

MAXIMIZACIÓN DE BENEFICIOS COMO MEDIDA DE SUPERVIVENCIA DE LAS MICROEMPRESAS DE TIJUANA, MÉXICO

Adriana López García

Facultad de Economía y Relaciones Internacionales
Universidad Autónoma de Baja California
adriana.lopez14@uabc.edu.mx

Arturo César López García

Facultad de Economía y Relaciones Internacionales
Universidad Autónoma de Baja California
cesar.lopez15@uabc.edu.mx

Resumen

En los últimos años en México, las micro y pequeñas empresas han tenido un papel cada vez más protagónico tanto en la generación de empleos como su impacto en el PIB, prueba de ello son los diversos estudios encaminados a buscar estrategias de desarrollo empresarial en las diversas regiones del país. En este orden un tema que no puede pasar desapercibido es el referente a conocer cuáles son las estrategias que las organizaciones productivas deben seguir para su supervivencia en el mercado. Dado lo anterior, el presente estudio de corte cuantitativo permite hacer una valoración para determinar el punto de cierre a corto plazo de las microempresas de subsistencia enfocadas a la industria de los alimentos en la ciudad de Tijuana, México, identificando el punto donde la producción alcanza a cubrir los costos variables medios y los costos fijos sin incurrir en pérdidas para evitar el cierre en el largo plazo. Los resultados permiten observar cuáles son las condiciones de las empresas familiares de esta región fronteriza y su perspectiva a futuro.

Palabras clave: Microempresas, punto de cierre, supervivencia.

1. Introducción

Las micro y pequeñas empresas tienen una gran importancia en la estructura económica y social de México. En este país ambos niveles contribuyen de manera considerable a la generación de empleos formales y grandes aportaciones al PIB es por ello que se consideran como un pilar fundamental en el desarrollo económico del país.

Partiendo de lo anterior, los emprendedores transforman el nuevo conocimiento en modelos de negocios que son clave en la generación de nuevos empleos. Además estos se vuelven una herramienta de movilidad social y sujetos actores en la concentración de la riqueza. Así la creación de empresas es un factor clave para imprimir dinamismo en una economía y capacitarla para ajustarse a los cambios estructurales, convirtiendo retos en oportunidades. Las regiones con un mayor desarrollo de la empresarialidad tendrán una capacidad mayor para adaptarse a los cambios del entorno, reconocer riesgos en el quehacer económico-empresarial e identificar las nuevas oportunidades de negocio.

Sin embargo, en lo que respecta al proceso emprendedor la generación y consolidación principalmente de microempresas, en la mayoría de los casos es por necesidad de subsistencia y de autoempleo.

Esto conlleva a no poder evitar un problema que persigue a la mayoría de éstas, su fracaso o la imposibilidad de mantenerse en el mercado por más de tres años. Lo anterior se debe a que se encuentran inmersas en un contexto globalizador, por lo que se tienen que enfrentar a nuevos retos para poder permanecer en el mercado. El impacto de cierre de empresas, ocasiona un grave problema a la región donde se ubican, dependiendo del tamaño de la unidad y de la región así será el grado de afectación que tendrá en esta. Se pone de manifiesto la importancia de la supervivencia ya que además de dañar al sistema económico se presenta un daño colateral a la persona o personas que dependen de ellas. Más que barreras de entrada existen barreras a la supervivencia de empresas.

Es por ello que se toma como medida de prevención para evitar el cierre y lograr la permanencia en el mercado, determinar el punto de cierre a corto plazo de las microempresas de subsistencia de la ciudad de Tijuana, México. Para ello se analiza el punto donde la producción alcanza a cubrir los costos variables medios y los costos fijos sin incurrir en pérdidas para evitar el cierre en el largo plazo, esto porque la mayoría de las empresas de subsistencia son las más vulnerables a este fenómeno debido a la escasez de bases sólidas y de objetivos establecidos, y porque son ellas las que influyen más en la generación de empleo y de ingresos para combatir la pobreza en la región donde se ubiquen.

2. Creación de empresas y supervivencia empresarial

La puesta en marcha de una idea de negocios va ligada a la realización de varios objetivos, uno de ellos es lograr la estabilidad económica de la unidad en el mercado obteniendo así beneficios económicos para satisfacer necesidades primarias. Se hace uso del término empresarialidad para referirse a las habilidades de los empresarios, su tendencia a crear empresas y buscar oportunidades de negocios. Por lo tanto, la creación de empresas juega un papel clave en una economía de mercado y condiciona las posibilidades de crecimiento económico de una región. Gibb y Ritchie (1982) señalan que el proceso de creación de una empresa puede clasificarse en etapas: la identificación de la idea, su validación, el acceso y organización de recursos, la negociación, el nacimiento y la supervivencia.

