

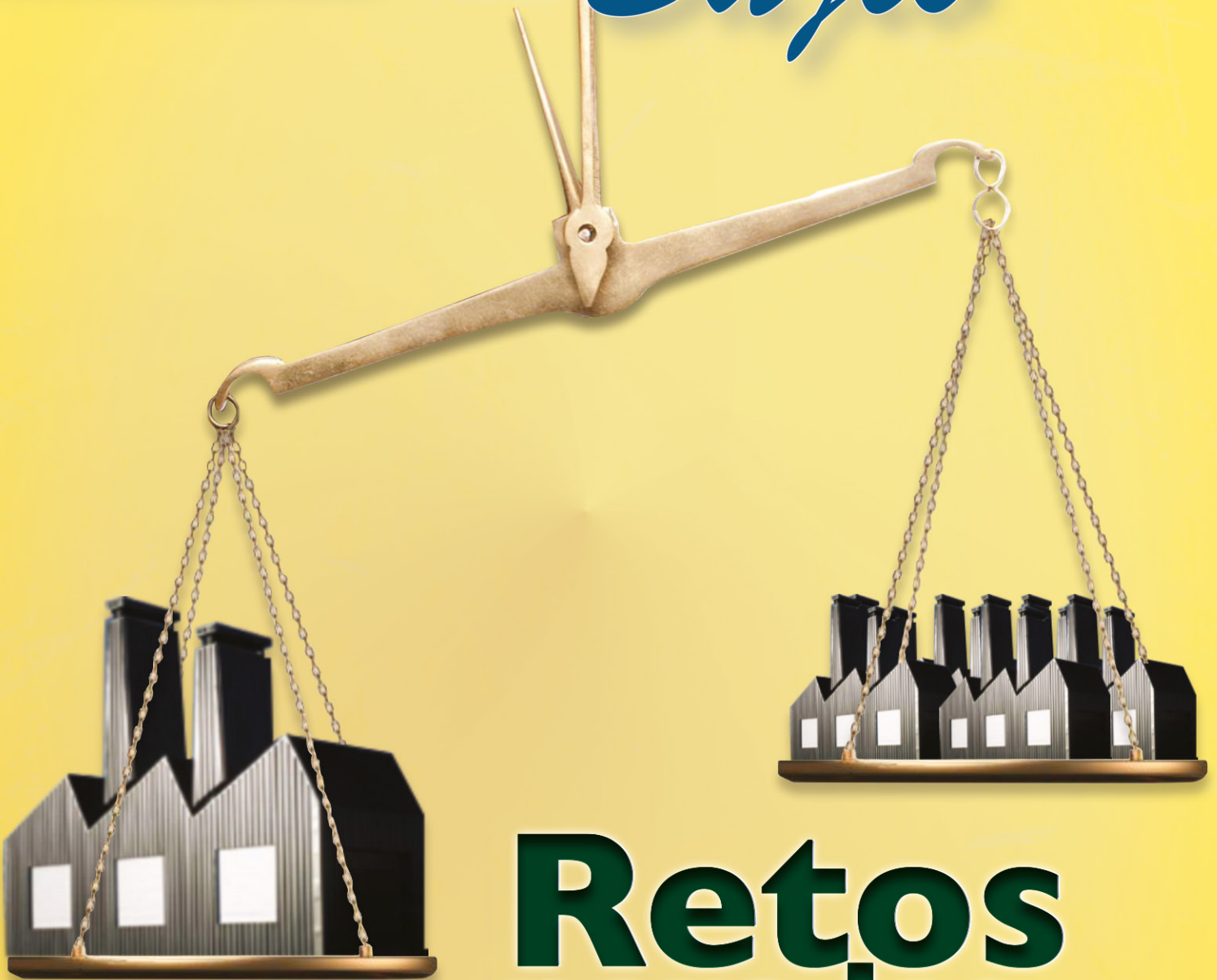
TTP: NUEVAS REGLAS DEL JUEGO

Núm. 2 / DIC 15 · ENE 16

TRIÁNGULO Industrial

ECONOMÍA, INDUSTRIA Y NEGOCIOS

Bajío



Retos para las PYMES



Evolución Bajío

Haciendo negocios

¿Cómo vamos?

Se está cocinando el Doing Business 2016 subnacional

PAG. 4 a 6



Ranking

¿Quién Hace Más con Menos?

PAG. 10 a 13

Reporte Bajío

TPP: Las oportunidades existen, pero primero hay que enfrentar los retos

PAG. 7 a 9



Estrategia & Desarrollo

Futuro inmediato: el consumo colaborativo.

PAG. 14



Ricardo Trejo Nava Director General
Sandra Alcaraz Arte y Diseño
Karen Rodriguez Operación

"Revista Triángulo Industrial Bajío", edición bimestral.

