

EL COLEGIO DE SONORA



MAESTRIA EN CIENCIAS SOCIALES

Instituciones de Fomento Industrial en la Pequeña y Mediana

Empresa en Sonora, 1996-2002.

El Caso del Subsector de Alimentos y Bebidas.

Tesis que para obtener el grado de

Maestro en Ciencias Sociales

Presenta

María Guadalupe Guerrero de la Lata

Director de Tesis: Blanca E. Lara Enríquez

Sinodales: M.D.R. Liz Ileana Rodríguez Gámez

M.C. Carlos Gabriel Borbón Morales

Hermosillo, Sonora

Marzo del 2004

Agradecimientos

Primeramente a Dios por dejarme realizar este trabajo.

A mis padres y familia por su estímulo y cariño.

A El Colegio de Sonora y a CONACYT por impulsar esta área académica.

Y especialmente a mi directora de tesis y sinodales por su apoyo.

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN

CAPITULO 1. LAS TEORÍAS SOBRE LAS INSTITUCIONES Y LOS NUEVOS ENFOQUES SOBRE DESARROLLO ECONÓMICO Y POLÍTICA INDUSTRIAL.

- 1.1 Teorías sobre las instituciones
- 1.2 Los enfoques sobre la burocracia
- 1.3 El nuevo institucionalismo
- 1.4 Nuevas dimensiones sobre desarrollo económico
 - 1.4.1 El enfoque de Storper
 - 1.4.2 El enfoque de descentralización del desarrollo
- 1.5 Nuevo enfoque de la política de desarrollo industrial y competitividad
- 1.6 El estudio de la pequeña empresa
- 1.7 Conclusiones del capítulo

CAPITULO 2. SONORA Y EL SECTOR INDUSTRIAL

- 2.1 Desempeño económico general de Sonora (1980-2000)
- 2.2 Características del sector industrial
- 2.3 El subsector de Alimentos, bebidas y tabaco
- 2.4 Conclusiones del capítulo

CAPITULO 3. INSTITUCIONES DE FOMENTO Y PROGRAMAS DE DESARROLLO INDUSTRIAL Y DE APOYO A LAS PYMES

- 3.1 Instituciones para la promoción económica
- 3.2 Lineamientos de política industrial y programas federales de apoyo a las PYMES
 - 3.2.1 Antecedentes
 - 3.2.2 Una nueva política industrial: El programa de Política Industrial y Comercio Exterior, 1996-2002 (PROPICE)
 - 3.2.3 Programas federales de apoyo a las PYMES
- 3.3 Programas estatales de desarrollo industrial y programas de apoyo a las pymes
 - 3.3.1 Programa Estatal de Desarrollo Industrial y Expansión a la Actividad Industrial 1992-1997.
 - 3.3.2 Programa Estatal de Desarrollo Industrial y Comercio Exterior 1998-2003.
 - 3.3.3 Programas estatales de apoyo y servicios a las PYMES
- 3.4 Conclusiones

CAPITULO 4. RELACIÓN INSTITUCIÓN-EMPRESA

4.1 Eficacia de los programas en las empresas manufactureras

4.2 Eficacia de los programas y eficiencia de las instituciones en las empresas pequeñas de alimentos y bebidas

CONCLUSIONES

BIBLIOGRAFÍA

CUADROS

ANEXOS

INTRODUCCIÓN

La Promoción Industrial en una localidad, se deriva de estrategias de Política Económica para el desarrollo de las regiones. Conocer la eficiencia de las instituciones de gobierno en esta tarea, se vuelve relevante ante un contexto globalizado que demanda más participación de los diversos actores que componen una región.

La disminución del nivel de competitividad¹ que se observa en Sonora respecto de años anteriores y respecto de otros estados de la república, invita a una revisión de los programas y estrategias de desarrollo industrial del estado. El objetivo de este trabajo es, conocer la manera en que se promueven estos programas, la forma de organización de las diferentes instancias encargadas de implementarlos, y su impacto en las empresas.

La idea de estudiar este tema, surge del conocimiento de experiencias exitosas de promoción industrial de otros estados como Baja California, Chihuahua, Aguascalientes, Jalisco, Zacatecas donde el Estado está jugando un papel distinto y en algunos casos protagónico en el impulso a la actividad económica de esas regiones.

