumpliendo con el pago de los créditos que les son otorgados, por este motivo las prestaciones no se les restringen y pueden obtenerlas fácilmente,

Bajas ganancias

En cuanto a las bajas ganancias esta actividad se encuentra en el tercer lugar con un 6%, este porcentaje no es muy relevante ya que en esta actividad las ventas se mantienen estables porque es una actividad son de los productos son de primera necesidad y donde los precios de estos se mantienen estables para los clientes y aunque hubiera un incremento los clientes lo pagarían.

Competencia excesiva

La competencia excesiva ocupa el cuarto lugar con un 7%, este porcentaje es bajo y en cuanto a la competencia no representa problema, existe, pero no es mucha, ya que en nuestro país estos productos deben de tener muy buena calidad para que sean importados y crear aquí un mercado que el cliente reconozca, aunque si hay productos que son importados no son de la confianza o del agrado del cliente pues prefieren los productos del país.

Conflicto con los clientes

En el problema de conflictos con los clientes se encuentra en el segundo lugar con un 0% en comparación con las demás actividades del sector comercio, este porcentaje es bajo y no afecta en mucho a esta actividad ya que los productos tienen muy buena calidad y son del gusto de los clientes que los consumen, este porcentaje se pudo haber dado por algunos productos que no detecten que están en mal estado o por la mala atención con el cliente.

Problemas con autoridades

En los problemas con las autoridades ocupa el quinto lugar, con un 0 %, este porcentaje es muy bajo y no representa gran problema para los que se dedican a esta actividad ya que para dedicarse a ella deben de tener todos los permisos que se necesitan tener, o no sería posible que tuvieran su establecimiento para dedicarse a esta actividad, a veces se pueden presentar problemas con salubridad o con las mismas autoridades que se encuentran donde se ubica el establecimiento ya sea por robos, asaltos.

No le pagan a tiempo

En cuanto al problema que no les pagan a tiempo ocupa el segundo lugar, ya que representa un 13% lo cual indica que en pagarle a sus empleados no representa ningún problema para ellos ya que cuentan con el dinero necesario para el negocio y para pagar a tiempo a sus empleados esto quiere decir que tienen buena solvencia económica y que saben administrar sus recursos.

Otros

Existen otros problemas no desglosados que están afectando significativamente a esta actividad puesto que se encuentra en el séptimo lugar dado que el porcentaje es del 1%, así que estos no representan gran problema hacia esta actividad y no les afecta para el mejor funcionamiento de ella.

Compra-venta de gases, combustibles, lubricantes, materias primas, materiales auxiliares y materiales de desecho

Esta actividad ocupa el quinto lugar con un 11%, en comparación a las demás actividades del sector comercio en cuanto a los problemas presentados que se toman a consideración como son la falta de clientes, falta de crédito, bajas ganancias, competencia excesiva, conflicto con los clientes, problemas con las autoridades, no pagar a tiempo y otros, el porcentaje indica que estos tipos de problemas están afectando a esta actividad para que esta pueda llegar a un mejor funcionamiento.

Tabla 34 Compra-venta de gases, combustibles, lubricantes, materias primas, materiales auxiliares y materiales de desecho

Falta de clientes

En el problema de falta de clientes en la rama de compraventa de gases, combustibles, lubricantes, materias primas, materiales auxiliares y materiales de desecho ocupa el segundo lugar con un 15% en comparación con las demás actividades del sector comercio, este porcentaje es elevado para esta actividad ya que le afecta en mucho no tener clientes, esto puede ser causado por la competencia en esta actividad o por la ubicación del establecimiento, también por que los precios llegan a variar y los clientes prefieren comprarlos donde el precio sea mas bajo y que a ellos les convenga.

Falta de crédito

En cuanto a la falta de crédito esta actividad ocupa el primer lugar con el 52%, este porcentaje es muy alto y quiere decir que no representa problema para esta actividad el obtener créditos para su financiamiento ni tampoco para pagarlos ya que se les siguen otorgando.

%	total	Falta de clientes	Falta de crédito	Bajas ganancias	Competencia excesiva	Conflicto con los clientes	Problemas con autoridades	No pagan a tiempo	otros
Compra-venta de gases, combustibles, lubricantes, materias primas, materiales auxiliares y materiales de desecho	11%	15%	52%	0%	3%	0%	0%	13%	0%

Bajas ganancias

El problema de bajas ganancias de esta actividad ocupa el octavo lugar con el 0%, este porcentaje es alto esto significa que las ganancias que se están obteniendo no son suficientes, esto se puede deber a los gastos imprevistos, los desajustes entre ingresos y pagos que deben realizarse, lo cual indica que se debe de tener estrategias para que estos gastos no se excedan y que las ganancias sobrepasen lo que se esta invirtiendo y gastando.

Competencia excesiva

En cuanto al problema de la competencia esta actividad se encuentra en sexto lugar con un 3%, este porcentaje es muy significativo ya que se debe tomar en cuenta que la competencia en esta actividad tiende a ser moderada y que existen varias empresas que elaboran los mismos productos de igual calidad, pero también sacan al mercado nuevos productos lo cual hace que se diferencien entre unas a otras y ese puede ser el elemento por el cual el cliente tenga preferencia por estas.

Conflicto con los clientes

En el problema que se refiere al conflicto con los clientes ocupa el segundo lugar ya que cuenta con un 0%, esto se puede interpretar como que se tienen gran variedad en productos y los clientes siempre están satisfechos con los productos que adquieren y con el trato que se les da.

Problemas con autoridades

En los problemas con las autoridades esta actividad ocupa el quinto lugar con un 0%, este porcentaje es elevado, estos problemas se puede llegar a dar porque los productos que se venden son alimentos y deben de tener una muy buena calidad, estar en buen estado y que el establecimiento tenga un buen mantenimiento y limpieza para que los clientes no contraigan alguna enfermedad y hay establecimientos en los que no se toman las medidas necesarias para que esto no ocurra, o los también los permisos que deben de tener para tener un establecimiento el cual venda estos productos.

No le pagan a tiempo

En el problema de no pagarles a tiempo a sus empleados ocupa el segundo lugar con el 13% se puede decir que en esta actividad no se tiene mucho problema para pagarles a sus empleados ya que no es mucho lo que se les paga y pueden cumplir con pagarles a tiempo sin ningún problema o si no se les paga el día especificado no tardan en pagarles.

Otros

En lo que se refiere a otros problemas no desglosados ocupa el octavo lugar con un 0%, lo cual indica que hay otros problemas que están afectando a esta actividad y que deben tomarse en cuenta ya que aunque no es alto puede llegar a repercutir para que estas empresas tengan mejor funcionamiento.

Compra-venta de maquinaria, equipo, instrumentos, aparatos, herramientas, sus refacciones y accesorios, incluye al equipo de transporte

Esta actividad ocupa el quinto lugar con un 11%, en comparación a las demás actividades del sector comercio en cuanto a los problemas presentados que se toman a consideración como son la falta de clientes, falta de crédito, bajas ganancias, competencia excesiva, conflicto con los clientes, problemas con las autoridades, no pagar a tiempo y otros, el porcentaje indica que estos tipos de problemas no afectan mucho a esta actividad para que esta pueda llegar a un mejor funcionamiento.

Tabla 319 compra-venta de maquinaria, equipo, instrumentos, aparatos, herramientas, sus refacciones y accesorios, incluye al equipo de transporte.

Falta de clientes

En cuanto al problema de falta de clientes en esta actividad se encuentra en el tercero lugar ya que tiene un 14% en comparación con las demás ramas del sector comercio esto representa un problema grave ya que el porcentaje es un poco alto, por lo cual quiere decir que se tiene falta de clientes, pues en cuanto esta actividad no hay muchos establecimientos en los cuales se cuenta con una buena ubicación y los precios son un poco altos para los consumidores, también se sabe que en este tipo de comercio se encuentra la mayor parte de los consumidores de estos productos.

Falta de crédito

En la falta de crédito esta actividad ocupa el segundo lugar con el 20%, lo cual quiere decir al igual que estas ramas que representa problema un poco grave para esta actividad

el obtener créditos para su financiamiento, aunque para pagarlos si se les siguen otorgando.

Bajas ganancias

En cuanto al problema de bajas ganancias esta actividad se encuentra en el tercero lugar con un 6% lo cual no representa un problema que afecte a esta actividad ya que el porcentaje es bajo, lo cual quiere decir que puede presentar bajas ganancias, pero, esto puede ser en alguna temporada y que puede llegar a presentarse por no saber administrar los recursos que se tienen, pero este es un problema que no le afecta en mucho a esta actividad.

Competencia excesiva

En cuanto al problema de la competencia esta actividad se encuentra en el cuarto lugar en comparación con las demás ramas de este sector con el 7%, el cual es un porcentaje bajo, lo cual indica que en cuanto a la competencia no se tiene mucho problema que pueda afectar a esta actividad, ya que si hay competencia, pero no que le afecte a las diferentes negocios que se dedican a esta actividad, pues los productos son de igual calidad y con precios accesibles para el consumidor.

Conflicto con los clientes

En el conflicto con los clientes esta actividad se encuentra en el segundo lugar con el 0% en comparación con las demás ramas de esta actividad , este es un porcentaje bajo, lo cual quiere decir que ha habido problemas que se han suscitado con sus clientes y que están afectando a esta actividad, ya sea por que la calidad del producto no les pareció, el precio, o que les haya salido defectuoso, son de los problemas mas comunes por los que se puede tener conflictos con sus clientes.

%	Total	Falta de clientes	Falta de crédito	Bajas ganancias	Competencia excesiva	Conflicto con los clientes	Problemas con autoridades	No le pagan a tiempo	otros
Compra-venta de otros alimentos, bebidas y productos de tabaco en establecimientos especializados	11%	14%	20%	6%	7%	0%	29%	12%	13%

Problemas con autoridades

En los problemas con las autoridades esta actividad se encuentra en el segundo lugar con un 29%, aunque el porcentaje es un poco elevado quiere decir que hay problemas que no se han solucionado con las autoridades y que afectan a la empresa, ya que para la venta de estos productos se necesitan tener los permisos necesarios para poder venderlos, también que no es permitido venderle a los menores de edad y hay establecimientos que si lo hacen, lo cual les trae problemas con las autoridades.

No le pagan a tiempo

En cuanto al problema que no les pagan a tiempo ocupa el tercer lugar, ya que representa un 12% lo cual indica que en pagarle a sus empleados no representa ningún problema para ellos ya que cuentan con el dinero necesario para el negocio y para pagar a tiempo a sus empleados esto quiere decir que tienen buena solvencia económica y que saben administrar sus recursos, aunque pueden estar en riesgo si el porcentaje sigue aumentando.

Otros

En lo que se refiere a otros problemas que no se mencionan ocupa el tercero lugar en comparación con las demás ramas de este sector con el 13%, esto significa que otros problemas aunque no afectan en mucho en esta actividad se deben de tomar en consideración y solucionarlos para que los negocios funcionen de mejor manera y no dejarlos sin solución y que con el tiempo sean problemas que puedan causar que el negocio tenga una crisis.

Compra-venta de otros artículos no mencionados anteriormente

Esta actividad ocupa el segundo lugar con un 15%, en comparación a las demás actividades del sector comercio en cuanto a los problemas presentados que se toman a consideración como son la falta de clientes, falta de crédito, bajas ganancias, competencia excesiva, conflicto con los clientes, problemas con las autoridades, no pagar a tiempo y otros, el porcentaje indica que estos tipos de problemas están afectando mucho a esta actividad para que esta pueda llegar a un mejor funcionamiento.

Tabla 320 Compra-venta de otros artículos no mencionados anteriormente

Falta de clientes

En cuanto a la falta de clientes esta actividad ocupa el tercer lugar con el 14%, el cual es un porcentaje alto, esto quiere decir que este problema puede ser causado por que hay demasiada competencia, tiendas de autoservicios en las cuales les otorgan crédito a los clientes para que compren con mayor facilidad sus prendas o porque el precio que dan en este tipo de negocios no lo puede o no lo quiere pagar el cliente pues sabe que puede encontrarlo otro lugar mas barato y de la misma calidad, este es un problema que afecta directamente a esta actividad.

%	Total	Falta de clientes	Falta de crédito	Bajas ganancias	Competencia excesiva	Conflicto con los clientes	Problemas con autoridades	No le pagan a tiempo	Otros
Compra-venta de otros articulos no mencionados anteriormente	15%	14%	5%	0%	12%	100%	0%	53%	49%

Falta de crédito

En el problema de falta de crédito esta actividad ocupa el quinto lugar con el 5% este es un porcentaje alto y definitivamente afecta a esta actividad ya que el crédito disponible es muy caro e inaccesible, por los excesivos requisitos y la situación financiera de los negocios, a las que se exige presentar, por ejemplo, estados financieros auditados, que no están en condiciones de tener, porque en la mayoría de los casos sus negocios ni siquiera generan ganancias, o bien son mínimas.

La espiral de gastos, que generalmente coincide con los primeros meses de actividad, suelen desequilibrar las cuentas. El promotor se ve impelido a tirar del crédito y el proyecto puede entrar en barrena al poco de su despegue. Esta fatalidad suele coincidir en el tiempo con la falta de ingresos, cerrando con ello un círculo fatal que puede desembocar en el cierre de la empresa

Bajas ganancias

En cuanto al problema sobre que tienen bajas ganancias se encuentra en el octavo lugar con un 0%, este porcentaje es alto para esta actividad, lo cual quiere decir que esta afectando en esta actividad ya que tiene que ver con la falta de clientes, o que para

vender bajen el precio hacia los clientes y solo recuperen su inversión, también la competencia a la que se enfrentan pues hay muchos negocios que dan facilidades hacia los clientes para volver a invertir, aunque después tengan su ganancia.