Dirección: Homero 538, Piso 3 (Int. 303), Colonia Chapultepec Morales, 11560 Del. Miguel Hidalgo. México D.F. Número de reserva al título en derecho de autor: 04-2015-110412105200-102. No de certificado de licitud: en trámite. Queda estrictamente prohibida la reproducción total o parcial del contenido e imágenes de la publicación sin previa autorización. El contenido en los artículos es responsabilidad del autor. El contenido en los anuncios es responsabilidad del anunciante.

Retos para...

El Triángulo Industrial Bajío,

constituido por los estados de Guanajuato, Querétaro y San Luis Potosí, atrae los reflectores no solo de la economía interna sino también del resto del mundo. La economía del Bajío no se podría entender sin el aparato industrial, es decir la actividad productiva que se mantiene como principal generador de valor agregado. El elemento clave que pone al **Triángulo** en esta tesitura se llama micro, pequeña y mediana empresa.

La dinámica de negocios que vivimos hoy en día hace imperiosa la necesidad de fortalecer a las unidades que más empleo generan en la economía: las PYMES. Políticas, incentivos y estrategias para convertirlas en compañías modernas, amigables con el medio ambiente, altamente productivas y socialmente responsables son conceptos clave para atraer inversión.

Retos para las PYMES es el enfoque que esta edición presenta con dos temas cruciales. Primero, desde un punto de vista macroeconómico, el **Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP)** impone uno de los mayores retos para las empresas: Competitividad. Bajo este contexto, se proponen los desafíos y oportunidades que implica el **TPP** al hacer negocios. Segundo, desde la arista micro, se estudió la información del Censo Económico 2014 y se elaboraron una serie de indicadores de las PYMES manufactureras del Bajío, aquí los resultados lo harán cuestionarse.

En la sección de coyuntura de negocios llamada **Evolución Bajío** reseñamos algunas notas que imponen retos desde y para las políticas públicas; en tanto que en el apartado de **Estrategia & Desarrollo** plasmamos otro de los temas del futuro inmediato: el llamado consumo colaborativo.

La revista Triángulo Industrial Bajío y sus colaboradores les deseamos un cierre extraordinario 2015 y los mejores objetivos para 2016. El próximo año pondremos sobre su escritorio, del brazo de nuestra empresa asociada **FORECASTIM S.C.**, una gama de indicadores que contribuirán con uno de los activos más importantes para la estrategia de negocios: **su toma de decisiones.**

Ricardo Trejo Nava
Director General

Haciendo negocios ¿Cómo vamos?

Se está cocinando el Doing Business 2016 subnacional donde se comparan indicadores cuantitativos que miden la forma en la cual las regulaciones gubernamentales fomentan la actividad empresarial o la restringen. Apertura de una empresa, obtención de permisos de construcción, registro de la propiedad y cumplimiento de contratos son los indicadores que hacen la diferencia.

El último reporte que data de 2014 tiene a **Guanajuato y San Luis Potosí** en tercero y cuarto lugar respectivamente, en tanto que el estado de **Querétaro** se ubica en la posición 17. Ya entrados en detalle, en apertura de empresa **Guanajuato** es el líder donde se requieren 5.5 días y solo 6 trámites,

contra el promedio nacional de 12 y 7 correspondientemente. Comparado con el estudio de 2012, **San Luis Potosí** se mantuvo, **Guanajuato** ascendió del quinto lugar y **Querétaro** cayó del escalón 14. Facilitar las condiciones para que pequeñas y medianas empresas se constituyan, al tiempo

de garantizar un suelo parejo y sin obstáculos que promueva la justa competencia puede hacer la diferencia entre el progreso o el estancamiento. Por cierto, hay un nuevo ingrediente: en la capital queretana se instauró recientemente el Consejo de Mejora Regulatoria.

Bienestar, lo que eso signifique

Tanto para una persona como para una empresa estar en una región u otra puede representar en muchas ocasiones el éxito o el fracaso, y no precisamente por la riqueza de recursos naturales. Recientemente la **Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE)** dio a conocer los indicadores de Bienestar de los Estados Mexicanos, estudio que compara diferentes dimensiones esenciales para una buena vida y que tienen que ver básicamente con salud, accesibilidad a servicios y calidad de la vivienda. El estudio presenta un ranking por dimensión **-12 en total-** por entidad federativa. De las tres entidades del Bajío, **Querétaro** es el que mayor bienestar reporta, pues **9** de las **12** dimensiones se encuentran por arribar del

promedio nacional; además, se caracteriza por tener el nivel de confianza más alto en el sistema judicial. **Guanajuato** sobresale por arriba de la media del país en **6** atributos, registrando en los últimos 10 años una mejora importante en vivienda, empleo

y accesibilidad a servicios. En **San Luis Potosí** **5** variables reportan indicadores que rebasan el promedio, esta entidad es robusta en su sistema de salud con bajas tasa de obesidad y mortalidad infantil.

DIMENSIONES DE BIENESTAR

	Clasificación Estatal		
	Querétaro	Guanajuato	San Luis Potosí
Vivienda	7	18	14
Ingresos	8	18	23
Empleo	18	16	12
Accesibilidad	15	18	24
Seguridad	3	15	16
Educación	13	30	12
Medio ambiente	22	23	20
Compromiso cívico y gobernanza	12	31	8
Salud	5	15	7
Satisfacción con la vida	5	22	27
Balance vida-trabajo	25	30	16
Comunidad	5	24	31

Fuente: OCDE.