Si bien el hecho de emprender puede resultar hasta cierto punto fácil, llevarlo a cabo y mantenerse hace que el índice de demografía empresarial crezca año con año. Aunado a esto el hecho de que la mayoría de los actos de empresarialidad no se realiza un estudio previo, sino que se realizan muchas veces a prueba y error. Los nuevos emprendedores tienen motivaciones más allá del "homo economicus" de literatura económica tradicional. Es decir, la principal motivación es la necesidad de realización y de desarrollo personal, brindando en cierta medida empleo a personas de la misma situación económica.

Con el emprendimiento se busca una solución a las necesidades que tienen los micro empresarios pero estos dejan de lado aspectos de vital importancia al momento de crear la empresa para cuidar la supervivencia en el mercado. Para Torres Barzabal (2002) la persona que pretenda poner en marcha una iniciativa empresarial debe poseer una serie de características necesarias y básicas, que resultan de vital importancia para asegurar el éxito. La formación de los individuos que van a conformar la empresa deben plantearse un objetivo a largo plazo que busque su posicionamiento en el mercado.

Con lo anterior, se deduce que la supervivencia debe ser uno de los objetivos primarios de los emprendedores, ya que esto permitirá el éxito y la eficiencia empresarial. Sin embargo, la situación actual refleja obstáculos para lograrlo, en la mayoría de los casos las bases sobre la cual se establece una empresa tiene como prioridad la satisfacción de una necesidad personal, librar el ocio o mejorar la condición de vida familiar. De este modo las unidades empresariales no cuentan con lo necesario para poder competir y sobrevivir en el mercado. De acuerdo a una nota publicada en la Jornada (Solano, 2011) se recalca que pese a generar cinco de cada 10 empleos en el país y representar 97% de la planta productiva, las micro y pequeñas empresas están en condición de subsistencia, pues se han convertido en la alternativa económica que impide que miles de familias desciendan a la pobreza extrema, pero no les garantiza mejores condiciones de vida. Se tiene entonces pequeños negocios que no buscan la acumulación de capital y por lo tanto no asumen un riesgo para intentar crecer y consolidarse.

De acuerdo a la literatura, la relación entre empresarialidad y crecimiento económico es estrecha, ya que en situaciones donde la región tenga un mayor desarrollo del primero se tendrá una mejor capacidad de adaptación, de innovar, de competencia, lo que se verá reflejado en la tasa de creación de nuevas unidades económicas y en las posibilidades de supervivencia y consolidación, ya que el fin último es el desarrollo y crecimiento. Comparando esto con la situación anterior, se observa que la acción emprendedora se ve como la única alternativa productiva para sobrevivir y no para crecer.

Aunado a lo anterior se expone también la importancia de la supervivencia de la empresa en el corto plazo, es decir, sus primeros tres años de vida. Manqueda (2010) advierte que las empresas pequeñas son las que muestran mayores tasas de entrada al mercado pero menores tasas de supervivencia. La probabilidad de cierre de una empresa disminuye al aumentar el tamaño inicial de la misma. Lo cual resulta difícil si no se tienen las bases necesarias para competir en el mercado. Además un factor que incide en la supervivencia de las nuevas microempresas son las barreras a la entrada en un mercado y los niveles de beneficios esperados respecto de la competencia consolidada en el largo plazo (Geroski, 1991). También el tema de los costos de operación implica un problema para lanzarse y desarrollar las primeras fases de vida de éstas, ya que las unidades productivas pagan más respecto de las firmas de mayor tamaño y antigüedad lo que las lleva a tener mayor eficiencia en la optimización de costos (Nooteboom, 1993).

Mostrando una relación de teoría de la evolución de Darwin con el mundo empresarial se tiene una relación análoga ya que en una continua lucha por la permanencia en un mercado saturado y limitado, toda empresa que implemente un cambio (una innovación, por pequeña que sea), tiene mayor probabilidad para permanecer en él de manera natural, independientemente del tamaño de la misma. El término competencia, afianza la idea de que una empresa no es ajena a los movimientos del entorno, y que, si este cambia, la empresa debe adaptarse e incorporar pequeñas variaciones que impidan su desaparición. Se debe buscar la manera de interactuar con el entorno interno y externo y sacar el mayor provecho de él (Larreina, 2014).

Es por ello que durante los primeros años el empresario tiene que hacer frente a diversos riesgos y toma de decisiones bajo incertidumbre, fijar niveles de producción, superar costos fijos, conocer y adaptarse al mercado y maximizar su escala de operación. Es decir se requiere que el emprendedor conozca cómo maximizar sus beneficios de la mejor manera conllevando a que optimice sus resultados a corto plazo.