Competencia excesiva

La competencia excesiva ocupa el tercer lugar en esta actividad con un 12% esto es porque existen muchos negocios que se dedican a esta actividad y aparte de ellos las tiendas departamentales también ofrecen prendas de vestir y calzado con grandes facilidades para los que cuentan con sus tarjetas de crédito que ofrecen, trayendo como consecuencia que los negocios bajen en sus ventas

Conflicto con los clientes

En el problema que se refiere al conflicto con los clientes se encuentra en el primer lugar con el 100%, este porcentaje es alto y representa un problema considerable hacia esta actividad, esto se puede deber a que a los clientes no les parece la calidad de las prendas o de los zapatos, también porque lo que compraron les haya salido defectuoso y no se los hayan querido cambiar, otro problema podría ser porque a los clientes se les dio un plazo para pagar y estos no lo cumplieron.

Problemas con autoridades

En los problemas con las autoridades esta actividad se encuentra en quinto lugar con el 0%, este porcentaje es muy alto, y es el que representa mayor problema para esta actividad ya que esto puede ser a causa de que las prendas o los zapatos que se vendan sean de muy baja calidad y que al precio que los ofrecen no sea el justo para los consumidores, también puede ser porque los artículos vengan del extranjero y no cumplan con la calidad que deben de tener para ser vendidos en el país.

No le pagan a tiempo

En cuanto al problema que no les pagan a tiempo ocupa el primer lugar, ya que representa un 53% lo cual indica que en pagarle a sus empleados no representa ningún problema para ellos ya que cuentan con el dinero necesario para el negocio y para pagar

a tiempo a sus empleados esto quiere decir que tienen buena solvencia económica y que saben administrar sus recursos.

Otros

En lo que se refiere a otros problemas que no se mencionan ocupa el primer lugar en comparación con las demás ramas de este sector con el 49%, esto significa que otros problemas aunque no afectan en mucho en esta actividad se deben de tomar en consideración y solucionarlos para que los negocios funcionen de mejor manera y no dejarlos sin solución y que con el tiempo sean problemas que puedan causar que el negocio tenga una crisis.

A manera de conclusión del sector comercio

Podemos observar que cada una de estas áreas del comercio comparten los mismos problemas y aunque varían los porcentajes de afectación en cada uno de ellos las áreas con mayores problemas son las de compra-venta de abarrotes y de Compra-venta de prendas de vestir nuevas y usadas, incluye calzado.

Pero si hablamos de los principales problemas que afectan a estas áreas, encontramos que son: falta de cliente, bajas ganancias y no le pagan a tiempo, por lo que podemos deducir que estos son los principales factores que están afectando a los comerciantes y que conllevan al cierre de varios negocios.

En México el problema de la competencia excesiva es un factor que afecta gravemente a los comerciantes actualmente, debido a la mentalidad de estos, pues si una persona observa que otra que tiene algún local de cualquier tipo que le deja buenas ganancias, este opta por abrir otro ya sea en frente o cerca de este mismo, tratando de ofrecer un servicio aún mejor, pero muchas veces en lugar de ser competidor, solo se dan cuenta de que se están compartiendo las ganancias (de ahí el problema de bajas ganancias), y sin una buena administración del negocio este tiende a ir directo a la quiebra.

Otro de los problemas es la ubicación ya que los lugares más demandados ya cuentan con grandes centros de autoservicio por lo cual dejan al comerciante fuera de competencia, por lo cual, antes de abrir un negocio se debe analizar el área en la que se establecerá un comerciante, y si este no es lo suficientemente ágil para saber las áreas estratégicas no durará mucho sus productos en el mercado.

A demás de que el gobierno actualmente pone muchas trabas para instalar un local, ya que son muchos permisos y trámites que se deben de llevar a cabo y de tener en regla.

Análisis del sector servicios

Gómez Quintero Maria del Carmen

Carmen_gomez@hotmail.com

Hernández Rodríguez Ireliá

Rodrihernan_irelia@yahoo.com.mx

Jiménez Segura Beatriz

Bettyjs_skc@yahoo.com.mx

Padilla García Liliana

Lilipadg_skc@yahoo.com.mx

Tula Melecio Ana Karen

Karincy_carita@hotmail.com

Existen distintas empresas dedicadas a prestar algún tipo de servicio, los cuales son de vital importancia para el desarrollo de la sociedad. Dentro de los negocios que facilitan algún servicio son las Pymes, las cuales se integran con poca inversión, situación que les provoca problemas de competitividad frente a las demás empresas, motivo por el que frecuentemente necesitan la ayuda del gobierno. El propietario del negocio desempeña distintas actividades y constantemente cuenta con la ayuda de la familia que por lo regular no reciben un sueldo ni cuentan con prestaciones sociales, situación que contribuye a que las Pymes sigan en marcha cuando enfrentan problemas económicos difíciles.

Dentro de los principales problemas que afectan a las Pymes del sector servicios son los siguientes:

- ☞ Falta de clientes.
- ☞ Falta de crédito.
- ☞ Bajas ganancias.
- ☞ Conflicto con los clientes.
- ☞ Competencia excesiva.
- ☞ No le pagan a tiempo.
- ☞ Problemas con las autoridades.

Siendo los principales problemas la falta de clientes, la competencia excesiva y las bajas ganancias.

A continuación se presenta un análisis de los problemas y de la manera en que afectan a los micronegocios de las dentro del sector servicios.

Servicios de preparación y venta de alimentos y servicios de alojamiento temporal.

Este sector comprende unidades económicas dedicadas principalmente a proporcionar servicios de alojamiento temporal en hoteles, moteles, hoteles con casino, caballas, villas, campamentos, albergues recreativos, casas de huéspedes, pensiones y departamentos amueblados con servicios de hotelería; y a la preparación y servicio de alimentos y bebidas para su consumo inmediato en restaurantes, unidades móviles, centros nocturnos, bares, cantinas y similares. Incluye también: u.e.d.p. a la preparación de alimentos por encargo.

<i>Problemas principales.</i>	<i>Porcentaje.</i>
Falta de clientes.	39.20
Falta de crédito.	2.99
Bajas ganancias.	13.10
Competencia excesiva.	35.10
Conflicto con los clientes.	2.23
Problemas con las autoridades.	2.33
No le pagan a tiempo.	0.91
Otros.	4.13

De acuerdo a la tabla anterior el problema que predomina en cuanto a los servicios de preparación y venta de alimentos y servicios de alojamiento temporal es la falta de clientes con el **39.20%** que por consiguiente da como resultado que los negocios obtengan bajas ganancias, porque al no tener clientes no se cuentan con los ingresos que se desean, otro problema son las bajas ganancias, las cuales representan el **13.10%** de los principales problemas, aunque cabe destacar que:

“En este sexenio se crearon 6 millones de puestos de trabajo, entre los empleos formales y changarros, preocupa a estos sectores el comercio ilegal, que ya se extendió a todo el país debido a la falta de empleos

formales y a la excesiva tramitología y dificultad para tener acceso a créditos para las Pymes”.⁵³

La competencia excesiva es un factor fundamental para el desarrollo del negocio ya que en ocasiones ésta es desleal por la existencia del comercio informal, dentro de esto se tiene un **35.10%**, lo cual es relativamente importante, ya que al existir varios negocios dedicados al mismo giro el mercado se reduce, haciendo que exista una competencia excesiva dentro del negocio de preparación y venta de alimentos y alojamiento y servicios de alojamiento temporal.

En lo que se refiere a la falta de crédito se tiene un **2.99%**, no es un problema grave porque existen diversas instituciones que brindan apoyo a las Pymes ello origina que el efectivo se adquiera fácilmente.

“Cerca del 70% de las Pymes que se crean en México cierran antes de un año. Entre las causas más comunes de cierre se encuentran el poco acceso a financiamiento, la falta de capacitación y tecnología, la ausencia de vinculación con cadenas productivas y el poco acceso a mercados”.⁵⁴

El conflicto con los clientes y los problemas con las autoridades no representan un porcentaje alto, sólo es el **2.33%**, esto es porque falta mayor calidad en los servicios, higiene y seguridad en los productos que se consumen para lograr que el consumidor quede satisfecho y vuelva a adquirir los productos.

“Establecer una buena relación con su cliente le permitirá un trato de largo plazo. Hay clientes que no ofrecen garantía de crédito y dicen que si no se les quiere vender, se van con otro proveedor, por lo que en algún momento se tiene que acceder”.⁵⁵

⁵³ www.jornada.unam.mx/2006/23/index.php?section=economia&article=027n2eco

⁵⁴ www.jornada.unam.mx/2006/23/index.php?section=economia&article=027n2eco

⁵⁵ www.ventana.fox.presidencia.gob.mx/21desarrollo.php

El ser un negocio dedicado a la venta de alimentos no representa graves problemas con las autoridades ya que no existen demasiados problemas para abrir el negocio.

Uno de los problemas con menor gravedad es que los clientes no paguen a tiempo, el cual representa el **0.91%** y ésta dificultad se debe a que las personas no cuentan con suficientes ingresos para solventar dichos gastos.

Servicios educativos, asistenciales y de esparcimiento.

Este sector comprende unidades económicas dedicadas principalmente a ofrecer servicios de enseñanza y entrenamiento en una gran variedad de materias. Estas unidades económicas (como escuelas, colegios, universidades, academias, centros de entrenamiento, o capacitación) pueden ser privadas- con o sin fines lucrativos- o públicas y pueden ofrecer también servicios de alimentación o alojamiento para sus alumnos.

Este sector comprende unidades económicas dedicadas principalmente a la producción, promoción y presentación de espectáculos artísticos, deportivos y culturales; a la preservación y exhibición de objetos y sitios de interés histórico, cultural o educativo, y a proporcionar las instalaciones equipadas y el servicio necesario para la práctica de diversas actividades deportivas y recreativas.

<i>Problemas principales.</i>	<i>Porcentaje.</i>
Falta de clientes.	56.59
Falta de crédito.	7.56
Bajas ganancias.	3.77
Competencia excesiva.	21.91
Conflicto con los clientes.	0.66
Problemas con las autoridades.	0.41
No le pagan a tiempo.	1.70

Otros.	7.41
--------	------

“La educación en nuestro país ha fracasado en cuestiones de calidad. Los problemas que había en el siglo pasado siguen vigentes en nuestros días. La educación en México es antidemocrática, clasista y discriminatoria”.⁵⁶

La **falta de clientes** constituye uno de los principales problemas dentro de los servicios educativos, asistenciales y de esparcimiento, con un porcentaje de **56.59 %**. Es sabido que los jóvenes mexicanos en ciertas ocasiones abandonan su formación académica debido a problemas económicos, lo cual los lleva a buscar una fuente de ingresos que los lleve a satisfacer su necesidad. Esta es una de las principales causas por las que el servicio educativo se ve afectado en la escasez de aspirantes o clientes.

Actualmente, el servicio de educación se ha visto afectado en este aspecto, por los distintos problemas políticos que se han suscitado en nuestro país.

La **falta de crédito** con el **7.56 %** en los servicios de educativos, asistenciales y de esparcimiento se debe al poco apoyo financiero que ofrece el gobierno a este tipo de sector, también se debe a la fallida administración de recursos por parte de las instituciones.

“La cuestión de la financiación es, desde nuestro punto de vista, el principal problema que enfrenta la educación, pero esto no se refleja en el papel. Consideramos que hace falta establecer parámetros mínimos y claros a cerca del gasto que debe realizar el Estado, por ejemplo, relacionarlo con la población y la matrícula.”⁵⁷

“Debido a que no existen estrategias universalmente recomendables, es necesario considerar las condiciones internas del país y de la sociedad

⁵⁶ García Cosco José Carlos, www.tuobra.unam.mx

⁵⁷ García Cosco José Carlos, www.tuobra.unam.mx

para aplicar las soluciones correctas a los problemas de financiamiento”⁵⁸.

Las **bajas ganancias** cuentan con **3.77 %**. Esta problemática se deriva tanto de la falta de clientes, como la falta de crédito, sin embargo algunas universidades o instituciones de educación actualmente reportan suficientes ganancias para mantenerse y seguir con la tarea de proporcionar un buen servicio, aunque hay personas que opinan que llega a ser poco solidario el que el servicio educativo se vuelva un negocio.

“Ramón de la Fuente, rector de la Universidad Nacional Autónoma de México. Una nota periodística reportó hace unos días que él alertó sobre la educación superior convertida en empresa. Un estudio internacional había reportado que las utilidades de las universidades habían sido de 30 mil millones de dólares y eso le preocupa a de la Fuente”⁵⁹.

La **competencia excesiva** cuenta con un porcentaje de **21.91**, encontrándose en uno de los principales problemas de los servicios educativos. Actualmente se han abierto varias escuelas privadas bilingües que ofrecen un servicio educativo de alta calidad, lo que ha propiciado que otras instituciones dedicadas al mismo ramo se vean afectadas ante tal situación, por lo que éstas tienen el deber de trabajar con la mejor eficacia para ser competitivos y que la competencia no sea una problemática prioritaria.

Con un **0.66%** se presenta el **conflicto con los clientes**, es sabido que el servicio educativo no cuenta con un gran calidad en nuestro país, lo que desencadena conflictos con los usuarios de este servicio. Actualmente podemos ser testigos de los conflictos en que se estás suscitando en México a causa de la deficiencia en la educación.