Existen estados que, como Chihuahua y Baja California por ejemplo, han logrado un impulso industrial importante producto, por un lado, de políticas industriales nacionales que les favorecieron y por el otro, de una promoción industrial efectiva impulsada por instancias empresariales de sus localidades. En estas regiones el papel del gobierno se circunscribe en asignaturas no asumidas por los líderes locales, como el desarrollo de la

¹ Según reportes del Centro de Estudios Estratégicos del ITESM (Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Monterrey) de 1994 y 1997, Sonora baja su posición competitiva respecto a otros Estados de la República en estos años. Del lugar número 5, pasa al 14, y es rebasado por estados vecinos como Chihuahua, Coahuila, Baja California, etc. En cuanto a la gestión del gobierno en la formulación de políticas de apoyo a la competitividad, observamos que su posicionamiento también disminuye, del lugar número 5 en 1994, pasa al lugar 15. En otros factores importantes, Sonora muestra –respecto a otros estados- posiciones no muy favorables en los datos de 1997, por ejemplo: en calidad de vida ocupa el lugar número 27; en condiciones de la economía ocupa el lugar 13 y, en desarrollo tecnológico ocupa el número 12. Mientras en todos los factores considerados del reporte de 1994 muestra posiciones arriba del noveno lugar. *Reporte de Competitividad Estatal ITESM, 1994; y Atracción de la Inversión en México –indicadores de localización de negocios-*, Centro de Estudios Estratégicos, ITESM, 1997.

microempresa urbana y rural, asistencia técnica, aprendizaje empresarial, así como gestión descentralizada de financiamiento público y privado, entre otras.²

En estados como Aguascalientes y Jalisco en cambio, el Estado jugó un papel preponderante en el desarrollo industrial, donde se conjugaron elementos esenciales como delegados con gran capacidad creativa y apoyo gubernamental, continuidad de proyectos y visión a largo plazo. Las estrategias de desarrollo económico aquí aplicadas se regían por tres ejes: primero, la realización de fuertes inversiones públicas y privadas en la creación de infraestructura básica para soportar actividades sociales y productivas; segundo, la creación de un sistema educativo generador de recursos humanos con los conocimientos, actitudes y habilidades requeridos para las actividades manufactureras; y en tercer lugar, la promoción y estímulo de la actividad empresarial en aquellas actividades industriales en las que se tuvieran ventajas comparativas sustanciales.³

El planteamiento del problema

Durante el siglo XX, en Sonora -al igual que en el resto de los estados-, se promovieron políticas de “corte general” esto es, políticas diseñadas y administradas por los gobiernos centrales que tenían como objetivo proteger y subsidiar a la industria.⁴ A principios de 1980, la política proteccionista entró en crisis y dio paso a un nuevo modelo de organización industrial de corte horizontal descentralizado, donde ahora los empresarios debían readecuarse a nuevos escenarios caracterizados por la apertura, globalización económica y competencia.

² Mungaray, Alejandro, “Especialización Económica y Promoción Empresarial en Baja California”, *El Mercado de Valores*, Nafinsa, octubre de 2001 y Francisco Uranga Thomas, “La promoción económica en los estados fronterizos: Chihuahua en los ojos del mundo”, *El Mercado de Valores*, Nafinsa, noviembre de 2001. En los dos estados mencionados destaca la vocación emprendedora de los empresarios. Específicamente en Baja California, el autor afirma que el crecimiento industrial del estado ha tenido mucho que ver con un largo proceso de diálogo entre líderes industriales locales e internacionales. Y en el caso de Chihuahua se menciona que ha existido una estrecha colaboración entre el gobierno y el sector productivo que ha favorecido el crecimiento de la región.

³ Lozano de la Torre, José Carlos, “La importancia de los modelos locales de desarrollo económico: ejemplo de Aguascalientes y Zacatecas”, ensayo presentado en el Colegio de Sonora, 21 de mayo de 2002.

⁴ Ruiz Durán, Clemente, “Descentralización de la Promoción Económica”, revista, *El Mercado de Valores*, Nafinsa, 10 de octubre de 2001.