Situación empresarial en Baja California

Baja California es considerado de uno de los 10 estados más ricos o estables que conforman la república mexicana. Gracias a esta ventaja, representa uno de los mercados con mayor crecimiento económico del país, esto debido a múltiples factores como el importante flujo poblacional, una zona próspera de inversión y la colindancia con el mercado más sólido a nivel internacional, Estados Unidos (Taxis, Ramírez y Aguilar, 2015). Dentro de su estructura empresarial cuenta con micro, pequeñas y medianas empresas, siendo estas últimas las mejor posicionadas en el mercado. El sector predominante es el manufacturero (maquila de exportación), seguidos del comercio y de servicios (turismo) por mencionar un ejemplo, para el año 2009 la entidad contaba con 5 993 unidades económicas de manufactura, 35 880 de comercio y 36 952 de servicios donde el mayor número de empleados estaba en el sector manufacturero que empleaba cerca de 280 703 trabajadores. Debido al impacto que tienen ellas en la región han impulsado el desarrollo local y mejorado el nivel de bienestar de la población. Sin embargo pese a lo anterior, son las micro y pequeñas empresas las dominantes en cuanto al número de unidades ya que representan el 98% del total de las unidades económicas y cerca del 50% del empleo generado en la entidad (INEGI, 2009). Sin embargo la demografía empresarial se hace presente en el rubro predominante.

Para el caso de las microempresas donde la mayor parte pertenece al sector manufacturero - las cuales son muy importantes para la economía local- la mayoría se encuentran inmersas en un mercado de subsistencia. Esto se puede explicar por la existencia de barreras institucionales tanto formales como informales que las alejan de las fuentes de financiamiento y de los centros de consumo o mercados dinámicos imposibilitándolas a su desarrollo y a ser competitivas en el mercado, obligándolas a incursionar en lo que se denomina nicho de barrio, los cuales se ubican en las zonas más alejadas del mercado principal. (Mungaray y Ramirez,

2004). Esto afecta y existe en todos los niveles empresariales pero en gran medida, este fenómeno se presenta en las microempresas localizadas en la región fronteriza, las cuales analizando el contexto en el que se encuentran inmersas se caracterizan por la falta de planeación, descapitalización y la informalidad, esto provoca una debilidad en la formación financiera, lo que genera escenarios de falta de liquidez y solvencia (Mungaray y Ramírez, 2004).

Ante este panorama se busca la supervivencia en el mercado de las microempresas, por la importancia que reportan al desarrollo local.

Dado lo anterior, se pone de manifiesto el tema de los costos de producción, y de manera específica aquellas microempresas que pertenecen al sector manufacturero debido a la transformación de materia prima en producto final. Centrándonos en este sector, el tema de maximización de beneficios a través de la optimización de los costos resulta una alternativa para permanecer en el mercado.

Es posible ver esto también desde el punto de la producción, esto es, determinar el punto a partir del cual producir una unidad más significará pérdidas para la empresa, de esta manera, si el precio no es competitivo se puede optar por centrarse en los niveles de producción adecuados para permanecer en el mercado. Con esta teoría se puede apreciar hasta qué punto la empresa puede seguir sin que el precio establecido del producto en función del precio del mercado se traduzca en pérdidas en el corto plazo, la toma de decisiones girará en función de maximizar beneficios a partir de este punto.

Aspectos teóricos de la maximización de beneficios

Enfocándose propiamente a las microempresas manufactureras de subsistencia en Tijuana, México, éstas se encuentran inmersas en un mercado competitivo pues se localizan usualmente en lo que se conoce como nichos de barrio que es un segmento específico del mercado que no interesa a las empresas de mayor tamaño (Mungaray, 2011). Sin embargo a pesar de que el lugar de posicionamiento es pequeño, existe competencia por lo que una de las decisiones estratégicas gira en torno a ser más eficiente respecto de sus costos de operación y la fijación de un precio que muestre ganancias rentables en el corto plazo. Cuando el ingreso y el costo marginal sean iguales las empresas maximizarán sus beneficios, a partir de este punto es posible determinar el *punto de cierre* de la empresa, es decir, el sitio a partir del cual no es rentable que siga produciendo pues la salida de dinero será mayor.