“La calidad educativa: Existen ciertas limitantes para encontrar parámetros confiables que permitan medir esta variable, sobre todo por la subestimación de la información oficial. Pero existen algunas

⁵⁸ García Cosco José Carlos, www.tuobra.unam.mx

⁵⁹ García Gaspar Eduardo, www.contrapeso.info/articulos

preguntas que nos podemos hacer para ver cuales son los resultados cualitativos de la educación. ¿Hay más crímenes que antes? ¿Hay más niños abandonados? ¿Hay más drogadicción? ¿Hay más violencia en nuestras calles? ¿Hay más mujeres abandonas? ¿Están más limpias nuestras calles? ¿Somos más puntuales y responsables? ¿Está desapareciendo la corrupción? ¿Ha desaparecido el machismo mexicano? ¿Comemos mejor que en 1940? La educación de una sociedad no se mide por el número de escuelas y universidades, sino por el comportamiento en la vida diaria”.⁶⁰

“La sociedad mexicana está acostumbrada a escuchar cosas que suenan bien, no significan nada y permiten a los gremios aprovecharse de los demás entre aplausos. Y una de esas cosas es lo de las “demandas” de los sectores sociales, como ahora que los maestros y sus acompañantes han creado un estado de caos en Oaxaca. Todo por causa de sus demandas sociales: desde aumentos de sueldos hasta quitar al gobernador del estado”.⁶¹

Los **problemas con las autoridades** representan el **0.41 %**, uno de los conflictos más actuales por los que atraviesa la sociedad es el conflicto de Oaxaca. Considero que este tipo de problemas se pueden prevenir manteniendo una comunicación adecuada al expresar las necesidades o peticiones que se tengan, bien dicen: hablando se entiende la gente.

Sin embargo, observando la cifra (0.41%) puede confirmarse que esta cuestión se presenta en muy poca magnitud; no obstante, no se debe quitar el dedo del renglón y debe luchar por mejorar la situación.

Con el 1.70% se encuentra **no le pagan a tiempo**, la situación económica de las personas llega a ser difícil, por lo que muchas veces la falta de recursos económicos las

⁶⁰ García Cosco José Carlos, www.tuobra.unam.mx

⁶¹ García Gaspar Eduardo, www.contrapeso.info/articulos

lleva a retrasarse en el pago de sus obligaciones, por lo que afectan a las personas o instituciones que brindan servicios educativos, asistenciales y de esparcimiento.

Servicios de salud.

Este sector comprende unidades económicas dedicadas a proporcionar servicios de cuidados a la salud mediante diagnóstico y terapia, ya sea con internamiento o sin él, así como a ofrecer asistencia social a quienes la necesitan.

<i>Problemas principales.</i>	<i>Porcentajes.</i>
Falta de clientes.	55.02
Falta de crédito.	3.36
Bajas ganancias.	9.17
Competencia excesiva.	13.59
Conflicto con los clientes.	0.85
Problemas con las autoridades.	0.00
No le pagan a tiempo.	8.00
Otros.	10.01

En la tabla anterior se observa que en cuanto a los servicios de salud la falta de clientes es un problema grave ya que representa el **55.02%** del total porque existe poca demanda de los servicios profesionales, como dentista, médicos, arquitectos, ingenieros, profesores, y en la casi totalidad de los profesionistas que trabajan por su cuenta porque la mayoría de la población no cuenta con los recursos para solventar los servicios, como consecuencia de esto se tienen bajas ganancias con el **9.17%**.

“Así, en 2003 había 114 mil 140 unidades económicas en nuestro país dedicadas al cuidado de la salud y la asistencia social, de las cuales el 90.2% pertenecían al sector privado”.⁶²

62

www.inegi.gob.mx/est/contenidos/espanol/proyectos/censos/ce2004/pdfs/CT_Salud%20y%20asistencia%20social.pdf

El problema de la competencia excesiva que existe dentro de éste rubro, la cual equivale al **13.5%**, ya que existen demasiados negocios dedicados a la misma actividad.

La falta de crédito es indispensable para que exista una mayor inversión, mantenimiento y ampliación de la infraestructura hospitalaria, abasto en medicamentos, entre otros, y este problema se encuentra en 3er lugar con el **3.36%** de la problemática que aqueja a los negocios dedicados a dicho servicio.

“El sector privado que tiene el reto de ser eficaz en la prestación de servicios bajo un esquema de financiamiento público y, también, asumir y actuar con compromiso y responsabilidad sociales”⁶³.

El conflicto con los clientes no representa un problema de importancia porque quedan satisfechos con el trato, la calidad, el servicio, éste problema cuenta con el **0.85%** del total.

No existen problemas con las autoridades porque existe facilidad para abrir un consultorio.

“La autoridad sanitaria tiene la finalidad de velar por la salud de la población y su desarrollo, ya que no existe el progreso social de los pueblos sin salud; así mismo, la autoridad sanitaria debe dirigir el funcionamiento del sector y su financiamiento, todo enfocado a reducir las inequidades resultantes de las variaciones poblacionales, tanto regionales como de grupos sociales.”⁶⁴ (CONAMED).

63

www.inegi.gob.mx/est/contenidos/espanol/proyectos/censos/ce2004/pdfs/CT_Salud%20y%20a%20sistencia%20social.pdf

64

Otro de los problemas que enfrentan los servicios de salud es que los clientes no les paguen a tiempo con el **8%**, lo cual se debe a que las personas no cuentan con los suficientes recursos para solventar dichos gastos y a lo rigurosos que suelen ser las instituciones para la realización de los pagos.

Servicios financieros, alquiler de bienes muebles e inmuebles y servicios profesionales y técnicos.

Este sector comprende unidades económicas dedicadas principalmente a la intermediación crediticia y financiera no bursátil, incluyendo la banca central; y a las actividades bursátiles y de inversión financiera; y compañías de fianzas de seguros y de pensiones. Este sector fue estructurado en base en procesos de producción que se distinguen por el uso de capital y recursos humanos especializados, así como por la manera en que las unidades económicas adquieren y colocan capital financiero-su fuente de fondos y uso de esos fondos.

Este sector comprende tres subsectores, con unidades económicas dedicadas principalmente a los servicios inmobiliarios, al alquiler de bienes muebles y al alquiler de bienes intangibles.

<i>Problemas principales.</i>	<i>Porcentajes.</i>
Falta de clientes.	38.73
Falta de crédito.	3.08
Bajas ganancias.	7.13
Competencia excesiva.	26.55
Conflicto con los clientes.	3.76
Problemas con las autoridades.	1.94
No le pagan a tiempo.	10.09
Otros.	8.72

“El sistema financiero en México ha estado sometido a rápidas transformaciones a partir de la desregulación y la apertura financieras iniciada desde los años setenta. En los años noventa, como consecuencia de la reforma financiera y del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, el sector sufrió nuevamente una crisis sistémica de consecuencias ruinosas sobre el financiamiento de la economía. A partir de los esquemas de solución de crisis bancarias aconsejados por el Banco Mundial, se instrumentaron políticas dirigidas al saneamiento y capitalización de las entidades”.⁶⁵

El problema que más se presenta en este tipo de servicios es la **falta de clientes**, con **38.73%**, esto como consecuencia de la situación económica de nuestro país, las personas no cuentan con el suficiente capital financiero para invertir, y cuando invierten, las instituciones bancarias no dan un manejo adecuado a dicho capital y sobreponen sus intereses personales por encima del bienestar y del servicio que ofrecen a la sociedad.

La **competencia excesiva** con el **26.55%**, de igual manera es uno de los principales inconvenientes en el desarrollo de este sector, muchos de los servicios financieros pasaron a ser propiedad de los grandes operadores globales como Estados Unidos y España, o se dieron fusiones con organismos extranjeros, esto ocasiona que las instituciones nacionales se queden atrás si no aplican un nivel de competitividad adecuado.

Otro de los problemas que enfrenta este sector es el que los clientes **no paguen a tiempo** con un **10.09 %**, el factor principal para que se propicie esta problemática, es la falta de ingresos de las personas, y los rigurosos sistemas de pago con los que cuentan dichas instituciones.

Las **bajas ganancias** afectan a los servicios financieros, alquiler de bienes muebles e inmuebles y servicios profesionales y técnicos en un **7.13 %**, el cual se ve influido por

⁶⁵ Correa Eugenia, www.prd.org.mx

la falta de clientes, ya sea por que no cuentan con el mejor servicio, la calidad es mínima o no cuentan con la cantidad de producto que requieren los solicitantes.

El **conflicto con los clientes** ocupa el quinto lugar en la escala de dificultades de este tipo de servicios, con **3.76 %**, este conflicto se deriva de igual manera al trato o servicio que se le brinde al cliente, las condiciones en las que se venda el producto o servicio y las formas de pago.

En un **3.08 %** afecta al servicio la **falta de crédito**. A pesar de que la economía del país se ve muy beneficiada por las empresas dedicadas al sector servicios, la falta de crédito no deja de ser un problema.

“Los bancos han recuperado su nivel de capitalización y éste se encuentra cercano al 15%, habiendo crecido a una tasa media anual de apenas 0.58% desde 1994, a pesar de los esfuerzos gubernamentales por capitalizar y sanear la banca y a pesar de la venta a bancos extranjeros. Mientras tanto, el financiamiento otorgado ha venido cayendo sistemáticamente desde la crisis de 1994. Los activos bancarios y la captación han tenido igual suerte, descendiendo incluso en términos reales a un ritmo superior a -5% anual”⁶⁶

Los **problemas con las autoridades** conforma el **1.94 %**, se dan estas complicaciones en el sector, ya que algunas de las instituciones que brindan los servicios financieros, alquiler de bienes muebles e inmuebles y servicios profesionales y técnicos no cumplen al pie de la letra las obligaciones que tienen con las autoridades, un ejemplo muy claro puede ser la evasión de impuestos o no declararlos en el tiempo debido.

Servicio de reparación y mantenimiento a los inmuebles.

<i>Problemas principales.</i>	<i>Porcentajes.</i>
--------------------------------------	----------------------------

⁶⁶ Correa Eugenia, www.prd.org.mx

Falta de clientes.	62.63
Falta de crédito.	1.02
Bajas ganancias.	4.63
Competencia excesiva.	20.82
Conflicto con los clientes.	2.70
Problemas con las autoridades.	0.13
No le pagan a tiempo.	4.49
Otros.	3.58

En el servicio de reparación y mantenimiento de inmuebles se encuentran englobados varios problemas principales, los cuales se explicarán a continuación cada uno con sus respectivos porcentajes en orden de importancia.

Falta de clientes

Como se observa en la tabla anterior, este problema de falta de clientes representa el problema principal en el servicio de reparación y mantenimiento de inmuebles con un **62.63%**, el cual se debe principalmente a que no mucha gente tiene la necesidad de reparar o darle mantenimiento a su inmueble, o porque se tiene mucha competencia en ese tipo de servicio. También puede ser porque no se tenga el suficiente capital para este tipo de servicio y que se tenga prioridad por otros gastos principales. Otra causa de la falta de clientes es porque mucha gente renta inmuebles de los cuales no es su responsabilidad darles mantenimiento sino de los verdaderos dueños.

Competencia excesiva

El problema de competencia excesiva se encuentra ubicado en el segundo lugar con un **20.82%**, este problema, en el servicio de mantenimiento y reparación a los inmuebles se ocasiona porque existen muchos negocios dedicados a la reparación y mantenimiento a los inmuebles y dichos negocios manejan un precio accesible para los clientes; etc.

Bajas ganancias

En el servicio de reparación y mantenimiento a los inmuebles, las bajas ganancias ocupan el tercer lugar con **4.63%** como uno de los principales problemas ya que, como

hay muchos negocios con este servicio todos tienen clientes, unos mas que otros por lo tanto no existen ganancias altas porque entre estos negocios se les dividen y por lo tanto no tienen grandes utilidades; otro factor que ocasiona este problema es que sus precios sean muy elevados y los clientes no tengan dinero para solventar este tipo de servicios. En INEGI, en lo que respecta a la industria maquiladora, lo referente a las bajas ganancias establece que el mantenimiento y reparación de vehículos automotores, lo siguiente:

“Registra el monto de los pagos a terceros por servicios comunes o regulares de reparación y mantenimiento de activos fijos e inmuebles incluyendo el valor de las refacciones o materiales utilizados”.⁶⁷

No le pagan a tiempo

Este problema representa el **4.49%** en el servicio de reparación y mantenimiento a los inmuebles ubicado en cuarto lugar. Un aspecto que ocasiona este problema es que la gente, al momento que debe pagar este servicio no cuenta con el dinero suficiente para hacerlo; que los clientes se hagan los desentendidos del pago de cierto servicio que recibieron; etc.

Otros

En esta categoría se encuentran varios problemas que son de menor importancia que los anteriores, con un **3.58%**, los cuales pueden ser como que los dueños del servicio de reparación y mantenimiento a los inmuebles no tengan suficiente solvencia económica para pagar o comprar los materiales que se necesitan en el negocio; etc.

Conflicto con los clientes

Este problema representa el 2.70% de los servicios de reparación y mantenimiento a los inmuebles, un factor problemático puede ser cuando el cliente y el que otorga el servicio no se ponen de acuerdo en el precio que se va a pagar; Que el cliente no quede satisfecho con el trabajo que se hace; Que no le quiera pagar el cliente, entre otros.

Falta de Crédito

⁶⁷ <http://dgcnesyp.inegi.gob.mx/cgi-win/bdieintsi.exe/MTDJ150002>

Este problema tan poco común está representado por el 1.02% de los servicios de reparación y mantenimiento de inmuebles. Un ejemplo que ocasiona esta problemática puede ser que, sus proveedores no les den crédito suficiente para la adquisición de los materiales para la reparación y mantenimiento de inmuebles; Los clientes al mostrar una imagen de morosidad pues obviamente los proveedores no darán pie a dejar ir la mercancía; si el cliente alguna vez falla con el pago del crédito pues este ya no podrá dárseles en alguna otra ocasión que ellos lo soliciten; entre otros.

Problemas con las autoridades

Estos problemas representan el 0.13% de servicios de reparación y mantenimiento a los inmuebles, un problema muy grave con las autoridades puede ser cuando el cliente no quiere pagar el precio establecido y el dueño del servicio lo demande por tal motivo; que el dueño no quiera pagar los impuestos estimados para cierto negocio; que no tenga la licencia para abrir un negocio; que las calles donde se encuentre ubicado el negocio, haya problemas de alcantarillado e inundaciones y que las autoridades correspondientes no se encarguen de resolver ese problema; etc.

Servicio de reparación de vehículos automotores y maquinaria.