“El desmantelamiento de los instrumentos e instituciones de fomento procedió a paso acelerado desde 1988. Mas allá de la cancelación de programas de fomento sectorial y de incentivos fiscales y financieros, el gobierno eliminó incluso mecanismos e instituciones que podían haber sido modernizadas para apoyar el proceso de ajuste y el desarrollo de la pequeña y mediana empresa, el desarrollo tecnológico y el suministro de información. Se eliminaron importantes programas de Nacional Financiera, así como Los Laboratorios Nacionales de Fomento Industrial , el Instituto Mexicano de Investigaciones Tecnológicas, diversos centros especializados regionales de investigación y el INFOTEC, instituciones que subsisten fortalecidas en prácticamente todos los países desarrollados”.⁵

Este proceso de ajuste estructural, se caracterizó por un vacío de políticas de apoyo a las empresas sobre todo medianas y pequeñas, en un momento donde el sector industrial aún no había alcanzado un nivel adecuado de articulación productiva para enfrentarse a la competencia externa.

Sin embargo, se dieron cambios en la forma en que se había estado apoyando a este sector. En 1985 se elabora el Programa para el Desarrollo Integral de la Industria Mediana y Pequeña (Prodim), en 1988 se aprueba la Ley Federal de Fomento de la Microindustria, se disminuye la protección, y el subsidio, y se ofrecen estímulos fiscales a las empresas en el Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior 1990-1994 (Pronamice), aunque aquí la mayoría de las empresas beneficiadas fueron las exportadoras.

Fue hasta el Programa de Política Industrial y Comercio Exterior 1996-2000 (Propice), donde se indicó la necesidad de una política industrial activa y se reconoció que las tareas requeridas en esta materia no podían ser acometidas en forma exitosa mediante la acción espontánea de las fuerzas del mercado.

El nuevo énfasis que tienen los programas de desarrollo industrial en las empresas de menor tamaño, proviene del ejemplo de experiencias exitosas de países del Sudeste Asiático, donde el desarrollo industrial ha descansado en una amplia base de micro, pequeñas y medianas empresas. La riqueza potencial de estas empresas deriva de su

⁵ Mauricio de María y Campos, “Una política de Desarrollo Industrial y Fomento Empresarial para la Próxima Década”, *El Mercado de Valores*, Nacional Financiera, octubre, 2000.

velocidad de respuesta, que les permite alcanzar niveles altos de eficiencia productiva. Esto ha alentado nuevas formas de organización de la actividad productiva en las que la flexibilidad de la empresa micro, pequeña y mediana resulta un activo particularmente valioso.⁶

Preguntas centrales de la investigación

El punto de partida de este trabajo es el reconocimiento de un rezago de las micro, pequeñas y medianas empresas en diversos sectores productivos⁷ y se intenta responder a las siguientes interrogantes:

1. ¿Han sido efectivos⁸ los esfuerzos –reflejados en este cambio en las estrategias de desarrollo industrial impulsadas a nivel federal y estatal- hacia las PYMES?
2. ¿Qué factores han limitado el actuar de los empresarios?
3. ¿Las necesidades de los empresarios corresponden a los apoyos y servicios que el gobierno ofrece?.

Objetivos específicos

1. Conocer la participación de los agentes productivos en organizaciones empresariales y gubernamentales.
2. Conocer el impacto de los instrumentos de promoción industrial en las empresas pequeñas y medianas.
3. Identificar limitantes en la instrumentación de programas.

Hipótesis

Existe una débil coordinación entre instituciones gubernamentales y organizaciones empresariales en los objetivos de fomento económico local.

Las instituciones gubernamentales influyen fuertemente en la no participación del empresario. Al mismo tiempo, la no participación de las organizaciones de empresarios

⁶ “Tales formas de organización, como la subcontratación o la formación de empresas integradoras, hacen énfasis en una estrecha coordinación interempresarial orientada a combinar las ventajas de las economías de escala de las grandes empresas, con la flexibilidad y la velocidad de respuesta de las menores. Los cambios tecnológicos, especialmente en informática y telecomunicaciones, han favorecido la adopción de estas formas organizativas.” Programa de política Industrial y Comercio Exterior, 1996-2000 (Propice), Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, Gobierno de México.

⁷ Esta situación de las PYMES es también reconocida en el Programa de desarrollo industrial Propice, 1996.

⁸ Con este concepto lo que se quiere conocer es si han sido eficientes y funcionales los programas y las maneras de implementarlos, respecto a las empresas a las que están dirigidos.

permite un papel pasivo por parte de funcionarios de gobierno encargados del fomento productivo.

A pesar de la orientación de la política industrial en la promoción a pequeñas y medianas empresas, no se está siendo selectivo⁹ en los programas de apoyo tanto con los diferentes sectores económicos como con las diferentes necesidades de las empresas, de acuerdo a los nuevos enfoques de desarrollo económico.