De acuerdo a la teoría de la maximización, en el corto plazo la meta de las empresas siempre es maximizar beneficios que les permita ser competitivas en el mercado (Nicholson, 1997), pero para estas empresas esto se ve reflejado sólo en cubrir los gastos y lograr una producción que satisfaga las necesidades. Se hace necesario buscar una adecuada producción donde se logre la optimización de los gastos, es decir cuando al momento de establecer los precios del producto puedan competir con los precios del mercado. El objetivo primordial para las

Las microempresas que enfrentan el panorama de no lograr la supervivencia en el mercado deben de cuidar este punto para tomar las mejores decisiones. Enfocándonos propiamente en el sector manufacturero y al ubicarse en un nicho de barrio altamente competitivo, deben estar corroborando constantemente la situación de costos. Si bien es cierto que obtener pocas utilidades es mejor que la decisión de cerrar, las microempresas deberán ubicarse en este caso entre el punto de cierre y el punto de nivelación ya que aquí presenta pérdidas pero al menos cubre los CVMd y parte de los CFMd.

Partiendo de este hecho, se calculará el punto de cierre de las microempresas de manufacturera de subsistencia para conocer su situación y evitar en la medida de lo posible el cierre de empresas, con lo anterior se podrá contrastar la hipótesis planteada.

Metodología

Datos utilizados

Para llevar a cabo este estudio de corte cuantitativo, se utilizaron datos que fueron recuperados del Centro de Investigación de Asistencia y Docencia de la Micro y Pequeña Empresa (CIADMYPE), de la Universidad Autónoma de Baja California. De acuerdo a su misión, este organismo surgió como un instrumento universitario de vinculación para beneficiar a los sectores empresariales menos favorecidos a través de asistencia técnica, debido al predominio de pequeños micro negocios que representan gran importancia en la región. Por ende se cuenta con información de las micro y pequeñas empresas que pertenecen a los distintos sectores existentes en la región.

Los instrumentos empleados en la recolección de información fueron un cuestionario y una bitácora. Se cuenta con la relación de las empresas con datos sobre giro, número de trabajadores, ingresos, gastos, días trabajados entre otras variables. Por cuestiones prácticas se utilizó información de 50 microempresas del sector manufacturero relacionadas con la industria de alimentos. De acuerdo al instrumento de recolección de información en la mayoría de los emprendimientos analizados fueron impulsados por la necesidad de recursos económicos para mejorar la situación en la que se encontraban. Se tienen emprendimientos básicos con un bajo empleo de factores productivos, poco o nulo empleo de la tecnología, bajo nivel de trabajadores (el dueño realiza gran parte de las actividades productivas) y poco conocimiento de las cadenas de valor de sus negocios lo cual se traduce en la integración de un sector de subsistencia (Taxis y Ramírez, 2015).

La principal fuente de financiamiento de los microempresarios provino de los ahorros personales o familiares. Además no cuentan con experiencia o capacitación previa para realizar la actividad principal lo que dificulta los años iniciales de vida, debido en gran medida a la falta de una visión de competencia y posicionarse con las líderes al momento de iniciar el emprendimiento. Sin embargo pese a la situación anterior en base a la cual se establecen,

representan un conjunto de iniciativas con vistas de permanecer en el mercado, mejorar su situación económica y lograr un mejor nivel de bienestar (Taxis *et al*, 2015). A pesar de no encontrarse en el nivel óptimo al cual deberían estar tras haber realizado un emprendimiento con las bases y conocimientos necesarios.

Modelo econométrico

Se parte del establecimiento de la función de costos totales de las microempresas, la cual se representan a continuación:

$$CT = \beta_1 + \beta_2 Y_i + \beta_3 Y_i^2 + \beta_4 Y_i^3 + u_i \quad (1)$$

Donde CT es el costo total de la empresa (i) que manejan variantes en sus niveles de producción Y_i en determinado periodo de tiempo, las β representan los coeficientes de la producción que tenderán a incrementarse con el paso del tiempo. Mediante la técnica de Mínimos Cuadrados Ordinarios (MCO) se estima la función de costos empleando el paquete estadístico *Eviews*. Para realizar el análisis se tomó una base de datos de 50 microempresas de subsistencia de la localidad de Tijuana Baja California donde se muestran distintas actividades relacionadas con la transformación de alimentos y otros pertenecientes al sector manufacturero.

