





PORQUE CONSUMIR LOCAL

MARIO E. ZEPEDA JACOBO





Antecedentes sobre el
tema es el programa
ElijoLOCAL que desarrolle
como presidente de
Canacintra 2012-2015



¿PORQUE CONSUMIR LOCAL?

- Las empresas locales son las que le dan empleo a nuestra familia, vecinos y amigos.

¿HAY QUE CREAR EMPLEOS?

- Si estas empresas desaparecen o no crecen tampoco lo haran los empleos y la economia local.

▶ DONDE ESTAN LOS EMPLEOS

Sin embargo cuando gastamos nuestro dinero no adquirimos productos locales.

Estamos muy contentos comprando productos importados.

DONDE COMPRAS

- Un ejemplo que pongo es el empleado de una empresa local cuando le pagan su sueldo .
- De inmediato va por su señora y va a las grandes tiendas a gastarlo.

EL DINERO VUELA

- En cuanto registra la caja de inmediato el dinero se va a Atlanta a China o CDMX
- Muy poco se queda en la localidad.

¿DE DONDE VIENEN LOS PRODUCTOS?

- Quizá el 99% de los productos no son regionales.



¿QUIEN CONTRATA A TU PATRON?

- Sin embargo, el taller donde trabaja no tiene contratos con la super tienda.

ASPIRADORA

- Diariamente tenemos una aspiradora que se lleva el dinero a otras partes del mundo o del país.
- Esto sucede en Ensenada y en todo Mexico.

NUESTRAS EMPRESAS NO CRECEN

- Las empresas locales no pueden crecer, porque sus productos no tienen demanda.
- Si no pueden crecer tampoco pueden contratar mas personal.



A DONDE VAMOS A SOLICITAR EMPLEO

- Cuando vayamos a solicitar o a trabajar vamos a ir a una empresa local, o vamos a iniciar una.

ELEGIR PRODUCTO LOCAL

- También es cierto que hay muchos productos que no se fabrican regionalmente o en México.
- Elige 3 de 5



HAZ CRECER A TUS AMIGOS

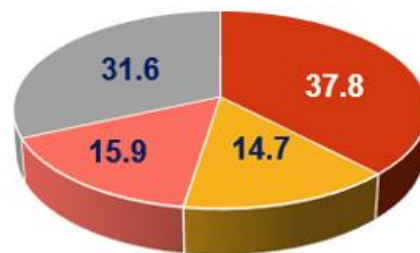
- Prefiere lugares donde utilizan productos locales.
- Promueve que se hagan productos locales.

CUALES SON LAS EMPRESAS LOCALES.

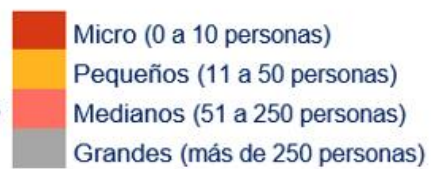
Tamaño por número de empleados y ventas	EEMPRESAS NACIONAL		ENSENADA	
	4,773,995	100%	22,347	100%
Micro (1-10)	4,535,295	95.0%	20,097	89.9%
Pequeñas (11-50)	190,960	4.0%	1,894	8.5%
Medianas (51-250)	38,192	0.8%	296	1.3%
Grandes (251 +)	9,548	0.2%	60	0.3%



Porcentajes



Tamaño de los establecimientos



Fuente: Resultados Oportunos de los Censos Económicos 2019.

DESARROLLO DEL MERCADO INTERNO.

La columna vertebral de nuestra economía no son las grandes transnacionales, sino los millones de MiPymes.

ECONOMIA LOCAL

- Nuestro mercado interno al igual que nuestra economía no crece porque diariamente se sustrae nuestra riqueza.

VENDEN Y COMPRAN LOCAL

- Nuestras MiPymes participan en el mercado interno, es de donde adquieren insumos, contratan personal y venden sus productos.

COMPETENCIA GLOBAL EN LO LOCAL

- Sin embargo, compite con transnacionales debido a tratados internacionales firmados.

▶ LAS GRANDES CRECEN

El modelo de negocios de las transnacionales es muy efectivo, vemos su proliferación y clientela.

OFERTA DE PRODUCTOS

- Pero, no generan riqueza local, no adquieren productos locales.

DUELO DE GIGANTES

- Las grandes empresas compran a grandes productores, con alto volumen y con precios bajos.

INVERSIONES EN EL INVENTARIO

- Para que una MiPyme venda a las grandes necesita enviar varias entregas, con precios muy bajos y plazos largos.

▶ CADA QUIEN EN SU LUGAR

- Las grandes juegan con las grandes y las pequeñas juegan con los pequeñas.

DESARROLLO DEL MERCADO INTERNO

Todos estamos de acuerdo: nuestro mercado interno debe crecer, fortalecerse. Lo que no decimos es el COMO se puede lograr.

LO QUE NACE EN ENSENADA SE QUEDA EN ENSENADA

- Para fortalecer el mercado interno es necesario que **demandemos y compremos nuestros productos y servicios. (constructoras)**

CADENA DE VALOR

- Producto importado actualmente tiene un importador y un distribuidor – minoristas.
- Producto local Industrialización, productos procesados.

DESARROLLO DEL MERCADO INTERNO

Nos hemos acostumbrados a comprar barato, pero comprar barato nos cuesta muy caro.

NO NOS VAN A HACER UN PUENTE

- Por mas que compremos productos elaborados en china, estos jamás van a venir a hacernos un puente o construirnos una carretera.

COMO PODEMOS APOYAR

- El primer paso conocer los productos que tenemos.
- Demandar productos locales
 - Consume local. Promueve local

COMO IDENTIFICAS A UN PRODUCTO LOCAL

GTIN-13 (EAN-13)

Formado por 13 dígitos:



SELLO DE LOS PRODUCTOS MEXICANOS



OTROS BENEFICIOS DE CONSUMIR LOCAL

- Transportar bienes en largas distancias.
- Consumo de materias primas locales.
- consumir productos que utilicen materias orgánicas.
- **PRODUCTOS DE ALTA CALIDAD.**

QUE MAS NECESITAN LAS MIPYMES

Enfocarse en la calidad.

Integración de cadenas.

Organización de empresas.

- Compras consolidadas.

FINANCIAMIENTO

- Acceso a Financiamiento. (Cuando haya demanda)
 - Los créditos a las actividades económicas de las MiPymes deben ser como el agua:
 - suficiente,
 - oportuno
 - y a costos muy accesibles.



- FIN.
- Muchas gracias por su atencion
- Mario Zepeda Jacobo
- www.mariozepeda.mx
- 646 1715127