Unidades económicas dedicadas principalmente a la reparación de automóviles y camiones; de equipo electrónico y de precisión; de otra maquinaria y equipo, y de artículos `para el hogar y personales. Incluye también unidades económicas dedicadas principalmente a la rectificación de motores de automóviles y camiones; a la verificación vehicular; el servicio de afilado; a la soldadura, y a la cerrajería.

“Esta división incluye la fabricación de vehículos automotores, también incluye la fabricación de las distintas partes y accesorios, y la fabricación de remolques y semirremolques”.⁶⁸

<i>Problemas principales.</i>	<i>Porcentajes.</i>
--------------------------------------	----------------------------

⁶⁸ <http://unstats.un.org/unsd/cr/registry/regcs.asp?Cl=17&Lg=3&Co=34>

Falta de clientes.	48.32
Falta de crédito.	6.70
Bajas ganancias.	9.89
Competencia excesiva.	23.39
Conflicto con los clientes.	0.31
Problemas con las autoridades.	1.29
No le pagan a tiempo.	4.01
Otros.	6.09

Falta de clientes.

Este problema de falta de clientes representa 48.32% y es el problema principal en el servicio de reparación de vehículos automotores y maquinaria, el cual se debe principalmente a que no mucha gente tiene la necesidad de reparar o darle mantenimiento a su vehículo automotor, o porque se tiene mucha competencia en ese tipo de servicio. También puede ser porque no se tenga el suficiente capital para este tipo de servicio y que se tenga prioridad por otros gastos principales. Otra causa de la falta de clientes es porque mucha gente no cuenta con algún tipo de vehículo automotor o alguna maquinaria que necesite para darle algún tipo especial.

Competencia excesiva

El problema de competencia excesiva se encuentra ubicado en el segundo lugar con un 23.39%, este problema, en el servicio de reparación de vehículos automotores y maquinaria se ocasiona porque existen muchos negocios dedicados a la reparación de este tipo de equipos, como pueden ser los motores de automóviles y camiones, a la verificación vehicular; el servicio de afilado; a la soldadura, y a la cerrajería. Y por lo tanto dichos negocios manejen un precio accesible o muy similar para sus clientes, etc.

Bajas ganancias

En el servicio de reparación de vehículos automotores y maquinaria, las bajas ganancias ocupan el tercer lugar con 9.89% como uno de los principales problemas ya que, como hay muchos negocios con este servicio todos tienen clientes, unos mas que otros, por lo tanto, no existen ganancias altas porque entre estos negocios se les dividen y por lo tanto no tienen grandes utilidades; otro factor que ocasiona este problema es que sus

precios sean muy elevados y los clientes no tengan dinero para solventar este tipo de servicios, o que simplemente les desagrade la manera de trabajar y no acudan a resolver su problema a ese negocio.

Falta de Crédito

Este problema muy común está representado por el 6.70% de los servicios de reparación de vehículos automotores y maquinaria. Un ejemplo que ocasiona esta problemática puede ser que, sus proveedores no les den crédito suficiente para la adquisición de los materiales para la reparación de vehículos automotores y maquinaria que se mencionaron anteriormente; Los clientes al mostrar una imagen de morosidad pues obviamente los proveedores no darán pie a dejar ir la mercancía; si el cliente alguna vez falla con el pago del crédito pues este ya no podrá dárselos en alguna otra ocasión que ellos lo soliciten; entre otros.

Otros

En esta categoría se encuentran varios problemas que son de menor importancia que los anteriores, con un 6.09%, los cuales pueden ser que se les echen a perder algunos materiales, que se les tiren los aceites que utilizan para su trabajo, que les roben las herramientas de trabajo, que de los automóviles a reparar pierdan piezas importantes para su funcionamiento, o que no cuenten con las herramientas necesarias para la reparación de dichos equipos.

No le pagan a tiempo

Este problema representa el 4.01% en el servicio de reparación de vehículos automotores y maquinaria ubicado en sexto lugar. Un aspecto que ocasiona este problema es que la gente, al momento que debe pagar este servicio no cuenta con el dinero suficiente para hacerlo; que los clientes se hagan los desentendidos del pago de cierto servicio que recibieron; que el cliente haya sufrido algún accidente y por tanto no haya llegado a pagar a tiempo; etc.

Problemas con las autoridades

Estos problemas representan el 1.29% de servicios de reparación de vehículos automotores y maquinaria, un problema muy grave con las autoridades puede ser cuando el cliente no quiere pagar el precio establecido y el dueño del servicio lo

demande por tal motivo; que el dueño no quiera pagar los impuestos estimados para cierto negocio; que no tenga la licencia para abrir un negocio; que las calles donde se encuentre ubicado el negocio, haya problemas de alcantarillado e inundaciones y que las autoridades correspondientes no se encarguen de resolver ese problema; que en el lugar donde está el negocio haya mucha delincuencia, robos y desmanes; etc.

Conflicto con los clientes

Este problema representa el 0.31% de los servicios de reparación de vehículos y maquinaria, un factor problemático puede ser cuando el cliente y el que otorga el servicio no se ponen de acuerdo en el precio que se va a pagar; Que el cliente no quede satisfecho con el trabajo que se hace; Que no le quiera pagar el cliente. De que el que otorga el servicio haya extraviado piezas del vehículo o maquinaria que se hayan llevado a reparar; entre otros.

Servicio de reparación y mantenimiento de enseres domésticos y personales.

Unidades económicas dedicadas principalmente a la reparación y mantenimiento de artículos para el hogar y personales, como aparatos electrónicos, muebles, calzado y otros artículos de piel y cuero, cámaras fotográficas, colchones, alfombras, ropa, relojes, joyas. Incluye también u.e.d.p. a la reparación de vehículos recreativos (motocicletas, bicicletas, lanchas, yates y botes), instrumentos musicales; al afilado de artículos para el hogar; la soldadura de artículos para el hogar y cerrajerías.

“En esta clase se incluye la producción de cueros curtidos y adobados (curtidos vegetales, minerales y químicos). También se incluye la fabricación de cueros gamuzados y apergaminados, charol y cueros metalizados, así como cueros regenerados, a saber, planchas, hojas y tiras que contienen cuero o fibras de cuero”.⁶⁹

“Los artículos más importantes que se confeccionan con pieles finas y otras pieles sin depilar son prendas de vestir y accesorios, conjuntos de

⁶⁹ <http://unstats.un.org/unsd/cr/registry/regcs.asp?Cl=2&Lg=3&Co=1911>

peletería, tales como planchas, cuadrados, tiras, etc., y otros artículos como alfombras, pufes sin relleno, paños para pulimento industrial y pieles "alargadas" (a veces conocidas como "recortadas").

En esta clase también se incluye la fabricación de pieles artificiales y de artículos confeccionados con estas pieles”.⁷⁰

<i>Problemas principales.</i>	<i>Porcentajes.</i>
Falta de clientes.	60.68
Falta de crédito.	2.89
Bajas ganancias.	19.44
Competencia excesiva.	11.00
Conflicto con los clientes.	0.13
Problemas con las autoridades.	0.00
No le pagan a tiempo.	1.29
Otros.	4.55

Falta de clientes.

Este problema de falta de clientes representa el 60.68% lo cual lo ubica como el problema principal en el servicio de reparación y mantenimiento de enseres domésticos y personales, el cual se debe principalmente a que no mucha gente tiene la intención de repararlos cuando se descomponen sino de comprarlos nuevos; o porque se tiene mucha competencia en ese tipo de servicio. También puede ser porque no se tenga el suficiente capital para otorgar el servicio y que se tenga prioridad por otros gastos de primera necesidad. Otra causa de la falta de clientes es porque mucha gente no conoce donde haya este tipo de talleres ya que no se maneja la suficiente mercadotecnia; etc.

Bajas ganancias

En el servicio de reparación y mantenimiento de enseres domésticos y personales, las bajas ganancias ocupan el segundo lugar con 19.44% como uno de los principales problemas ya que, los negocios de este tipo son muy escasos, por lo tanto, no existen ganancias altas porque no se conocen y optamos por comprar aparatos nuevos. Y por lo

⁷⁰ <http://unstats.un.org/unsd/cr/registry/regcs.asp?Cl=2&Co=1820&Lg=3>

tanto no tienen grandes utilidades; otro factor que ocasiona este problema es que, simplemente les desagrada la manera de trabajar y no acudan a resolver su problema a ese negocio.

Competencia excesiva

El problema de competencia excesiva se encuentra ubicado en el tercer lugar con un 11.00%, este problema, en el servicio de reparación y mantenimiento de enseres domésticos y personales se ocasiona porque existen muchos negocios dedicados a la reparación de este tipo de enseres, como pueden ser aparatos electrónicos, muebles, calzado y otros artículos de piel y cuero, cámaras fotográficas, colchones, alfombras, ropa, relojes, joyas. Y por lo tanto, dichos negocios manejen un precio accesible o muy similar para sus clientes, etc.

Otros

En esta categoría ubicada en el cuarto lugar, se encuentran varios problemas que son de menor importancia que los anteriores, en el servicio de reparación y mantenimiento de enseres domésticos y personales, con un 4.55%, los cuales pueden ser que se les echen a perder algunos materiales, que dañen o pierdan alguno de los artículos que se les entregó para su reparación, o que únicamente no cuenten con las herramientas necesarias para la reparación de dichos enseres.

Falta de Crédito

Este problema muy poco común está representado por el 2.89% en quinto lugar de los servicios de reparación y mantenimiento de enseres domésticos y personales. Un ejemplo que ocasiona esta problemática puede ser que, sus proveedores no les den crédito suficiente para la adquisición de los materiales para la reparación y mantenimiento de enseres domésticos y personales que se mencionaron anteriormente; Los clientes al mostrar una imagen de morosidad pues obviamente los proveedores no darán pie a dejar ir la mercancía sin tener en su poder un comprobante de pago; si el cliente alguna vez falla con el pago del crédito pues este ya no podrá dárseles en alguna otra ocasión que ellos lo soliciten; entre otros.

No le pagan a tiempo

Este problema representa el 1.29% en el servicio de reparación y mantenimiento de enseres domésticos y personales ubicado en sexto lugar. Un aspecto que ocasiona este problema es que la gente, al momento que debe pagar este servicio no cuenta con el dinero suficiente para hacerlo; que los clientes se hagan los desentendidos del pago de cierto servicio que recibieron, simplemente que no tienen dinero, etc.

Conflicto con los clientes

Este problema representa el 0.13% de los servicios de reparación y mantenimiento de enseres domésticos y personales, un factor problemático puede ser cuando el cliente y el que otorga el servicio no se ponen de acuerdo en el precio que se va a pagar; Que el cliente no quede satisfecho con el trabajo que se hace; que no le quiera pagar el cliente. De que el que otorga el servicio haya extraviado piezas de los artículos que se hayan llevado a reparar; entre otros; que rompan las piezas de los artículos o les hagan perdidos sus artículos y que ya no se los quieran regresar.

Servicio de aseo y limpieza personal.

Unidades económicas dedicadas principalmente a proporcionar servicios personales, como servicios de salones y clínicas de belleza y peluquerías; de baños públicos, sanitarios públicos, y boquerías; de lavanderías y tintorerías; servicios funerarios y de administración de cementerios; servicios de estacionamientos y pensiones para automóviles; servicios de revelados de fotografías; servicios de máquinas fotográficas y de casilleros que funcionan con monedas; de guardapaquetes y de predicción del futuro, incluye también: solarios y u.e.d.p. a proporcionar servicios de masajes reductivos y servicios de lavandería en combinación con el alquiler de uniformes blancos y pañales.

<i>Problemas principales.</i>	<i>Porcentajes.</i>
Falta de clientes.	45.82
Falta de crédito.	2.84
Bajas ganancias.	21.25
Competencia excesiva.	21.70
Conflicto con los clientes.	0.25
Problemas con las autoridades.	2.91
No le pagan a tiempo.	2.45

Otros.	2.76
---------------	-------------

Falta de clientes.

Este problema de falta de clientes representa el 45.82% lo cual lo ubica como el problema principal en el servicio de aseo y limpieza personal, el cual se debe principalmente a que no mucha gente acude a las lavanderías porque la ropa sucia se lava en casa (bueno eso dice la gente); en los salones de belleza se tiene mucha competencia; también existen muchos boleros y no hay a quien irle. También puede ser porque no se tenga el suficiente capital para acudir a este tipo de servicio y que se tenga prioridad por otros gastos de primera necesidad.

Competencia excesiva

El problema de competencia excesiva se encuentra ubicado en el segundo lugar con un 21.70%, lo que lo coloca en un importante lugar en los problemas dentro del servicio de limpieza y aseo personal que se ocasiona porque existen muchos negocios dedicados a ciertos servicios, como los son las clínicas de belleza; salones de belleza; servicios de estacionamientos y funerarios, entre otros., y por lo tanto se tiene una competencia muy alta entre ellos, tratando cada uno de ellos de ser los mejores y salir adelante.

Bajas ganancias

En el servicio de limpieza y aseo personal, las bajas ganancias ocupan el tercer lugar con 21.25% como uno de los tres principales problemas ya que, los negocios de este tipo son demasiados, por lo tanto, no existen ganancias altas porque los clientes buscan el negocio que más barato cobre y claro que sea con bastante calidad; que haya deshonestidad entre los trabajadores de un mismo salón o una misma clínica: que se roben el dinero, el material de belleza, que hagan extraviados algunos materiales o que la gente se valla sin pagar.; y por lo tanto no tienen grandes utilidades; otro factor que ocasiona este problema es que, simplemente les desagrade la manera de trabajar de los estilistas.

Problemas con las autoridades

Estos problemas representan el 2.91% de servicios de aseo y limpieza personal, un problema muy poco común con las autoridades, pero sin embargo existen, por ejemplo; que los trabajadores demanden al dueño de la estética por despido injustificado; que el dueño no quiera pagar los impuestos estimados para cierto negocio; que no tenga la

licencia para abrir un negocio; que las calles donde se encuentre ubicado el negocio, haya problemas de alcantarillado e inundaciones y que las autoridades correspondientes no se encarguen de resolver ese problema; que en el lugar donde está el negocio haya mucha delincuencia, robos y desmanes; etc.