Crecimiento inmobiliario, negocio atractivo



Muy probablemente al lector se le vino a la mente la vivienda o la edificación comercial, segmentos con buena expectativa bajo condiciones de crecimiento poblacional y creación de empleo, aspectos bien calificados en la Bajío. Pero hay un género que resulta también muy atractivo: **el Industrial**. Así como un centro comercial, un Parque Industrial tiene una delimitación geográfica que satisface condiciones de espacio, infraestructura, conectividad y amenidades idóneas para el asentamiento de la planta fabril. La ventaja competitiva que ofrece la región fomenta una externalidad positiva para este tipo de negocios. Como ejemplo, con la llegada de Toyota a tierra guanajuatense se planea el desarrollo de un polígono que acoja a empresas proveedoras de la armadora japonesa; en otras latitudes, se han iniciaron ya los trabajos para construcción del nuevo parque industrial Corregidora, y ni hablar de la demanda en la región potosina. Si usted está en el negocio inmobiliario no pierda de vista esta actividad económica y si no; tampoco pierda de vista los asentamientos industriales ya que también generan su propia externalidad en la parte comercial y de vivienda.

¡Negocio redondo!

Ecuaciones para las Políticas Públicas

Las leyes son instrumentos que permiten el buen funcionamiento de la sociedad, es decir son los axiomas de las ciencias sociales que permiten deducir las “ecuaciones” para las políticas públicas. Por ejemplo, en desarrollo económico, el gobierno estatal de **Querétaro** lanzó la iniciativa para formular lo que vendrán a ser los “axiomas” de la Ley de Desarrollo Económico y Competitividad, la cual sustituirá a su similar de Fomento Industrial vigente desde 2004. Entre las variables a contemplar se considera mayor apertura e inclusión del sector privado

en la definición de políticas públicas, financiamiento para pequeñas y medianas empresas, mejora regulatoria, entre otros. En esta dirección, a mediados de 2015 se promulgó la nueva **Ley para el Desarrollo Económico Sustentable y la Competitividad del Estado de San Luis Potosí**; que como su nombre indica tiene el objetivo de promover el desarrollo económico sustentable; estimular y retener la inversión local, nacional y extranjera; sentar las bases para la innovación tecnológica, etc. En hora buena por esta visión y a seguir sumando.



Todo depende del cristal con que se mira



Imagen: <https://cdn.mexicodestinos.com/destinos/san-luis-potosi.jpg>

Todo depende del cristal con que se mira. Si de dinero se trata entre más limpio mejor. **El Instituto Mexicano para la Competitividad (IMCO)** dio a conocer su Índice de Información Presupuestal Estatal 2015, que mide justamente la transparencia con la que las entidades manejan los recursos presupuestales. En el ranking de los 32 estados, **Guanajuato** ocupó la quinta posición, **Querétaro** el lugar 19 y **San Luis**

Potosí el 24. Y hablando de confianza, el municipio de **Querétaro** firmó un convenio de colaboración con la **Comisión Estatal de Información Gubernamental** de aquella entidad, esto con el fin de fortalecer el ejercicio del **Derecho de Acceso a la Información Pública**. Crear instituciones políticas transparentes y confiables es una condición para tener instituciones económicas promotoras del desarrollo.

Dólares para comprar tamales, ponche y buñuelos

No se asuste la economía no se está dolarizando, resulta que con el fin de año muchos compatriotas que viven en Estados Unidos visitarán tierras mexicanas dejando una derrama importante de dólares. Anualmente por concepto de remesas México recibe poco más

de **22 mil millones de dólares** de los cuales **14%** se dirigen a las tres entidades del Bajío. En los primeros nueve meses de 2015 el envío de la divisa norteamericana a la región fue de **2 mil 700 millones** de billetes verdes, donde 2 de cada 3 unidades las recibe el estado de Guanajuato. Por su parte, las

entidades de Querétaro y San Luis Potosí registraron un incremento anual de 19 y 12 por ciento respectivamente en comparación con la cantidad observada en igual periodo de 2014. Así, en conjunto estos tres estados recibieron **3 mil 200 millones** de la moneda norteamericana en 2014, en tanto que para este año se estima que dicha cifra llegue a **3 mil 500 millones**. Al tipo de cambio actual, habrá buen festejo.

TPP:

“NUEVAS REGLAS DEL JUEGO”

Las oportunidades existen, pero primero hay que enfrentar los retos

El sector servicios aporta en México la mayor parte del Producto Interno Bruto (PIB), actividad que genera también la mayor cantidad de empleos: poco más de 60% en ambos indicadores. No obstante, en el Bajío la actividad industrial tiene un peso importante en la producción, en promedio el 43% de su PIB deriva de este sector comparado con un 33% nacional. A la hora de una nueva ola de apertura comercial como la programada con el Acuerdo de Asociación Transpacífico, TPP por sus siglas en inglés, la estructura económica hará la diferencia.