Para poder determinar el punto de cierre de las microempresas fue necesario el cálculo del *CMg*, *CMe*, y *CVMe* que son los costos en donde la empresa optimiza beneficios y donde se puede dar cuenta cuánto le cuesta producir una unidad más de producto. A partir de la igualación del *CVMe* con el costo *CMg* se podrá visualizar el punto mínimo al cual la empresa debe producir o bien de fijar el precio. Se calcula lo anterior mediante el siguiente sistema de ecuaciones:

$$CMg_i = \frac{dCT}{dY_i} \quad (2)$$

Se obtiene primero la ecuación del costo marginal sacando la derivada del costo total con respecto a Y , esto nos dirá cuanto le cuesta a la empresa producir una unidad más de su producto, el cual por teoría debe ser menor al precio de venta. Posteriormente dividiendo el costo total entre el nivel de producción determinamos nuestro costo medio, el cual no muestra el costo promedio por unidad el cual debe ser menor al precio:

$$CMe_i = \frac{CT}{Y_i}$$

$$\frac{CT}{Y_i} = \frac{\beta_1}{Y_i} + \beta_2 + \beta_3 Y_i + \beta_4 Y_i^2 + u_i \quad (3)$$

Para obtener el costo variable medio, procedemos a dividir el costo medio entre el nivel de producción:

$$CVMc_i = \frac{CV}{Y_i}$$

$$\frac{CV_i}{Y_i} = \beta_2 + \beta_3 Y_i + \beta_4 Y_i^2 + u_i \quad (4)$$

Con esta fórmula se podrá saber en qué punto se minimiza el costo medio, es decir el punto más bajo en que una empresa todavía puede producir o fijar el precio, si este baja deberá cerrar preferentemente. Finalmente, se realizó la igualación de CMg y CMe para poder calcular el punto de cierre como un punto determinado, quedando la ecuación final de la siguiente forma:

$$Y = \frac{\beta_3}{2\beta_4} \quad (5)$$

A partir de la ecuación anterior se procedió a ubicar el valor de Y dentro del rango de las observaciones por empresa para poder saber si se encuentra por arriba, abajo o adentro del rango calculado. Una vez calculado el valor de Q se podrá saber a priori la situación el micro negocio e incluso poder determinar con ello su nivel de permanencia en el mercado.

Resultados

Los resultados se muestran por actividad del sector manufacturero de la ciudad de Tijuana Baja California dando a conocer su situación con respecto al punto de cierre:

Cuadro 1. Resultados

% por actividad en PC	Actividad**	Punto de cierre*	Ubicación respecto al PC	Prob-Statistic (F)	Durvin-watson
43%	Panadería	831.959	Dentro del rango	0.966894	2.449821
	Pastelería	63.207	Dentro del rango	0.000000	2.254811
	Pastelería	63.207	Dentro del rango	0.000000	2.254811
57%	Panadería	4628.752	Por arriba	0.000326	2.238996
	Panadería	973.365	Por arriba	0.000000	1.156806
	Panadería	153.507	Por arriba	0.023922	1.896575
	Panadería	140.345	Por arriba	0.003489	1.904568
50%	Tortillería	73.978	Dentro del rango	0.000904	1.860894
	Tortillería	62.008	Dentro del rango	0.000000	2.211659
	Tortillería	2958.520	Dentro del rango	0.000000	1.646479
33.33	Tortillería	892.088	Por arriba	0.006664	2.083043
	Tortillería	190.932	Por arriba	0.000006	0.660415
16%	Tortillería	0.002	Por debajo	0.040122	0.963710
	Tamales	71.576	Por arriba	0.008409	2.208467
	Tamales	113.656	Por arriba	0.000000	1.484210

83%	Tamales	113.656	Por arriba	0.000000	1.044853
	Tamales	967.113	Por arriba	0.000000	2.038632
	Tamales	291.699	Por arriba	0.000001	1.535267
16%	Tamales	98.255	Dentro del rango	0.000000	2.292934
4.50%	Alimentos	0.007	Por debajo	0.000000	1.973591
55%	Alimentos	524.933	Por arriba	0.000000	1.529106
	Alimentos	3195.694	Por arriba	0.172208	1.974431
	Alimentos	1619.952	Por arriba	0.000000	2.807896
	Alimentos	23.173	Por arriba	0.045103	0.799834
	Alimentos	95.185	Por arriba	0.249876	0.829685
	Alimentos	222.055	Por arriba	0.000000	2.062324
	Alimentos	58.765	Por arriba	0.000000	1.640546
	Alimentos	42.941	Por arriba	0.000000	2.053884
	Alimentos	98.907	Por arriba	0.000000	1.957904
	Alimentos	215.184	Por arriba	0.000004	1.920053
	Alimentos	182.990	Por arriba	0.000002	1.980050
	Alimentos	72.147	Por arriba	0.000095	1.369214
40.5%	Alimentos	64.837	Dentro del rango	0.000000	1.484789
	Alimentos	25.780	Dentro del rango	0.000000	1.684378
	Alimentos	804.416	Dentro del rango	0.000000	2.155892
	Alimentos	26.289	Dentro del rango	0.000000	1.703326
	Alimentos	58.675	Dentro del rango	0.000000	1.978056
	Alimentos	49.173	Dentro del rango	0.000000	2.212364
	Alimentos	61.353	Dentro del rango	0.000000	0.986133
	Alimentos	63.966	Dentro del rango	0.000000	2.104681
	Alimentos	76.204	Dentro del rango	0.000000	1.690020
83%	Actividades varias	55.477	Dentro del rango	0.000000	1.461860
	Actividades varias	33.143	Dentro del rango	0.045990	1.670720
	Actividades varias	367.068	Dentro del rango	0.000000	1.507025
	Actividades varias	253.085	Dentro del rango	0.135895	1.305418
	Actividades varias	64.837	Dentro del rango	0.000000	1.484789
	Actividades varias	64.837	Dentro del rango	0.000000	1.484789
17%	Actividades varias	107.287	Por arriba	0.000000	1.343806