Falta de Crédito

Este problema muy poco común está representado por el 2.84% en quinto lugar de los servicios de aseo y limpieza personal. Un ejemplo que ocasiona esta problemática puede ser que, sus proveedores no les den crédito suficiente para la adquisición de cosméticos y equipo de belleza; que no se les financie para adquirir lavadoras; que los boleros no tengan dinero para comprar su material de trabajo. Otra falta de crédito es hacia los clientes es que, al mostrar una imagen de morosidad pues obviamente los proveedores no darán pie a dejar ir la mercancía sin tener en su poder un comprobante de pago; si el cliente alguna vez falla con el pago del crédito pues este ya no podrá dárselos en alguna otra ocasión que ellos lo soliciten; entre otros.

Otros

En esta categoría ubicada en el sexto lugar, se encuentran varios problemas que son de menor importancia que los anteriores, los cuales abarcan todo tipo de merma en el sector de servicio de limpieza y aseo personal, con un 2.76%.

No le pagan a tiempo

Este problema representa el 2.45% en el servicio de aseo y limpieza personal ubicado en séptimo lugar. Un aspecto que ocasiona este problema es que la gente, al momento que debe pagar este servicio no cuenta con el dinero suficiente para hacerlo y que después lo pague o en otras circunstancias, ir a cobrarle; que los clientes se hagan los desentendidos del pago de cierto servicio que recibieron, simplemente que no tienen dinero, etc.

Conflicto con los clientes

Este problema representa el 0.25% de los servicios de aseo y limpieza personal, un factor problemático puede ser cuando el cliente no queda satisfecho con el corte de pelo, manicure, pedicure, maquillaje, bases, peinados, uñas deacrílico; porcelana y gel, tintes, depilados; del área del bikini; axilas; bigote; cejas, etc. Que el cliente no quede

satisfecho con el trabajo que se hace en las lavanderías o tintorerías, porque hayan echado a perder su ropa, que las pierdan, etc.

Servicios diversos.

<i>Problemas principales.</i>	<i>Porcentajes.</i>
Falta de clientes.	0.00
Falta de crédito.	57.46
Bajas ganancias.	0.00
Competencia excesiva.	0.00
Conflicto con los clientes.	0.00
Problemas con las autoridades.	0.00
No le pagan a tiempo.	42.54
Otros.	0.00

Falta de Crédito

Este problema muy común está representado por el 57.46% en primer lugar de los servicios diversos. Aquí entran cualquiera de otros problemas de los que no se han mencionado anteriormente y que tienen problemas con obtener algún crédito.

No le pagan a tiempo

Este problema representa un 42.54% en servicios diversos ubicado en segundo lugar. Aquí se encuentran problemas de diversas índoles, por ejemplo la falta de pago de cualquier servicio, la morosidad de los clientes y simplemente sin la intención de cubrir ciertos pagos y responsabilidades. Porque la falta de pago no se refiere solamente al dinero sino también a la falta de pago con trabajo y actividades a realizar.

A manera de conclusión sector servicios

A manera de conclusión nos hemos dado cuenta de los problemas tan grandes del sector servicios ocasionados ya sea por la falta de interés, por descuido, por falta de clientes, falta de crédito, bajas ganancias, conflicto con los clientes, que no les pagan a tiempo, competencia excesiva, problemas con las autoridades, entre otros.

Todos estos problemas han ocasionado que el sector servicios tenga muy bajas entradas económicas.

Es importante mencionar que el mayor problema de este sector se debe a la falta de clientes, porque gracias a la gran competencia que existe pues los negocios tienen poca demanda que la que podrían tener si hubiera menos negocios dedicados a esta actividad. Al mismo tiempo cabe mencionar que el problema que se encuentra en segundo lugar es la Competencia Excesiva.

El problema que se encuentra en tercer lugar son las bajas ganancias ya que por obvias razones si hay pocos clientes hay mucha competencia y por esta razón hay bajas ganancias, menor demanda y mayores pérdidas.

Bueno estos problemas mencionados son los más importantes que afectan a los negocios.

Sería de gran ayuda desarrollar un plan estratégico que los lleve al mejor desempeño y mayor coordinación de recursos humanos y materiales, esto se podrá lograr aplicando el Kaizen que nos dice que la calidad de la persona es la calidad de la empresa.

1. Con respecto al servicio de preparación y venta de alimentos y servicios de alojamiento temporal representa el **19.64%** del total de los servicios, teniendo como principales problemas: la **falta de clientes** con **39.20%**, la **competencia excesiva** con **35.10%** y por consiguiente las **bajas ganancias** con **13.10 %**.
2. En cuanto a los servicios educativos, asistenciales y de esparcimiento, figura el **4.87%** del total de los servicios; la **falta de clientes**, **competencia excesiva** y **falta de crédito** con **56.59**, **21.91** y **7.56%** respectivamente, representan la principal problemática de este tipo de servicio.
3. Referente a los servicios de salud, éste dentro del sector servicios compone el **4.29%**, las complicaciones importantes que se presentan son: **falta de clientes**

con **55.02%** en primer lugar, **competencia excesiva** en segundo plano con **13.59%**, y por último las **bajas ganancias** con **9.17%**.

4. Con relación a los servicios financieros, alquiler de bienes muebles e inmuebles y servicios profesionales y técnicos, constituye el **15.84%** del sector servicios, sus tres principales dificultades son la **falta de clientes** con **38.73%**, **competencia excesiva** con **26.55%** y **no le pagan a tiempo** con **10.09%**.
5. En el servicio de reparación y mantenimiento a los inmuebles, de manera general, este tipo de servicio representa el **11.34%** con 173 272 negocios, del total de la actividad de servicio que representa el 100% y que se encuentra conformada por 1 527 510 unidades. Dicho servicio de reparación y mantenimiento a los inmuebles tiene como principales problemas los siguientes: **falta de clientes** con un **62.63%**, **competencia excesiva** con un **20.82%** y en tercer lugar, **bajas ganancias** con **4.63%**.
6. En el servicio de reparación de vehículos automotores y maquinaria, de manera general, este tipo de servicio representa el **13.72%** con 209 551 negocios, del total de la actividad de servicio que representa el 100% y que se encuentra conformada por 1 527 510 unidades. Dicho servicio de reparación de vehículos automotores y maquinaria tiene como principales problemas los siguientes: **falta de clientes** con un **48.32%**, **competencia excesiva** con un **23.39%** y en tercer lugar, **bajas ganancias** con **9.89%**.
7. En el servicio de reparación de y mantenimiento de enseres domésticos y personales, de manera general, este tipo de servicio representa el **10.76%** con 164 393 negocios, del total de la actividad de servicio que representa el 100% y que se encuentra conformada por 1527510 unidades. Dicho servicio de reparación y mantenimiento de enseres domésticos y personales tiene como principales problemas los siguientes: **falta de clientes** con un **60.68%**, **bajas ganancias** con un **9.89%** y en tercer lugar, **competencia excesiva** con un **11%**.
8. En el servicio aseo y limpieza personal, de manera general, este tipo de servicio representa el **19.53%** con 298 256 negocios, del total de la actividad de servicio

que representa el 100% y que se encuentra conformada por 1527510 unidades. Dicho servicio de aseo y limpieza personal tiene como principales problemas los tres siguientes: **falta de clientes** con un **45.82%**, **competencia excesiva** con un **21.70%** y en tercer lugar, **bajas ganancias** con un **21.25%**.

9. En los servicios diversos, de manera general, estos representan el **0.011%** con 181 negocios, del total de la actividad de servicio que representa el 100% y que se encuentra conformada por 1 527 510 unidades. Dichos servicios diversos tienen como principales problemas los dos siguientes: **falta de crédito 57.46%** y la otra, que **no le pagan a tiempo** con un **42.54%**.

Análisis del sector transportes en México.

García Muñoz Maria de Jesús
marygm_87@hotmail.com

García Páramo Deycy Yudith
deycy_10@hotmail.com

González García Luís Roberto
Ruiz Medina Miriam Ariadna
damayanty_5@msn.com

Tinoco Sandoval María del Carmen
mcts_19@hotmail.com

Antes de dar comienzo con el objetivo del trabajo, el cual es observar y analizar los problemas que acechan a las micro-empresas de transporte y buscar el por que, es decir, a que se deben, es necesario describir al transporte como tal y sus sub-ramas.

Transportes

Este sector comprende unidades económicas dedicadas principalmente al transporte (de personas y de carga); a proporcionar servicios especializados relacionados directamente con el transporte; servicios de correo, y al almacenamiento de bienes. En virtud de que las actividades de las oficinas postales y de los establecimientos de mensajería consisten en transportar bienes, fueron incluidas en este sector.

Dentro del transporte, la desagregación se estableció según los diferentes modos de transporte: aéreo, ferroviario, por agua, autotransporte de carga, autotransporte de pasajeros, por ductos y turístico. Para el desglose de correos se diferencia el servicio postal tradicional, generalmente operado por el Estado, de los establecimientos de mensajería y paquetería. Por su parte, los almacenes y bodegas están subdivididos según el tipo de instalación con que se operan.

Una característica a la mayoría de las unidades económicas de los sectores de transporte y de correos es el hecho de que están estructuradas como redes, con instalaciones, trabajadores y actividades distribuidos a lo largo de extensas áreas geográficas.

Autotransporte de Carga

Unidades económicas dedicadas principalmente al transporte de carga, tanto de mercancías que no requieren de equipo especializado y que normalmente se transportan en camiones de caja o en contenedores, como de aquellos productos que por sus características (líquidos, gases, etc.) requieren ser transportados en camiones con equipo especializado.

Transporte Terrestre de pasajeros, excepto por ferrocarril

Unidades económicas dedicadas principalmente al transporte terrestre de pasajeros en medios de transporte de ferrocarril. Incluye también: u.e.d.p. al alquiler de autobuses y automóviles con chofer y al transporte de pasajeros en vehículos de tracción humana o animal. Excluye: u.e.d.p. al transporte turístico por vía terrestre (487, Transporte turístico).

Servicios relacionados con el Transporte

Unidades económicas dedicadas principalmente a proporcionar los servicios especializados, relacionados con el transporte. Estos servicios pueden ser específicos para cada modo de transporte en particular o también pueden ser establecimientos que sirven a distintos modos de transporte.

En este apartado analizaremos la actividad del transporte, tres de sus variaciones, como son: Transporte terrestre de carga, transporte terrestre de pasajeros y servicios relacionados al transporte, la representación que ocupa cada rubro en relación al total de empresas transportistas citadas en este trabajo.

Del total de empresas de transporte mencionadas en los cuadros anteriores con 231,061, el 75.07% de éste hace referencia al transporte terrestre de pasajeros (173457), el 19.92% al transporte terrestre de carga (46,031), y el porcentaje restante es para los servicios relacionados al transporte (11,573).

Por otro lado del total mencionado anteriormente que nos representa un 100%, el 91.57% de éste considera que si tienen problemas actualmente en su empresa y el otro 8.43% del total comenta que no tiene problemas en su negocio en la actualidad, debido a que les va bien en cuanto a ingresos y utilidades.

Del total existente de 211,574 de transporte que SI tienen problemas, los concentramos en específicos, los cuales se nombran a continuación:

- Falta de clientes,
- Falta de Crédito,
- Bajas Ganancias,
- Competencia excesiva,
- Conflictos con los clientes,
- Problemas con las autoridades,
- No le pagan a tiempo y,
- Otros, en esta última categoría se integran aquellos que no entran dentro de las anteriores.

De forma general y dividiendo los que tienen problemas en los tres rubros de transporte, los porcentajes que corresponde a cada son, el 20.94% correspondiente a Transporte terrestre de Carga, el Transporte terrestre de pasajeros ocupa un 75.89% y por último, con un 3.17% se encuentra algunos servicios relacionados al transporte.

Porcentajes en los cuales su gran diferencia radica en el orden de importancia de estos, siendo más usual y amplio el transporte terrestre de Pasajeros y por lo tanto más conflictivo, así pues le sigue el Transporte de Carga y por último servicios relacionados con el transporte en general.

De los negocios que consideran que no tienen problemas, que como ya comentábamos anteriormente es el 8.43% del total, que para esta división funge como el 100%; el transporte terrestre de carga ocupa un 8.84%, el transporte terrestre de pasajeros

representa el 66.13% del total y por último el 25.02% restante es para los Servicios relacionados al transporte.

Falta de clientes

La FALTA DE CLIENTES, abarca el 23.85% de los problemas, del cual considerándolo como un 100%, corresponde a Transporte terrestre de Carga un 35.76%, el Transporte terrestre de pasajeros ocupa un 55.82% y un 8.42% para servicios relacionados al transporte.

Un ejemplo claro de esto, es que los transportistas afiliados a la Cámara Nacional de Autotransporte de Carga (Canacar) junto con las autoridades y empresarios acordaron en marzo de 2005 implementar un programa voluntario para restringir su paso en la ciudad de México, en la mitad de los casos no les es posible cumplirlo porque sus clientes les establecen una hora de entrega-recepción de la carga, faltan paraderos en los accesos a la ciudad para esperar -de siete a nueve de la mañana- mientras se les permite el paso y corren el riesgo de ser asaltados.

Por lo cual por tratar de cumplir con lo dispuesto, ocasiona no puedan llevar a cabo lo ordenado por sus clientes y que en algunas ocasiones este lo abandone y se vaya con otra compañía.

Y recolectando una idea de “Potenciar el crecimiento de la actividad del transporte y la logística”⁷¹

“...Por ser una de las principales potencias exportadoras y uno de los mercados de consumo más grandes, México necesita de una oferta de servicios de transporte de calidad, moderna y eficiente.