El papel protagónico que tiene el sector de transformación en el Bajío atrae los reflectores no solo de la economía interna sino también del resto del mundo. En este sentido, las exportaciones manufactureras de las tres entidades que conforman el Triángulo Industrial (Guanajuato, Querétaro y San Luis Potosí) sumaron casi 34 mil 500 millones de dólares en el año 2014, una décima parte del total de exportaciones del país y con tendencia a seguir creciendo.

Si bien la fabricación de equipo de transporte es el principal renglón de exportación desde el Bajío, también se envía al exterior productos de la industria química, alimentaria, eléctrica-electrónica, metálica básica, etc. Esta dinámica de comercio exterior es sinónimo de importaciones, viajes de negocio, inversión extranjera directa, innovación, derechos de propiedad intelectual, proveedores y Pymes. Así, al entrar en vigor la mayor zona de libre comercio del mundo bajo el estandarte del TPP habrá nuevas reglas para todos y cada uno de estos temas.

El TPP incluye 30 capítulos relacionados con el comercio de bienes, aduanas y facilitación comercial; reglas de origen; inversión; en fin toda una gama de medidas para abrir los mercados

a su máxima expresión. Analizar cada uno de los capítulos va más allá del espacio disponible de este artículo, sin embargo nos centramos en uno de los temas más relevantes en cuanto a comercio exterior de bienes y las implicaciones que tendrá en materia de negocios.

Sobre el Trato Nacional y Acceso de Bienes al Mercado (capítulo 2) cada uno de los 12 países miembros otorgará trato nacional a los bienes de su contraparte; esto significa eliminación de aranceles de manera inmediata, salvo eliminación progresiva sobre bienes originarios de conformidad con una lista de productos disponible en el Anexo 2-D de dicho tratado. **Para todas las partes más de 18 mil aranceles serán objeto de reducción.**

Asimismo, **se restringe a los firmantes el incremento de tarifas existentes o en su caso la creación de nuevos aranceles;**

también imposibilita aplicación de medidas para prohibir o restringir las importaciones y/o exportaciones; en tanto que, ya sea de manera unilateral o multilateral se privilegia, por petición o por acuerdo entre la partes, la eliminación acelerada sobre el Programa de Eliminación Arancelaria (Anexo 2-D). Es decir, la desgravación sobre productos puede llegar antes de lo establecido en el calendario.

En materia de Agricultura, se comparte el objetivo de eliminación multilateral de subsidios a la exportación de bienes agrícolas al tiempo que se impide la reintroducción de tales medidas.

También se limita, salvo en casos especiales cuando se pretenda evitar o aliviar escasez crítica de estos productos, cualquier restricción a las exportaciones.

Estas simples reglas, de solo uno de tantos capítulos del acuerdo, que no abarcan más de dos o tres párrafos tienen una implicación revolucionaria en materia de crecimiento económico.



**El TPP
representa:**

40 %
de la economía mundial

22.3% de las
exportaciones
mundiales de
bienes

12
países miembros

800
millones de personas

25.7% de las
exportaciones
mundiales de
servicios

Uno de los principales retos se llama competitividad. Dado que no habrá trato discriminatorio de bienes en territorio nacional, el aparato productivo del bajo; es decir, **las empresas manufactureras micro, pequeña y medianas que suman el 99% del total de unidades, competirá directamente con productos de otras latitudes bajo un único mediador llamado precio.**

Es decir, una vez descontados costos de transporte y de transacción (reducidos como consecuencia del TPP), **lo único que pondrá en competencia a las Pymes es el precio de su producto final, el cual debe reflejar eficiencia de costos y alta productividad;** esto con el fin de evitar que un precio mayor respecto a la competencia los deje fuera mercado.

En pocas palabras, para ponerse al tú por tú en un mercado mundial presente localmente, **el reto para las empresas será la modernización y profesionalización del proceso de producción.**

Pero la eficiencia de la unidad productiva no es la única; también se requiere de eficiencia en bienes y servicios públicos y privados. Uno fundamental es el financiamiento. En la curva de modernización el crédito es un factor indispensable, y en un mercado de competencia

global el acceso a recursos financieros con tasas de interés de competencia “global” será crucial para las empresas. **En los capítulos de Inversión y Servicios Financieros del acuerdo también se establecen reglas no discriminatorias.**

Un sector manufacturero fuerte, actividad que mantiene en nuestro país la posición como principal generador de valor agregado, será condición para el crecimiento económico; en caso contrario estaremos limitados a ser simples proveedores de materias primas y mano de obra barata.

En el lado opuesto de la moneda, discernir la oportunidades nos lleva a pensar en la famosa “ley de las ventajas comparativas” del comercio internacional. Grosso modo **la ley establece que un país debe especializarse en la producción del bien del que goza mayor ventaja (menor desventaja) y dejar que otro país se especialice en la producción del bien en el que lleva delantera;** así, el comercio internacional generará ganancias con el intercambio de productos.