*Expresados en valores absolutos

**Se eliminaron 3 casos por homogeneidad en la información

Fuente: fuente elaboración propia, con información del CIADMYPE 2014

En lo relativo a la significancia estadística de acuerdo a lo proporcionado por la F , las variables del modelo son significativas al 95% de confianza salvo el caso de 2 variables que sobrepasan el intervalo, en este caso podría omitirse el análisis en ellas o bien continuar ya que su impacto estadístico no afecta en el análisis final. En cuanto al valor proporcionado por el indicador *Durvin-Watson* muestra que se tiene estabilidad en el modelo planteado al tener valores cercanos y por arriba de 2 lo cual indica que hay correlación positiva, por lo tanto se prosigue en el análisis de los resultados obtenidos mostrados en la tabla resumen anterior. El R^2 presenta valores estables acordes al intervalo deseado.

Los resultados del cuadro muestran que un 51% del total de las empresas analizadas se ubican por arriba de su punto de cierre, y alrededor de 45% se encuentran en el rango dentro del cual el CMg y el $CVMe$ son iguales (de acuerdo a las observaciones analizadas). Sólo cerca de 4% del total se muestra vulnerable ante su permanencia en el mercado. Un dato que llama la atención es que la actividad de alimentos (se incluye variantes como tacos, tortas y *hotdogs*) la que se encuentra por arriba del punto del cierre, y de acuerdo con el gráfico se ubica entre la zona del punto de nivelación. Se puede inferir que esta actividad muestra un mejor desenvolvimiento en cuanto a su adaptación y permanencia en el mercado. Sin embargo pese a que las microempresas están lejos de su punto de cierre, ellas no registran valores de ubicación altos o adecuados, lo que indica que no tienen altas tasas de utilidad debido en gran medida a la condicionante: “si el precio establecido permite cubrir los costos medios, el factor producción no será suficiente para elevar las ganancias”.

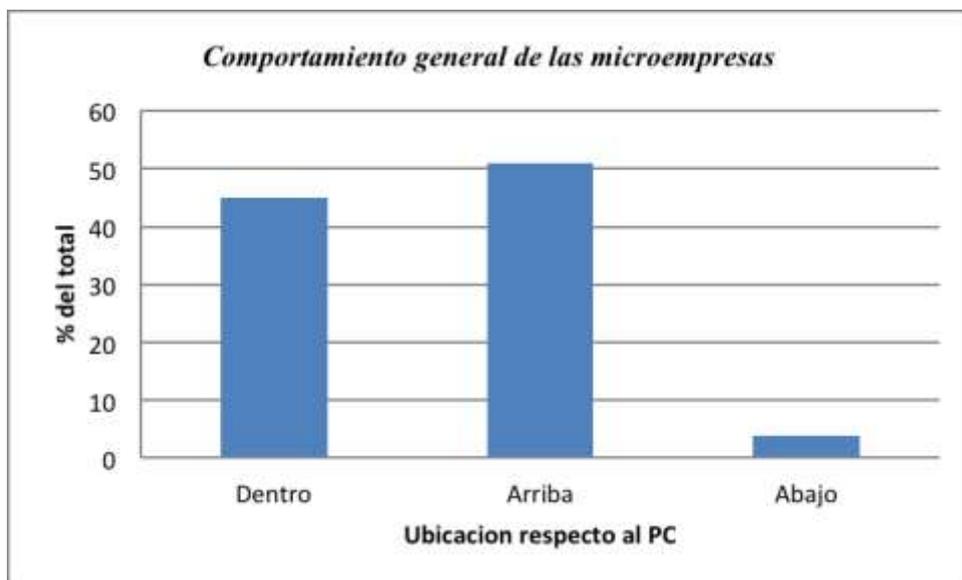
En el caso de las microempresas panaderas analizadas se observa que el 43% de ellas se ubican dentro del rango permitido lo cual advierte que durante el tiempo en que se hizo el estudio éstas lograron nivelar sus costos marginales y sus costos medios, obteniendo en el mejor de los casos algunos beneficios, que aunque pocos, alcanzan a cubrir los costos fijos y variables. El 57% de las microempresas restantes de esta industria están reflejando un comportamiento mejor que las anteriores al ubicarse por encima del punto de cierre de acuerdo a las observaciones analizadas en el periodo correspondiente.