Para lograr conectar a los productores con los consumidores hace falta condiciones logísticas adecuadas, de bajo costo y procesos eficientes. Poder anticiparse a la demanda, sincronizar la entrega de la producción y el almacenamiento, así como la

⁷¹ http://www.avantel.com.mx/avantel/pdf/avantel_transporte.pdf

localización y coordinación del transporte son factores que han tomado gran relevancia para los expertos, a lo que se debe agregar la seguridad, tanto para las unidades, las personas y las mercancías.

En el ámbito de los transportes, uno de los rubros más importantes en cuestiones operativas es el manejo de la "información". Por ejemplo, analizar los desempeños históricos es indispensable para poder realizar acciones de mejora continua.

Así mismo, uno de los pilares de la competitividad en este sector se basa en el cumplimiento de objetivos en cuanto al aumento de eficiencias operativas, generación de ahorros en comunicación y mejor servicio al cliente a través de un mayor control de los procesos internos.

Uno de los gastos más fuertes que no generan valor es el costo ocioso, por ejemplo, de los tiempos de espera para cargar o descargar, que podrían ser minimizados con una mayor planeación y comunicación entre los diferentes participantes del proceso..."

Falta de crédito

La FALTA DE CRÉDITO ocupa el 2.50% del total de problemas, pequeño porcentaje aun que no por ello menos importante, ya que por esta razón muchas empresas de transporte se quedan en el camino, algunas más solo consiguen nacer, pero no mantenerse y otras no pueden desarrollarse y ampliar su mercado.

Partiendo de el 2.50% como un total de 100%, el 49.32% es asignado al transporte terrestre de carga, un 50.68% es de Transporte terrestre de pasajeros, sin presentarse efectos de falta de crédito en Servicios relacionados al transporte.

"...La fórmula clásica de las empresas de transportes es emitir obligaciones. Son para inversores prudentes que prefieren un interés fijo a un dividendo sujeto a imponderables. Para colocar sus títulos, necesitaran contratos con entidades financieras. Sus analistas de inversiones suelen ser, digamos, muy conservadores. Así que, si alguno de ellos dice que la empresa es viable, es que será un buen negocio. Lo

ideal es que haya algún banco o caja de ahorros en su "núcleo duro" de accionistas..."⁷²

Como observamos, para poder constituir una empresa que tenga oportunidad de sobrevivir, es necesario contar con algún tipo de crédito, el cual no es muy fácil de conseguir, ya que es necesario contar con un gran respaldo y por lo tanto no muchas de las empresas transportistas lo pueden obtener.

La solución que tenemos es que para iniciar un negocio de este tipo, es fundamental contar con la suficiente cantidad de fondos que hagan innecesario por un lado la solicitud de préstamos, y por otro contar con lo necesario para desarrollar las operaciones básicas que la actividad en cuestión requiere. Así por ejemplo cierto tipo de actividades requieren de egresos fijos mensuales, como lo es el caso de la publicidad en diarios por parte de los negocios inmobiliarios, no disponer de los suficientes fondos para amparar dichos egresos hasta tanto las operaciones propias de la empresa permitan abonarlos sin mayores problemas, es de fundamental importancia para ocupar un lugar en el mercado.

Bajas ganancias.

Transporte Terrestre de pasajeros

Por el cual se obtiene un porcentaje de 1.216% de los problemas de transporte terrestre de carga como son inflación en el precio, el almacenaje, etc.. con la variable de las bajas ganancias.

"Si la disminución en el desplazamiento promedio del ferrocarril y el incremento en la distancia media recorrida por el auto transporte están ligados a una estrategia deliberada del ferrocarril por ganar competitividad, y ala consecuente reaccion de auto transporte, entonces el consumidores extraería beneficiando." ⁷³

⁷² Juan Manuel Grijalvo - Dinero, dinero y dinero <http://www.grijalvo.com/articulos/tdinero.htm>

⁷³ www.imt.mx/Espanol/Publicaciones/pubtec/pt261.pdf

Se analizaron indicadores económicos, como el índice de inflación de precios y los ingresos por unidad de servicio; además de indicadores operativos tradicionales de participación porcentual de toneladas y toneladas-kilómetro atendidas por cada modo. La medición de la complementariedad se estudió a través de la evolución del movimiento de contenedores por ferrocarril.

“Son espacios físicos que forman parte de la infraestructura vial donde confluyen diversos modos de transporte terrestre de pasajeros (individual, colectivo y masivo) destinados a facilitar el transbordo de personas de un modo a otro. También considerados como servicios auxiliares del transporte”⁷⁴

Se construyeron con el objetivo de dar solución a los problemas de congestionamiento en vialidades aledañas a las estaciones del Metro o lugares donde se generan concentraciones considerables de vehículos de transporte por ser bases o terminales de ruta. En el cual se pueden adquirir sus servicios en cualquier lugar; ya sea en ciudades, poblados, comunidades etc. Los vehículos del transporte son tendencias que podrían representar buenas oportunidades para facilitar el transporte en mejores condiciones de rapidez, comodidad y seguridad

Con respecto al porcentaje del 1.216% con la grafica anterior, los resultados indican que el sector Transporte Terrestre de Pasajeros; debe de tener una mejor circulación del transporte de pasajeros de gran capacidad en las arterias más importantes de la ciudad con el fin de disminuir consumos de combustible, así como las emisiones respectivas

Transporte.	Bajas Ganancias.	Competencia Excesiva.
Transporte Terrestre de Carga.	9.495	7.087
Transporte Terrestre de pasajeros.	1.216	1.177
Servicios Relacionados al Transporte.	13.603	0.123

Competencia Excesiva.

Transporte Terrestre de Carga

⁷⁴ www.setravi.df.gob.mx/cetram/index.html - 9k

En cual se encuentra un porcentaje de 9.495%, entre las competencia excesivas en el transporte terrestre de carga. Por lo cual se muestra que con la aparición del auto transporte se ha ido disminuyendo el servicio de carga con el ferrocarril.

“Se presentan algunos elementos de evaluación de la actual situación de los modos de transporte terrestre en México. Por otra parte, la complementariedad entre ambos modos de transporte se analiza desde la perspectiva de eficiencia ferroviaria. En los antecedentes, se presenta cómo impactó al ferrocarril y al autotransporte el marco regulatorio impuesto en México por la autoridad pública.. Ante estas experiencias, y dado el poco tiempo que tienen en México conviviendo el autotransporte y el ferrocarril en un ambiente de apertura y desregulación, se generan expectativas sobre el comportamiento del mercado del transporte de mercancías a nivel nacional en el futuro inmediato.”⁷⁵

Bueno se puede observar que el ferrocarril es un elemento esencial para transportar mercancía de un lugar a otro. Pero también su competencia es el auto transporte en México.

“Los indicadores del ferrocarril y el autotransporte, con el propósito de contar con un panorama general de la situación actual de estos dos modos de transporte. Competencia y complementariedad, abarca el comportamiento reciente de los principales índices de precios tanto del autotransporte como de ferrocarril; esto con el fin de identificar posibles patrones de presiones competitivas que hayan contribuido a moderar el incremento en el nivel agregado de precios, que cada modo de transporte cobra por sus servicios. Asimismo, y debido a que en la estimación del grado de complementariedad modal (terrestre) interviene el movimiento de contenedores por vía férrea”.

El papel del ferrocarril en el desplazamiento de mercancías ha ido descendiendo lentamente ante la aparición del auto transporte. Aunque la verdad las distancias medias recorridas por cada modo se correlaciona con la incapacidad del ferrocarril de interlinear tráfico, entonces se estaría forzando a ciertos usuarios a utilizar el auto

⁷⁵ Esta documento se encontró en el internet en google, buscador.
www.imt.mx/Espanol/Publicaciones/pubtec/pt261.pdf

transporte en distancias largas cuando probablemente, el ferrocarril les resultaría más conveniente y menos costoso.

Transporte Terrestre de Pasajeros.

“El sector Transportes, dedicado principalmente: al transporte de personas y carga, a proporcionar servicios especializados relacionados directamente con el transporte, a los servicios de correo, y al almacenamiento de bienes.”⁷⁶

En el transporte, la clasificación del sector se establece según los diferentes modos de transporte: aéreo, ferroviario, por agua, autotransportación de carga, autotransporte de pasajeros, por ductos y turístico. “La aparición y consolidación de nuevos competidores, teniendo como consecuencia el endurecimiento de la lucha por alcanzar cuotas de mercado más elevadas.”⁷⁷ Reducción progresiva del poder de negociación sobre la demanda ya que cada vez es más exigente, teniendo como consecuencia presiones sobre los precios y tarifas, exigiendo además mayor calidad en el servicio.

La exigencia en el trato personal con los clientes que solicitan el servicio. En la especialización en la prestación del servicio, se ha incrementado la exigencia para cumplir con ciertos requisitos que se tiene que cumplir adecuadamente.

El Transporte Terrestre de Pasajeros tiene un porcentaje del 1.177% en lo que es la competencia excesiva. Esto se debe a la gran riña que se tiene por alcanzar el mercado a cuotas de un poco más elevadas.

Conflicto con los clientes

Transporte Terrestre de Carga

⁷⁶ www.inegi.gob.mx/est/contenidos/espanol/proyectos/censos/ce2004/pdfs/CT_Sector%20Transportes.pdf

⁷⁷ sde.guanajuato.gob.mx/index.php?option=com_content&task=view&id=75&Itemid=122 - 66k -

Dentro del transporte terrestre de carga se encuentra un porcentaje de 19.25% en lo referente al conflicto con los clientes, esto de acuerdo a las bases consultadas en referencias anteriores, de acuerdo al INEGI; también una problemática de es el tiempo excesivo dentro de las entregas a los clientes, en los que influyen problemas mayores como es el medio por el que llegan a sus destinos, como son las carreteras inhabilitada y el costo excesivo de cuotas.

Transporte	2,676	1.26%	10,069	4.76%
Transporte terrestre de carga	515	19.25%	1,880	18.67%
Transporte terrestre de pasajeros	2,161	80.75%	8,189	81.33%
Servicios relacionados al transporte	0	0.00%	0	0.00%

Referencia:

Inseguridad en el autotransporte de carga

La Consulta Nacional Aduanera y de Comercio Exterior (Conace) reveló que el 77% de los encuestados ha sufrido un robo de mercancía en las carreteras nacionales.

La inseguridad en el autotransporte de carga encarece significativamente los costos de transporte carretero, debido a los elevados precios que es necesario pagar para asegurar las unidades y la carga.

El monto de siniestros pagados alcanzó un 0.3% (56.4 millones de pesos) del PIB del sector de transporte de carga automotor para el año 2001.78

Transporte Terrestre de pasajeros

En el transporte terrestre de pasajeros, se estima un 80.75% en conflictos con los clientes, que de acuerdo a estudios previos, se puede destacar, la pérdida de pertenencias, el mal trato de algunas líneas de transporte, el costo excesivo, lo tardado que puede

⁷⁸ Fuente: Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros A.C. (AMIS). “Seguro de transporte de mercancías: comparativo anual de siniestralidad 1999-2001.” (www.amis.com.mx). El sector empresarial reprueba la actividad aduanal del gobierno, Roberto Morales, El Economista, 6 de Agosto del 2002

resultar el medio terrestre y la falta de información al cliente sobre los servicios que se prestan.

Referencias:

El costo de transporte transfronterizo de México a EE.UU. es 55% mayor que el transporte transfronterizo de Canadá-EE.UU., para una distancia de 800 kms. y 65% mayor para una distancia de 1200 kms.⁷⁹

Problemas con la autoridad

Transporte Terrestre de Carga

Dentro de los problemas con la autoridad, en el transporte terrestre de pasajeros se obtiene un porcentaje del 80.75%, en el que influyen distintos factores, entre los más comunes se citan, el retraso de pago de tenencia, violaciones de tránsito y reglamentos establecidos dentro de la ley del transporte.

Referencia:

El transporte de carga está perdiendo competitividad debido, en gran parte, al régimen fiscal a que está sujeto, a los altos precios de los combustibles y a la excesiva regulación, denunció el presidente de la Asociación Nacional de Transporte de Carga (ANTP), Francisco Javier Altamirano.

Reconoció que en este momento, el sistema, que incluye el carretero, que participa con 53.9 por ciento del movimiento de carga; ferroviario, con 12.90 por ciento ; marítimo, con 33.08 por ciento , y el aéreo, con 0.06 por ciento , no está en condiciones de competir con sus principales socios comerciales, sobre todo con los de Norteamérica.

⁷⁹ Fuente: Análisis AT Kearney. “Evaluación de la Competitividad del Transporte y Logística en México”, 2002. Estimaciones de una importante empresa en Monterrey, 2003, Sol.Es Consultoría

Al hacer un balance de los principales problemas que enfrenta el sector a diferencia de sus socios comerciales, el presidente de la ANTP citó, por ejemplo, la infraestructura carretera: La longitud del sistema de carreteras pavimentadas en México llega a 48 mil kilómetros, mientras que en Canadá y Estados Unidos alcanza 254 mil kilómetros y 3.6 millones de kilómetros, respectivamente, detalló.

A ello hay que agregar que los costos de los combustibles en nuestro país son más altos que en el resto de América del Norte.

Al 13 de mayo de este año, el precio de la gasolina en México es 48.7 por ciento más cara que en Estados Unidos, y el precio del diesel es 26.86 por ciento más alto.

Por otro lado, el peaje en autopistas mexicanas es uno de los más caros del mundo, pues llega a alcanzar, en algunos casos, hasta 12.61 pesos por kilómetro.

Además, hay otros problemas como la internación ilegal de vehículos usados que provoca competencia desleal, mayor contaminación, mayor riesgo en las carreteras, mayores costos de operación y menos competitividad.

Se estima que en el país circulan aproximadamente 30 por ciento de vehículos ilegales de carga, de una flota de 375 mil 333 unidades.