Por ejemplo, en el tema agrícola la eliminación de subsidios a la exportación elimina la competencia desleal y pone un terreno parejo para la conquista de mercados. Pasa lo

mismo con la eliminación de aranceles que fomenta la competencia para que productos “made in Mexico” con “ventaja comparativa” conquisten mercados. Asimismo, para equilibrar **las desventajas “comparativas” que pudieran darse, algunos productos tendrán una disminución arancelaria paulatina que podría ser de más de 10 años.** En este caso se brinda la oportunidad para volverse competitivo en dicho periodo de tiempo.

Ante el hecho aparentemente irreversible del **Acuerdo de Asociación Transpacífico**, la variable que puede disminuir la brecha entre unas cuantas empresas exitosas y un gran número de empresas que podría quedar fuera de la jugada se llama productividad. Es decir, para que la apertura comercial provea el crecimiento económico que la teoría dice, es necesario trabajar en una gama de políticas económicas, en este caso no proteccionistas, para fortalecer y hacer crecer a las empresas locales para que en la línea del tiempo el aparato industrial pase de producir zapatos, posteriormente acero, luego productos químicos, para terminar con una ventaja comparativa en la innovación y producción de biotecnología, telecomunicaciones o inteligencia artificial. Las oportunidades existen, pero primero hay que enfrentar los retos.



Empresas Ma ¿Quién Ha

Personal ocupado, inversión en capital, orga
conceptos clave que definen no solamente el t
se combinan para crear crecimiento.

En México existen poco menos de **500** mil empresas del sector manufacturero de las cuales **99%** son micro, pequeña y mediana empresa. En esta industria las PYMES emplean **1** de cada **2** personas, sin embargo solo generan **1** de cada **4** pesos de la producción total.

En las entidades de Guanajuato, Querétaro y San Luis Potosí las **43** mil **500** unidades económicas que conforman el aparato de transformación replican los parámetros anteriores. Esto es, **78** centavos de cada peso de la Producción Bruta total son generados por las empresas que tienen una nómina mayor a **250** personas. Podríamos establecer la regla **80/1**: uno por ciento de las empresas produce el **80** del valor de la industria.

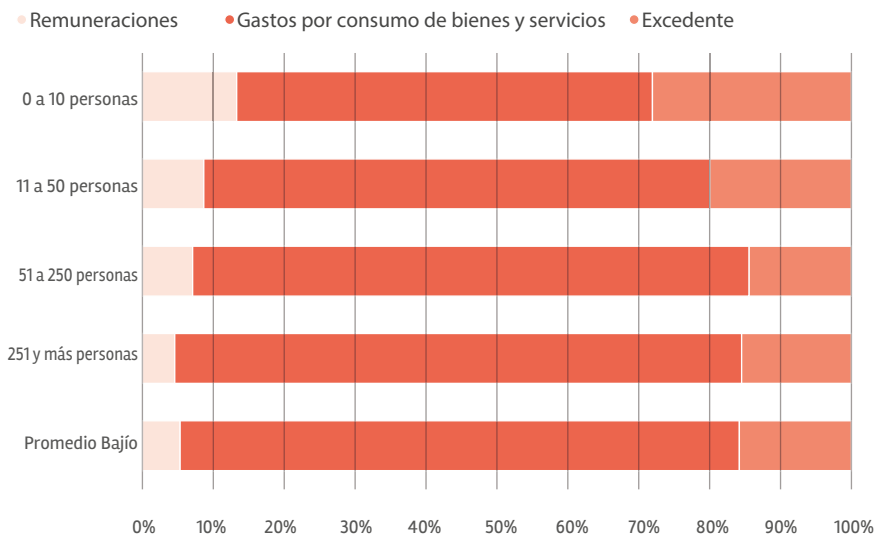
Otras de las características que define a las compañías manufactureras del **Triángulo Industrial** es la distribución al pago de factores de producción por tamaño de empresa. A menor dimensión mayor es la proporción que se percibe como excedente y

PRODUCTIVIDAD POR TAMAÑO DE EMPRESAS

Tamaño de unidad económica Bajío	Promedio Producción bruta por unidad económica	Promedio Valor Agregado Censal por persona
251 Y MAS PERSONAS	1,546,089	452
51 A 250 PERSONAS	134,857	256
11 A 50 PERSONAS	15,688	207
0 A 10 PERSONAS	483	75

(Cifras en miles de pesos)

PAGO A FACTORES DE PRODUCCIÓN POR TAMAÑO DE EMPRESA



Elaboración propia con datos del Censo Económico 2014

Manufactureras del Bajío: ¿Más con Menos?

Organización y gestión de administración, demanda de mercado, entre otros, son factores que definen también el grado en que la mano de obra y capital

remuneraciones al trabajo. No obstante, los datos duros de Producción Bruta Total (PBT) y Valor Agregado son dominados por las grandes compañías; por ejemplo, anualmente la PBT por empresa promedia **1 mil 500 millones de pesos** en las grandes contra **483 mil pesos** en la micro. Asimismo, en las generadoras de gran tamaño el Valor Agregado por persona asciende a **452 mil pesos** anuales en promedio respecto de los **75 mil pesos** en la contraparte más pequeña.