A pesar de ser microempresas de la misma actividad comparten elementos que pueden garantizar en un momento dado un comportamiento “eficiente”, tales como la antigüedad del negocio en el mercado, lo cual la llevaría a lograr un posicionamiento en el nicho de barrio logrando mejorar sus costos obteniendo beneficios que le permitirían superar el punto de nivelación.

En cuanto a la industria de la tortillería esta presenta un comportamiento más fluctuante, pues de las microempresas analizadas el 50% se ubican dentro del rango, el 33% se encuentran por arriba y el 16% por debajo a su punto de cierre. Se manifiesta que la actividad ha mantenido sus niveles de costos para aprovechar sus recursos, nuestra de ello son las empresas que están por arriba del punto de cierre obteniendo ingresos que cubren los costos fijos y los costos medios, resultando adecuado el costo de producir una unidad más para esta actividad. Sin

refleja la figura anterior. Se observa además que en el mercado de las microempresas fronterizas hay negocios que sobresalen a los demás o bien que su punto de cierre se encuentra por arriba del promedio del resto, mostrando que hay quienes tienen el “liderazgo” del mismo en cuanto a la actividad que realizan, esto visto desde el nivel de producción y no del nivel del precio fijado.

Figura 3: Generalidades



Fuente:

elaboración propia

A partir de la figura 3 se puede apreciar que las microempresas a su manera llevan a cabo mecanismos de optimización que les ha permitido a posicionarse en el lugar actual, sin embargo deben optar por mejores prácticas que las lleven a optimizar sus recursos, sus costos y su nivel de producción para que puedan asegurar no sólo su permanencia en el corto plazo sino que sigan la tendencia hacia el largo plazo. De acuerdo con la figura 1 (página 9), si posicionamos los puntos de cierre de las microempresas en él, estas no se ubican en el punto de Maximización de beneficios (Max. π) pues el nivel alcanzado por los mismos sigue siendo bajo, suficiente para reinvertir y solventar los costos quedando casi en el punto de igualación.

Conclusiones

El tema de la supervivencia de las empresas resulta llamativo al ver el valor de los microempresarios para permanecer en el mercado los que lleva a que logren cumplir sus metas para cubrir sus necesidades para el caso de los negocios analizados.

A decir de Cuevas (2005), el desempeño que muestran los micro negocios en México es eminentemente precario, debido en gran medida al monto de sus ganancias como de los ingresos por trabajador. Ello está determinado principalmente por las características sociodemográficas del patrón o auto empleado (sexo, edad y escolaridad, entre otras) para el caso de los negocios familiares, pero también por variables económicas y de mercado como lo son la rama de actividad, región geográfica y cantidad de horas dedicadas al negocio. Éstas

influyen significativamente en su determinación, lo cual pone de manifiesto que son los aspectos estructurales los más influyentes los que inciden en la baja productividad y competitividad.

A partir del análisis de las microempresas se pudo apreciar que éstas se localizan por arriba del *PC*, sin embargo esta posición no garantiza que en el largo plazo permanezcan en el mercado, pues al momento de realizar el análisis de los datos, la distancia de estar dentro del punto de cierre y de nivelación es muy corta respecto de la zona de pérdidas. Es cierto que en este nivel las empresas obtienen utilidades pero la mayor parte lo destinan al pago de los costos fijos y variables en el que incurre la unidad de estudio.

Como se aprecia en la figura 3 poco más del 50% se encuentra posicionada por arriba del punto de cierre que en el corto plazo favorece su supervivencia, pero estando en una economía tan cambiante, los microempresarios deben de mejorar sus técnicas de optimización y toma de decisiones para que en el largo plazo continúen con la tendencia. Esto se reafirma debido a que la mayoría de los establecimientos no se constituyen correctamente a través de estudios y análisis de mercado, sino que lo hacen como método de supervivencia para salir en muchos casos de su bajo nivel de bienestar, lo que los lleva a carecer de los elementos necesarios, situándose en algún momento de su vida (de la microempresa) en el punto de pérdidas. Resulta interesante que a partir de lo anterior se pudo observar que a pesar de no tener una sólida planeación ni fijación de costos y de precios ni una estructuración de la producción se han mantenido en el mercado obteniendo en la mayoría de los casos beneficios necesarios para satisfacer necesidades primarias, pero esto no evita que en el largo plazo puedan verse afectadas por factores externos que ponga en riesgo su permanencia en el mercado.