Indicó que hay problemas de financiamiento que también han contribuido a restarle competitividad al sector de transporte de carga, sobre todo para la reposición de la flota terrestre y para la modernización de puertos y del sistema ferroviario.⁸⁰

Transporte Terrestre de pasajeros

Dentro de los problemas con las autoridades en el transporte terrestre de pasajeros, se obtiene un porcentaje de 81.33%, que tentativamente se puede decir que es debido a las irregularidades dentro de la ley de transporte, puesto que los dueños o dirigentes del transporte de, no cumplen con las suficientes normas para desempeñar el trabajo

⁸⁰ Noé Cruz, El Universal, Martes 02 de septiembre de 2003

cotidiano, pues en las más usuales o cotidianas, se encuentra el mal aspecto y la falta de cuidado y seguridad.

Referencias:

El 95% del parque vehicular de los microbuses ya cumplió su ciclo de vida, por lo que se está impulsando el Programa de Sustitución de Microbuses por Autobuses. En abril el Jefe de Gobierno dio el banderazo de salida de 100 autobuses que sustituyen a microbuses, se espera que lo que resta del año se den nuevos banderazos. En esta sustitución de unidades iniciada de una manera incipiente en 1996 ya se encuentran participando las rutas 1, 2, 3, 4, 18, 26, 50, 85, 110, 111, 112, la empresa Monte de las Cruces y otras más están en proceso.

El Gobierno de la Ciudad de México buscó un nuevo mecanismo para licitar, cambiando el concepto de módulos por rutas y buscando rearticular los sistemas de transporte terrestre en función del Metro.

Estrechamente vinculado al transporte concesionado, se ubica a los Centros de Transferencia Modal que son puntos estratégicos ubicados en la ciudad y forman parte de la infraestructura urbana, donde confluyen diversos modos de transporte terrestre de pasajeros. Para ello se inició el Programa de "Reordenamiento de los Centros de Transferencia Modal", cuyo principal objetivo es mejorar su funcionamiento.⁸¹

No se les Paga a Tiempo

Al 1.84% de los transportistas y otros servicios relacionados, NO SE LE PAGA A TIEMPO, 38.70% es de Transportes terrestres de Carga, el 58.40% corresponde a Transportes terrestres de pasajeros y el 2.91% a otros servicios relacionados al transporte, partiendo de la base de 1.84% es igual a 100%

“...En los países industrializados, el exceso de competencia por la prestación de servicios y el factor económico, presente en la necesidad de invertir en informática y

⁸¹ <http://www.df.gob.mx/ciudad/reportajes/transporte/7.html>

comunicación, la disminución en las ganancias y el lento pago de sus clientes que los obliga a financiar la operación por largos períodos, constituyen su gran problema.

En México, la problemática del agente de carga es similar. Los factores anteriormente citados se han congregado para favorecer la imagen del agente de carga como un tercero que encarece la movilización de los productos sin brindar ningún servicio adicional. En la mayoría de los casos, el número de elementos que incluye el servicio que ofrecen los agentes de carga participantes se limita principalmente a cuatro: 1) Flete, 2) Recolección y Entrega, 3) Despacho Aduanal y 4) Maniobras en Almacén, Centros de Distribución, etcétera. La gestión del Flete es el único elemento de servicio que el 100% de la agencias ofrecen y se observó la clara inclinación a operar preferentemente tráfico aéreo. Para la contratación de terceros se dio preferencia a la calidad del servicio... ”⁸²

Una de las formas que han encontrado para enfrentar a la competencia y dar resolución de está problemática es que diversos grupos de prestadores de servicios (pequeñas agencias de carga, agentes aduanales, transportistas y otros), han logrado con éxito la formación de varias agrupaciones que tienen como finalidad la integración de una red que combina los recursos de la totalidad de los agremiados, para proporcionar a cada uno de ellos la capacidad de ofrecer un servicio integral puerta a puerta a sus clientes, a casi cualquier parte del mundo, amparado mediante una carta de porte común.

Estas asociaciones posibilitan a cada uno de los miembros la utilización de las instalaciones y facilidades de los otros.

Otros Problemas

Por último tenemos OTROS PROBLEMAS, que como se menciona al inicio de la sección de Transportes abarca, aquellos no mencionados en las categorías anteriores, está rama abarca el 6.77% del total de los problemas y se divide a su vez en un 19.07% para Transportes Terrestres de Carga, 79.29% para Transporte terrestres de pasajeros y para otros servicios relacionados al transporte el 1.64%

⁸² Ing. Gilberto Gutiérrez García. <http://www.antp.org.mx/rev/28/ltn.html>

Estos últimos pueden abarcar el coste de las cuotas de las autopistas, la obtención de permisos, así como la etapa en la cual se encuentra el país y por lo tanto los costes de mantenimiento y obtención de vehículos son excesivamente elevados.

A manera de conclusiones del sector servicios de transporte

Para concluir el sector de transportes podemos mencionar que los principales problemas de este se enfocan a:

- Falta de clientes,
- Falta de Crédito,
- Bajas Ganancias,
- Competencia excesiva,
- Conflictos con los clientes,
- Problemas con las autoridades,
- No le pagan a tiempo y,
- Otros, en esta última categoría incluimos aquellos que no entran dentro de las anteriores.

Los problemas anteriormente mencionados ocupan los siguientes porcentajes del total de factores negativos que influyen en dicho sector, separando por rama para su mejor observación:

De la rama autotransportes de carga la falta de clientes ocupa el 40.72% en cuanto a falta de crédito un 5,90%, Bajas ganancias el 3,96%, competencia excesiva un 34,46%, conflictos con los clientes el 1,16%, problemas con las autoridades 4,24%, no les pagan a tiempo 3,40% y relacionados a otros problemas 6,16%

Relacionado a la rama de Transporte terrestre de pasajeros la falta clientes 17,54%, falta de crédito 1,67%, Bajas ganancias el 8.52%, competencia excesiva un 57,34%, conflictos con los clientes 1,35%, problemas con las autoridades 5,10%, no les pagan a tiempo 1,41% y relacionados a otros problemas 7,07%

Hablando de otra de las ramas de Servicios relacionados al transporte, la falta de clientes 63.46%, Bajas ganancias el 18.29%, competencia excesiva un 13,05%, no les pagan a tiempo 1,69% y relacionados a otros problemas 3.51%, de los sectores no

mencionados es por que no tienen ningún problema en cuanto a falta de crédito, conflicto con los clientes y problemas con autoridades, o al menos no se reportan en este trabajo.

Como se puede observar con los resultados anteriores, la mayor parte de los problemas se concentran en la rama de transporte terrestre de pasajeros, debido en gran parte a la competencia excesiva que aumenta día con día, se tiene una falta de clientes y por situación de la falta de créditos se acarrearán problemas como son; los conflictos con los clientes y las bajas ganancias, de igual forma inconformidades con las autoridades debido a que no apoyan lo suficiente tanto económicamente como en otros aspectos, unido a esto se encuentra la inconformidad de los empleados porque no se les paga a tiempo y demás problemas.

Reflexiones y sugerencias

La situación de nuestro país se torna cada vez más difícil, hablando en todos los entornos, pero en el entorno económico se está tornando peor aún.

Los micronegocios nacionales están en desventaja con las grandes empresas, sobretodo con las transnacionales. Haciendo que éstas no puedan competir contra ellas y llevándolas así (en muchos casos) al cierre de las mismas. Por ello también es necesario replantear estrategias de enfoque regional:

- Propiciar una economía más fuerte en la producción, distribución y consumo regional, articulada a los esquemas internacionales.
- Entender la lógica social que hay en las microempresas (capital social), para ello se tiene que investigar primero esa dimensión sociocultural. El enfoque regional que rescatará y planteará las condiciones específicas de la cultura, la sociedad y la economía (no perdiendo de vista el tejido social, las experiencias históricas y los procesos complejos manifestados en esta escala).
- Un cambio de cultura gerencial de responsabilidad social con conocimiento técnico y no de ventaja a toda costa o saqueo.
- Difundir la experiencia de proyectos exitosos, de manera colectiva, para fomentar aprendizajes.
- Impulsar esquemas de alianzas estratégicas (capital social), con cultura cooperativista, asociacionista y colaboracionista, para fortalecer los sectores productivos.
- Generar las condiciones de fomentar una sociedad más integrada, comprometida y con visualización civilizatorio.
- Propiciar estratégicamente en lo económico, social y cultural territorios más integrados.

- Potencial de incremento de la productividad de la fuerza de trabajo y de los factores en general en un esquema de mejoramiento en distribución del ingreso y de mayor equidad.
- Crear observatorios regionales y Centros de inteligencia de desarrollo regional (multi institucionales y cívicos).
- ♦ Formas de articulación entre los centros económicos, los aparatos estatales, civiles y las universidades como miembros de redes de conocimiento.
- ♦ Se plantea⁸³ el papel de participación de la Universidad pública como instituciones intermediarias con las MIPyMES, porque cuentan con la infraestructura, capacidad técnica y compromiso social.
- ♦ Las problemáticas de la región se llevarían también, a la docencia como estudios de caso o situaciones generales, para que reflexionen, discutan y propongan la comunidad académica de las carreras en determinadas materias, que vayan conociendo las realidades de su contexto.

Con referencia a las investigaciones

- Generar un sistema de formación de investigadores vinculándose con los problemas.
- La necesidad de articular la investigación para la solución de problemas sociales y del mercado laboral, que muchos de ellos están asociados en el fondo, sería importante por la complejidad y relación de los ámbitos del saber implicados, tratarlos de manera interdisciplinaria y multidisciplinaria, no encerrándolos en un solo enfoque, sino pensarlos integralmente para contribuir en la construcción de la sociedad del conocimiento.

⁸³ En España, como ejemplo, desarrollada esta propuesta el Dr. Ignacio Gil Pechuan en su conferencia sobre las nuevas tendencias europeas de la Universidad Politécnica de Valencia. En el 2º Congreso Internacional de Administración, Contaduría y Mercadotecnia en la Facultad de Ciencias Administrativas de la Universidad de Guanajuato 20, 21 y 22 de abril del 2005, en Celaya Guanajuato.

- Es importante abordarlas desde varias ópticas, fundamentalmente replanteando los fines de esos medios. Es decir considerando la finalidad social de los estudios (con sus respectivos instrumentos), reflexionando, para no quedar atrapado en su razón instrumental.
- Buscando tener una visión más integral, metodológicamente se esboza una serie de problemáticas y propuestas a considerar en la elaboración de los instrumentos sobre la evaluación de las micro, pequeñas y medianas empresas. La reorientación instrumental debe basarse desde re planteamientos y re formulaciones de orientación social y teóricas – críticas (en este caso), buscando en la realidad y en la posibilidad estrategias de acción. La propuesta debe ser coherente y pertinente, reconsiderando de manera conjunta la producción y las necesidades sociales, el desarrollo y la sustentabilidad de el.

En la articulación de la docencia y de la investigación se propone:

- ♦ Estimular y revitalizar las prácticas que objetiven en los productos, los procesos y los procesadores- procesados las condiciones de la generación del conocimiento al interno de las instituciones de educación.
- ♦ Promover una cultura de la investigación.
- ♦ Fomentar investigaciones que orienten sobre las necesidades reales e imperantes de los empresarios de las MIPyMES, en materia de desarrollo para la competitividad, que permita puntualizar estos requerimientos, en magnitud y en especialidad, para correlacionar con la posible oferta de apoyos universitarios, privados y gubernamentales tales como diplomados, cursos, licenciaturas, asesoría, consultoría, apoyos financieros, de tal manera que se pueda establecer vínculos en los que las instituciones educativas del estado y la problemática empresarial se haga uno de los motivo de estudio, y se potencialice la sinergia y con ello la formación de sociedades del conocimiento en la que las instituciones educativas, las empresas privadas, las instituciones de apoyo al desarrollo ganen en casos prácticos, líneas de investigación, posibilidad de retroalimentación curricular, temas de tesis, etcétera.

- ♦ Buscar que las empresas participen en estos intercambios de doble flujo, para que en estos aprendizajes conjuntos se generen las condiciones de competir con mayores probabilidades de éxito y en materia de conocimiento. Y a su vez aporten conocimientos y experiencia como materia de laboratorios de reflexión y experimentación profesional.

- ♦ En una articulación más estrecha de Universidad - Sociedad donde el conocimiento con base social y cultural participe responsablemente en las soluciones.

- ♦ La implicación estratégica en la creación e inversión de infraestructura tecnológica y cultural para impulsarla, como las redes electrónicas, accesos a universidades, líneas de investigación, catálogos de investigadores, convenios de diversas organizaciones para el conocimiento, parques temáticos, directorios y catálogos de patentes, portales de saberes, cátedras virtuales, intercambios estancias en unidades productivas o en centros de investigación, etcétera. La sistematización en las formas de información y consulta, los flujos, los canales, los productos en forma de información de diversas actividades sociales – económicas- culturales, la capacidad de aglutinar sintéticamente la información o analíticamente, de diferenciarla y de establecer espacios simultáneos de producción, diálogo, consulta han activado la vida social, desde la información como insumo.

- ♦ Democratizar las tendencias hacia las sociedades de conocimiento para incorporar la solución de competitividad con las necesidades sociales.

Fuentes

- Alonso, Luís, Enrique. (1999) Trabajo y Ciudadanía (Estudios sobre la crisis de la sociedad salarial). Editorial Trotta. Madrid.
- Aguayo, Sergio (2002). México en cifras. El almanaque mexicano. Grijalbo. México.
- Aguayo, Sergio. (2003) México a la mano. Guía elemental para entender a nuestro país. Coedición Proceso – Grijalbo. México.
- Aguayo, Sergio (2007). Almanaque mexicano. Aguilar. México.
- Barfield, Thomas (editor) (2000) Diccionario de antropología. Primera edición en español. Siglo XXI. México.
- Baurmann, Michael. (1998). El mercado de la virtud. Moral y responsabilidad social en la sociedad liberal. Gedisa. Barcelona, España.
- Bannock, Gram. Baxter, R. y Rees Ray. (2003). Diccionario de economía. Séptima reimpresión. Trillas. México.
- Bendesky, León. (2001/ Noviembre) Revista Proceso: El México que hemos sido. Edición especial 25 aniversario, noviembre del 2001. México.
- Branche, Alan y Bodley-Scott, Sam. (2006). Cómo transformar las iniciativas estratégicas en resultados arrasadores. La implementación. Mc Graw Hill. México.
- Boltvinik, Julio y Hernández, Enrique, Laos (1999) Pobreza y Distribución del Ingreso en México. Siglo XXI, México.
- Bourdieu, Pierre. (1986). El oficio del sociólogo. Presupuestos epistemológicos. 9ª edición. Siglo XXI. México.
- Bourdieu, Pierre y Wacquant, Loic J. D.(1995) Respuestas por una antropología reflexiva. Editorial Grijalbo. México.
- Bourdieu, Pierre (1998) Capital cultural, escuela y espacio social. 2ª. Edición. Siglo XXI. México, paginas 129-144. Principios para una reflexión sobre los contenidos de la enseñanza.
- Bourdieu, Pierre. (1979) La Distinción. Criterio y bases sociales del gusto. Taurus. España.
- Bourdieu, Pierre. (2001). Las estructuras sociales de la economía. Editorial Manantial. Argentina.