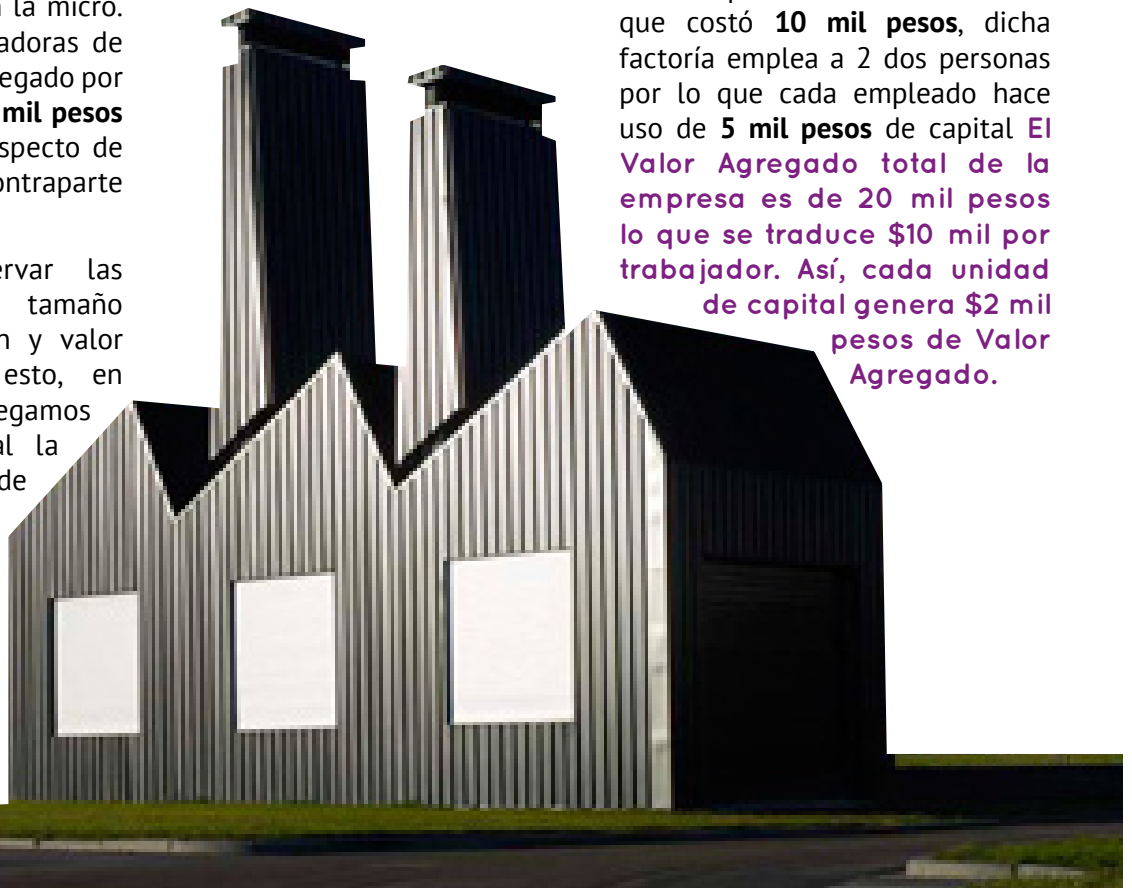
Como podemos observar las empresas de mayor tamaño crean mayor producción y valor agregado; con todo esto, en la medida que agregamos más capital y personal la producción por unidad de trabajo-capital aumenta en menor proporción. En otras palabras, no podemos extender los factores y esperar un incremento igual en la producción. En la jerga

económica esto se conoce como producto marginal decreciente.

Bajo este supuesto elaboramos un ranking que mide la cantidad de Valor Agregado por unidad de trabajo entre el capital -Formación

Bruta de Capital Fijo (FBCF)-por unidad de trabajo. Es decir, medimos el Valor Agregado que genera cada unidad de capital utilizado.

Pongamos un ejemplo; una fábrica invirtió en el último año (FBCF) en una máquina cortadora de acero que costó **10 mil pesos**, dicha factoría emplea a 2 personas por lo que cada empleado hace uso de **5 mil pesos** de capital. El Valor Agregado total de la empresa es de **20 mil pesos** lo que se traduce **\$10 mil por trabajador**. Así, cada unidad de capital genera **\$2 mil pesos de Valor Agregado**.