Ante este panorama se debe de apoyar este sector ya que representan un punto importante dentro de la estructura de la economía local, en particular a los micro negocios que se ubican por arriba del promedio quienes aseguran su sobrevivencia en el largo plazo, además de mejorar la situación de los que se encuentran dentro del rango mediante políticas de fomento empresarial, consultorías a los microempresarios, programas de financiamiento, capacitación, entre otros, para que se desarrollen internamente consolidando su imagen al exterior y reduciendo con ello, emprendimientos pobres, sin la posibilidad de competir con el conjunto empresarial dominante, alejándolos de su potencial en el mercado.

En cuanto al porcentaje de empresas que se encuentran por debajo del punto de cierre si continúan en esta situación, cerrarán en el corto plazo, por ello deben de mejorar su condición poniendo énfasis en la maximización de beneficios a través de sus costos, tratando de mantenerse con el precio del mercado procurando no bajarlo para ganar posicionamiento ya que en el largo plazo, resultará más caro producir una unidad más.

Fuentes

Cuevas E. *Et al.* (2005). "Micronegocios y autoempleo en México. Un análisis empírico con datos de la encuesta Nacional de Micronegocios". *Carta Economía Regional*. Año 17, no. 94 octubre-diciembre.

Geroski, PA. (1991). "Innovation and the Sectoral" *Economic Journal*. Royal Economic Society, vol. 101(409), pag. 1438 - 51.

Gibb, A. y Ritchie, J. (1982). "Understanding the Process of Starting Small Business". *European Small Business Journal* 1: 26-46.

INEGI. (2009). *Censos económicos, calculadora censal*. Consultado el 25 de noviembre de 2015 de: http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/espanol/proyectos/censos/ce2009/calculadora_CENSAL-municipio.asp

Larreina, S. (2014). *La lucha por la sobrevivencia*. Consultado el 23 de noviembre de 2015 en <http://pdfs.wke.es/1/4/5/8/pd0000071458.pdf>

Maqueda L. (2010). *Marketing, innovación y nuevos negocios*. España. Esic editorial. (Libro digital). Consultado el 20 de noviembre de 2015 en <https://books.google.com.mx/books>

Mungaray A., Ramírez M., (2004). *Lecciones de microeconomía para microempresas*. 1ra edición. Miguel Ángel Porrúa: Ciudad de México.

Mungaray A. *et al* (2015). "Emprendimientos de micro y pequeñas empresas mexicanas en un escenario local de crisis económica: el caso de Baja California, 2008-2011". *Frontera norte*. El Colegio de la Frontera Norte: Tijuana. Vol.27, no.53

Mungaray A., Ramirez N., Taxis M. (2005). "Estructura de mercado y maximización de beneficios en las microempresas". *Comercio exterior*, Vol. 55 Núm. 4. 316-321

Nicholson, W (1997). *Teoría Macroeconómica, principios básicos y aplicaciones*. McGraw-Hill/Interamericana de España. S.A.U. IBS 84.481-1127.3

Nooteboom, B., 1993. "An analysis of specificity in transaction cost economics". *Organization Studies*. 14_3., 443-451. Consultado el 22 de noviembre de 2015 de <http://www.iadb.org/wmsfiles/products/publications/documents/1481923.pdf>

Ramirez, A. Taxis, M. (2015). "Evaluación del aprendizaje de las microempresas de Baja California". *Región y Sociedad*. Año 27, no. 64. El Colegio de Sonora.

Solano, L. (2011, 17 de junio). Micro y pequeñas empresas, en condición de subsistencia: UAM. Periódico la Jornada, p.1. Consultado el 20 de noviembre de 2015 en <http://www.jornada.unam.mx/2011/06/17/politica/021n3pol>

Taxis M. Ramírez M., Aguilar, B. (2015). "Microempresas de base social y sus posibilidades de supervivencia para Baja California". *Contaduría y Administración*.

Torres barzabal L.M (2002). *Diseño y evaluación de materiales empleados en un programa de formación para emprendedores en economía social*. Universidad de Sevilla. Consultado en <http://www.iadb.org/wmsfiles/products/publications/documents/1481923.pdf>

Varian H. (1998). *Análisis Macroeconómico*. Antony Bosch: Madrid.