- Bourdieu, Pierre. (2003). El oficio de científico. Ciencia de la ciencia y reflexividad. Anagrama. Barcelona, España.
- Brunet, Ignasi y Morell, Antonio. (1998) Clases, educación y trabajo. Trotta. España.
- Castells, Manuel. (1997). La era de la información. Economía, sociedad y cultura. La sociedad red. Vol.I. Siglo XXI. México.
- Ceceña, Ana E. y Andrés Barreara (coordinadores) (1995). Producción Estratégica y Hegemonía Mundial. Siglo XXI México.
- Contreras, Ricardo. (2001). Pre-tensión de ciencia (censurada desde la razón instrumental). Reflexión crítica sobre los obstáculos epistemológicos en las denominadas “ciencias administrativas”. Universidad de Guanajuato. México.
- Contreras, Ricardo. (2007). “Plataforma para la planeación estratégica hacia las sociedades de conocimiento. Estrategia para las empresas regionales”. <http://www.eumed.net/tecsistecatli/index.htm>.
- Contreras, Ricardo. (Coordinador) (2007) “Informe de Necesidades Sociales en Guanajuato”. ISBN: 978-84-690-5283-9 En formato virtual EUMED NET de la Universidad de Málaga. <http://www.eumed.net/libros/2007a/246/index.htm>
- Contreras, Ricardo. (Coordinador) (2007) Necesidades del Comercio al por menor en Celaya. Pequeños y micro negocios. Investigación realizada en para apoyar a los pequeños comerciantes. Convenio con la CANACO de Celaya y la Universidad de Guanajuato. ISBN: 978-84-690-5506-9 En formato virtual EUMED NET de la Universidad de Málaga. <http://www.eumed.net/libros/2007a/242/index.htm>
- Contreras, Ricardo. (Coordinador) (2007) Análisis Crítico de la Cultura en Guanajuato. Reflexiones sobre la Encuesta Nacional de Prácticas y Consumo Culturales. Trabajo colectivo de Ricardo Contreras Soto (Coordinador): Nicolás Gerardo Contreras Ruiz, Francisco Pantoja García, Ezequiel Hernández Rodríguez, Rafael Regalado Hernández, Jeremías Ramírez Vasillas, M. del Carmen Rodríguez Aguirre, Antonio Uribe Olalde y Jorge Luís Miramontes Valencia. <http://www.eumed.net/libros/2007a/262/0.htm>
- Contreras, Ricardo. (Coordinador) (2007). Análisis de la industria manufacturera en Guanajuato focalizado en Celaya. En formato virtual EUMED NET de la Universidad de Málaga. <http://www.eumed.net/libros/2007a/263/index.htm>

- Coriat, Benjamin. (1993^a) El taller y el cronómetro. Ensayo sobre el fordismo y la producción en masa. 9^a edición, Siglo XXI España.
- Coriat, Benjamin. (1993b) El taller y el robot. Ensayos sobre el fordismo y la producción en masa en la era electronica. 2^a edición, Siglo XXI España.
- Di Tella. Chumbita. Gamba y Gajardo. (Supervisión) (2001). Diccionario de Ciencias Sociales y Políticas. Emecé editores. Argentina.
- De la Garza, Enrique (Compilador) (1999). Los retos teóricos de los estudios de trabajo hacia el siglo XXI. Coedición Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales. Universidad Autónoma de Aguascalientes y Agencia Sueca de Desarrollo Internacional.
- French-Davis, Ricardo (s/n) Macroeconomía. Comercio y finanzas para reformar las reformas en America Latina. 2^a edición.
- Heath, Jonathan.(2000) La Maldición de las Crisis Sexenales. Grupo Editorial Iberoamericana. México.
- Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática de México INEGI (1999) Sistema de Clasificación Industrial de América del Norte. (1997). México.
- Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática de México INEGI (2006) Micro, Pequeña, Mediana y Gran Empresa. Estratificación de los Establecimientos. . México.
- Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática de México INEGI (2003) Encuesta Nacional de Micronegocios. ENAMIN 2002. México.
- Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática de México INEGI (2002) Perfil Sociodemocrático Guanajuato. XII Censo Genreral de Población y Vivienda 2000. México.
- Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática de México INEGI (2006) Resumen General. Censos Económicos 2004 . México.
- Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática de México INEGI (2005) Sistema Automatizado de Información Censal 5.0 Censo económico de México 2004. México.
- Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática de México INEGI (2004) Anuario Estadístico de Guanajuato Tomo I. México.
- Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática de México INEGI (2004) Anuario Estadístico de Guanajuato Tomo II. México.

- INEGI. Estadísticas Históricas de México (Varios Años)
- INEGI. II Censo de Población y Vivienda 2005. México.
- O'Sullivan, Tim y otros. (1995) Conceptos claves en comunicación y estudios culturales. Amorrortu editores. Buenos Aires. Primera Edición en Inglés.
- Payne, Michael. (Comp.) (2002) Diccionario de Teoría Crítica y Estudios Culturales. Paidós. Argentina.
- Plattner, Stuart. (1991). Antropología económica. Coedición Patria y CONACULTA. México.
- Porto, Serantes, Nérida y Catromán José Luís. (2006). "Responsabilidad Social: un análisis de la situación en México y España". Revista Contaduría y Administración. Cuatrimestral, número 220 septiembre – diciembre 2006. Nueva época arbitrada. UNAM. México.
- Revista internacional de ciencias sociales La sociedad del conocimiento marzo 2002 numero 171. En http://portal.unesco.org/es/ev.php-URL_ID=16044&URL_DO=DO_TOPIC&URL_SECTION=201.html
- Revista Este País. (Septiembre del 2005) Número 174. "México ante el reto de la economía del conocimiento". Fundación Federico Naumann y Fundación Este País. ISSN 0188-5405. México.
- Revue Sciences de Gestion. L'Institut de Socio-Economie des Entreprises et des Organisations. No. 41-2004. Iseor éditeur. ISSN. 1634-7056. Francia.
- Taylor, Peter J. (1994) Geografía política. Economía-mundo, estado-nación y localidad. Primera edición en español, Edit. Trama, España Traducción Adela Despujol Ruiz-Jiménez y Heriberto Cairo Carou.
- Kliksberg, Bernardo y Tomassini Luciano. (Compiladores). (2000). Capital social y cultura: claves estratégicas para el desarrollo. Coedición: BID, Fundación Felipe Herrera, Universidad de Maryland y Fondo de Cultura Económica. Argentina.
- Kliksberg, Bernardo (Junio-2000). Capital social y cultura. Claves olvidadas del desarrollo. Banco Interamericano de Desarrollo. Departamento de Integración y Programas Regionales. Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe-INTAL. ISBN 950-738-093-0
- Peterson, P.W. (1999). Una introducción a la teoría del desarrollo. Siglo XXI. México.

- Valenzuela Feijóo, José. (1995). Crítica al modelo neoliberal. Ed. UNAM, facultad de economía. México. Pp. 96-103.
- Valenzuela Feijóo, José. (1993). La industria mexicana UAM Iztapalapa. México. Pp. 85-106
- Wallerstein, Immanuel. (Coordinador) (1997) Abrir las ciencias sociales. 2ª coedición. Siglo XXI y UNAM. México.
- Wallerstein Immanuel (1998). Impensar las ciencias sociales. Siglo XXI-UNAM México 1998.
- Wallerstein Immanuel (2006) Análisis de sistemas – mundo. Una introducción. 2ª edición. Siglo XXI.

Internet

http://www.inegi.gob.mx/est/contenidos/espanol/sistemas/enamin/enamin_2002/default.asp

www.inegi.gob.mx

Biblioteca de Consulta Microsoft® Encarta® 2004. ©

http://72.14.253.104/search?q=cache:CPdntIa3ivoJ:resistir.info/serpa/comunicacoes/arturo_huerta_1.rtf+%22bajas+ganancias%22+en+las+empresas&hl=es&gl=mx&ct=clnk&cd=5

<http://fecal.org.mx/index.php?blog/2006/11/14>

<http://www.cencade.com.mx/articulos.php?subsec=articulos2&id=1>

<http://www.centris-cdt.org.mx/boletin.htm>

<http://www.conectando.org.sv/Estrategia/MIPYMEs.htm>

<http://www.coparmex.org.mx/contenidos/publicaciones/entorno/2003/dic03/9.htm>

<http://www.dallasfed.org/ca/ewealth/glossary.html>

<http://www.degerencia.com/articulos.php?artid=545>

<http://www.desarrollosocial.gov.ar/notas/foro1/Trabajos/Capitalizacion.pdf>

<http://www.economia.gob.mx/pics/p/p2757/1.->

[diagnostico_de_micro_peque%c3%91as_y_medianas_empresas.pdf](#)

<http://www.eumed.net/cursecon/textos/Stigler-competencia.htm>

<http://www.gestiopolis.com/canales/financiera/articulos/18/bonos1.htm>

<http://www.intelligent-systems.com.ar/intsys/socdividSp.htm>

http://www.microsoft.com/spain/empresas/marketing/marketing_lateral_iv.msp

<http://www.monografias.com/trabajos28/desarrollo-pymes-mexicanas/desarrollo-pymes-mexicanas.shtml>

<http://www.nafin.com/portalfn/?action=content§ionID=3&catID=114&subcatID=812>

<http://www.pymes.gob.mx/guiasempresariales/guias.asp?s=10&g=3&sg=20>

<http://www.revistainterforum.com/espanol/articulos/020302artprin3.html>

<http://www.tuobra.unam.mx/publicadas/040907164743.html>

<https://a248.e.akamai.net/7/248/1856/06d3efbe9df0fb/www.wellsfargo.com/downloads/>
<https://www.wellsfargo.com/com/research/economics/index>
pdf/com/research/market_strategy/fms10022006sp.pdf
www.tca.guanajuato.gob.mx/asesoria.htm
www.funcionpublica.gob.mx
www.servilex.com.pe/arbitraje/colaboraciones/arbitraje_sistemas.html - 42k
<http://www.coparmex.org.mx/contenidos/publicaciones/Entorno/2002/sep02/b.htm>

[inegi.gob.mx/ monografías información/ impresión/ Guanajuato.](http://inegi.gob.mx/)

<http://www.inegi.gob.mx/inegi/default.asp>
<http://www.undp.org/spanish/>
<http://www.conapo.gob.mx/publicaciones/desarrollo/003a.pdf>
www.wikipedia.com
www.inegi.gob.mx
www.semarnat.gob.mx delegación Guanajuato
<http://cuentame.inegi.gob.mx/default.asp>
<http://www.eumed.net/cursecom/libreria/2004/jirr-hdg/07t.pdf>
http://www.inmujeres.gob.mx/dgpe/migracion/res/anexo_07_08.pdf
<http://www.inegi.gob.mx/>
www.transparenciamexicana.org.mx
www.guanajuato.gob.mx
<http://www.observatoriolaboral.gob.mx/pPanoramaCar.asp?pClave=292>
<http://es.wikipedia.org/wiki/Comercio>
<http://elcomercio.terra.com.ec/>
<http://www.teorema.com.mx>
www.jornada.unam.mx
www.observatoriolaboral.gob.mx
www.inegi.gob.mx/est/contenidos/espanol/proyectos/censos/ce2004/pdfs/CT_Salud%20y%20a
[sistencia%20social.pdf](http://www.inegi.gob.mx/est/contenidos/espanol/proyectos/censos/ce2004/pdfs/CT_sistencia%20social.pdf)
www.jornada.unam.mx/2006/23/index.php?section=economia&article=027n2eco
www.ventana.fox.presidencia.gob.mx/21desarrollo.php
www.pymes.economista.com.mx
<http://www.conamed.gob.mx/pdf/Modelo/Dimensiones%20del%20MAM4.pdf>
www.funsa.org.mx/quehacer/conferencias/reforma-abril18/soberon.pdf
<http://unstats.un.org/unsd/cr/registry/regcs.asp?Cl=2&Co=1820&Lg=3>
<http://unstats.un.org/unsd/cr/registry/regcs.asp?Cl=2&Lg=3&Co=1911>
<http://unstats.un.org/unsd/cr/registry/regcs.asp?Cl=17&Lg=3&Co=34>
<http://dgcnesyp.inegi.gob.mx/cgi-win/bdieintsi.exe/MTDJ150002>
www.contrapeso.info/articulos
www.tuobra.unam.mx
www.prd.org.mx

www.azc.uam.mx/cyad/procesos/website/grupos/tde/NewFiles/actividad.html

www.jornada.unam.mx/2002/05/07/020n2eco.php?origen=economia.html

www.jornada.unam.mx/2005/12/05/026n2eco.php

www.cmic.org/cmic/comunicadosdeprensa/reunionFCH-171006.htm

www.felipecalderon.org/felipeCalderon/Sala+de+Prensa/Discursos/2006/Mayo/dis_16_05_06.htm

www.ai.org.mx/IIcongreso_ai/memorias/infraestructura_rel.PDF