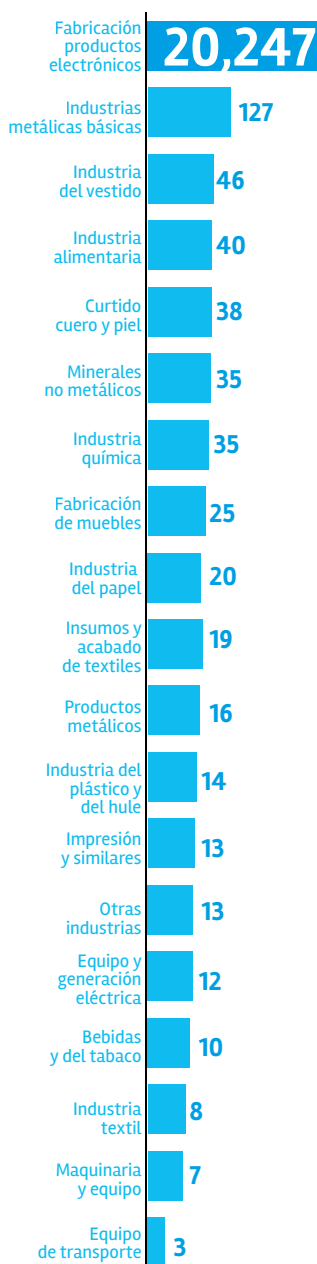


VALOR AGREGADO POR UNIDAD CAPITAL (FBCF)

(CIFRAS EN MILES DE PESOS)

EMPRESA MICRO

(0-10 personas)



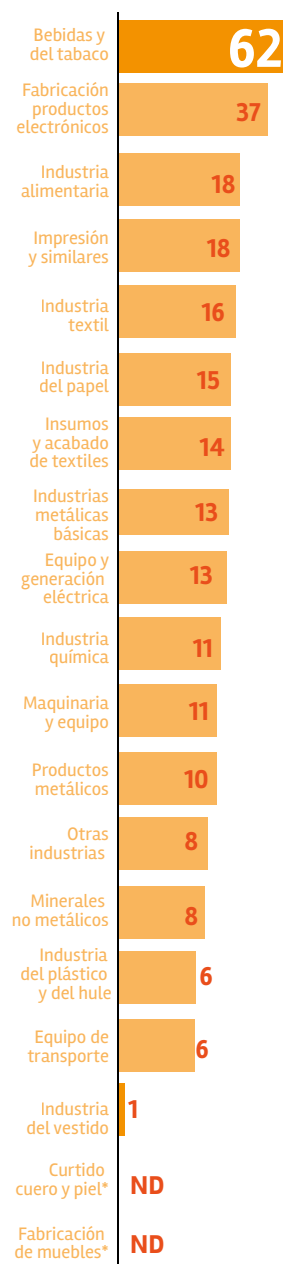
PEQUEÑA EMPRESA

(11-50 personas)



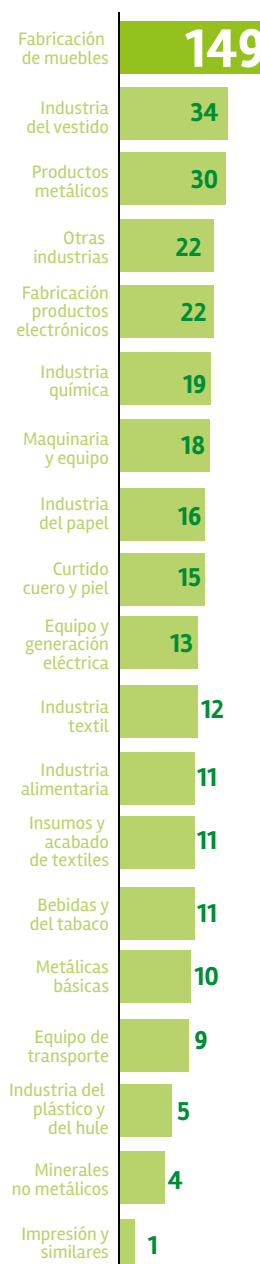
MEDIANA EMPRESA

(51-250 personas)



GRAN EMPRESA

(Más de 251 personas)



ND: NO DISPONIBLE.

Elaboración propia con datos del Censo Económico 2014

Hacer esta triangulación nos permite ver de qué factor viene la principal aportación. De esta forma, utilizando la información del Censo Económico 2014 del INEGI, elaboramos un ranking por tamaño de empresa para **19 subsectores de la industria** manufacturera del Bajío. Los datos muestran el agregado de las tres entidades del Triángulo Industrial: Querétaro, Guanajuato y San Luis Potosí, no se muestran resultados por estado.

Como se puede apreciar en las gráficas, las unidades económicas dedicadas a la **fabricación de productos electrónicos muestran los mejores rendimientos en micro y pequeñas empresas**. En el primer caso cada unidad de capital genera anualmente **20 millones** de pesos como valor agregado; en el caso de las pequeñas el valor es de **112 mil pesos**. En ambos casos hablamos de una industria intensiva en capital con trabajadores altamente capacitados.

En el lado opuesto, en el tema de microempresas, la fabricación de equipo de transporte se ubica en último lugar. La aportación del capital al valor agregado es tan pequeño lo que puede significar necesidad de innovación o requerimiento de mayor personal ocupado, lo que se traduce en

empresas intensivas en mano de obra. Similar argumento se puede emplear en la rama de metálicos básicos que se ubica en el último lugar del estrato de pequeñas empresas.

La historia para las medianas empresas es similar al de sus pares micro y pequeña industria. **La fabricación de productos electrónicos ocupa el segundo lugar, mientras que el segmento de elaboración de Bebidas y Tabaco toma el liderato**. En este último segmento cada unidad de capital aporta **62 mil pesos** de valor agregado, sin duda una rama intensiva en capital.

Conocer la aportación que genera el capital en el valor agregado es importante a la hora de tomar una decisión de inversión, ya sea para especializarse en algún nicho o para volverse más competitivo.

¿Por qué la fabricación de equipo de transporte se encuentra en las últimas posiciones de este ranking?

Si bien la producción de industria automotriz y sus similares lideran los parámetros de Producción Bruta Total y Valor Agregado Censal en valores absolutos, dependen de mano de obra. La dependencia capital-trabajo



hace que el valor agregado se divida entre mayor número de trabajadores. Por ejemplo, en nuestro estudio del Bajío, el personal ocupado en empresas del estrato micro de la rama de equipo de transporte es 4.9 veces mayor respecto del rubro de productos electrónicos. La diferencia para los estratos pequeños, mediano y gran establecimiento es 5, 8.9 y 10.6 respectivamente.

Todo depende de la especialización del capital humano; junto con la tecnología y conocimiento que esto implica, y/o de la independencia entre maquina-hombre. En la medida que las empresas pasan de un estrato a otro, la inversión en una nueva máquina puede sustituir trabajadores y elevar su aportación en el valor de producción; o por el contrario, será necesario de más trabajadores para manipular las unidades adicionales de capital.



**TENEMOS
UN ESPACIO
RESERVADO
PARA TU NEGOCIO**

www.triangulobajio.mx

Taxi o la App: la punta del Iceberg Marketing y Mercado

A lo largo de 2015 la famosa plataforma tecnológica para pedir auto y chofer a domicilio, aunque a regañadientes, llegó a dos de las principales ciudades del Bajío: Querétaro y León. Este es quizás uno de los casos más representativos del denominado consumo colaborativo, collaborative economy si lo prefiere en inglés. Según enciclopedia colaborativa Wikipedia, el concepto fue acuñado por Ray Algar en 2007 y comenzó a popularizarse en 2010 con la publicación del libro "What's Mine is Yours: The Rise of Collaborative Consumption" de los autores Rachel Botsman y Roo Rogers.

The sharing economy se apoya y fortalece gracias al internet aunque muchas de las actividades toman lugar en el mundo real. Según el libro, el consumo colaborativo se fundamenta en 4 principios:

1. Masa crítica. Para que pueda funcionar la economía colaborativa debe tener un número de personas suficiente para que el producto o servicio sea realmente atractivo; es decir, debe pasar una prueba social, en la que un grupo central de usuarios fomente la reputación de un bien o servicio. En la ciudad de León, el sector empresarial se pronunció a favor de Uber, lo cual definió en gran medida su acceso inmediato al mercado leones.

2. Capacidad excedente de un bien (the power of idling capacity). Esto propicia que el consumo colaborativo pueda generar una ganancia y se suprima la necesidad de poseer un bien. El

arrendamiento de maquinaria o autos cae en este principio.

3. El principio de "Belief in the Commons". Se requiere de un grado de confianza en el hecho de que lo que compartimos no tendrá daño al ponerlo en uso común o no será usado para fines distintos a los definidos por el bien o servicio.

4. Confianza entre consumidores y colaboradores. Se requiere de un sistema de reputación (canales de comunicación, páginas de internet, aplicaciones, etc.) que señale a los usuarios mal intencionados de tal manera que los excluya del ambiente colaborativo. La renta de habitaciones es un buen ejemplo.

En materia de marketing, el hecho de que exista una masa crítica, hace que la comunidad se convierta en la marca en sí misma; es decir los usuarios posicionan la marca. Los consumidores producen un discurso colectivo, con lo cual no solamente se

promueve el producto o servicio, sino que lo hace evolucionar. Asimismo, la señalización en cuanto a la reputación y el principio de confianza provee una de las mejores armas para posicionarse en la mente del consumidor; un círculo virtuoso.

Si bien estos principios imperan para la economía colaborativa, pueden adaptarse al modelo económico tradicional para generar mayor mercado. Es decir, utilizando como medio los nuevos sistemas de información, tal como lo hace el consumo colaborativo, se puede crear mayor certidumbre en la información que domina las transacciones tradicionales; favoreciendo un mercado más eficiente y un precio óptimo para el consumidor con la ventaja de que este quedará prendado de la marca. **¿Qué hay de la Regulación?** Es un tema para otra oportunidad.





FORECASTIM^{S.C.}

Forecast and Economic Analysis for Industrial Markets

www.forecastim.mx



ARE YOU
PAYING
ATTENTION?

www.triangulobajio.mx