Metodología

Para los objetivos del trabajo se utiliza básicamente el levantamiento de encuesta a empresas manufactureras pequeñas y medianas. Como complemento a los resultados de la encuesta, se utilizan entrevistas al sector público y privado. Esto es básicamente a funcionarios de Secretaría de Desarrollo Económico y Productividad de Gobierno del Estado de Sonora (SEDEPRO), Secretaría de Economía (SE), Cámara Nacional de la Industria y la Transformación (CANACINTRA) y Consejo para la Promoción Económica del Estado de Sonora (COPRESON).

El levantamiento de la encuesta se realiza a empresas manufactureras pequeñas y medianas de Hermosillo y Obregón del subsector de alimentos y bebidas, por tener estas dos ciudades un mayor peso en cuanto a la concentración de establecimientos en la entidad. El subsector de alimentos y bebidas al igual que el de productos metálicos, maquinaria y equipo, son los que presentan en Sonora mayor actividad dentro del sector manufacturero (sobresalen en número de establecimiento, personal ocupado y producción), sin embargo, por motivos de tiempo y presupuesto se acotó al sector de alimentos y bebidas.

⁹ “La intervención selectiva para la generación de ventajas competitivas también constituye un elemento fundamental de las políticas de desarrollo de los países desarrollados y de los países emergentes de Asia, ya sea por a)razones de seguridad nacional (militar, espacial, de transporte, energética y ambiental); b) necesidad de mantener la competitividad de sectores de excelencia nacional o de impacto estratégico (industria automotriz, bienes de capital y semiconductores); c)fomento a sectores y empresas de tecnología de punta en la esfera de las telecomunicaciones y la informática, la biotecnología y los nuevos materiales; d)importancia de atender a necesidades de industrias regionales claves o de fomentar agrupaciones sectoriales/regionales (clusters).” Mauricio de María y Campos, Op. Cit. p.21.

Como definición en el tamaño de las empresas, se toma la siguiente estratificación: pequeñas de 15-50 número de trabajadores, y mediana de 51-250 trabajadores¹⁰. El desarrollo del trabajo también requirió de información proveniente de revistas de información económica, de censos económicos de INEGI, y de informes de gobierno.

El trabajo es planteado a través de cuatro capítulos. En el primer capítulo se exponen las discusiones teóricas relevantes sobre el papel de las instituciones y los agentes en las nuevas formas del desarrollo económico e industrial. El segundo capítulo expone como antecedentes la situación económica de la entidad desde la década de los ochenta, destacando las características del sector industrial y específicamente del subsector de alimentos bebidas y tabaco. El tercer capítulo presenta las principales instituciones encargadas del fomento a la industria donde se trata de conocer sus funciones y coordinación para los apoyos de las empresas. También detalla los lineamientos de política industrial nacionales como marco en que se crean los programas de apoyo a las empresas. Por último se exponen los programas específicos de apoyo a las pymes primero federales y después estatales, para después, en el cuarto capítulo presentar las observaciones resultantes del análisis de los programas, por un lado, y los resultados de la encuesta por el otro, ya que este capítulo tiene como finalidad una evaluación de la eficacia de los programas y la eficiencia de las instituciones.

Los cuadros que se crearon para presentar los resultados de la encuesta se incluyen al final del trabajo y posteriormente, se anexa la encuesta. Es necesario mencionar que esta última es la encuesta original que se levantó paralela a otro tema de estudio, sobre estrategias competitivas que aquí no se analiza. Es el apartado de promoción económica que constituye la segunda parte de la encuesta, el que aquí se trabaja.

¹⁰ Según el Diario Oficial de la Federación del 18 de mayo de 1990, se define la microindustria de 0-15 trabajadores; la pequeña de 15-100, y la mediana de 100-250. El Diario Oficial de la Federación del 30 de marzo de 1999, cambia la estratificación, de 0-30 se considera microempresa; de 31-100 es pequeña; y de 101-500 es empresa mediana. El Diario Oficial de la Federación del 30 de dic. de 2002 cambia la micro de 0-10; la pequeña de 11-50; y la mediana de 51-250.

CAPITULO 1. LAS TEORÍAS SOBRE LAS INSTITUCIONES Y LOS NUEVOS ENFOQUES SOBRE EL DESARROLLO ECONÓMICO Y LA POLÍTICA INDUSTRIAL.

Este capítulo se desarrolla con el objetivo de conocer la importancia y el sentido en que fueron planteadas las preguntas y objetivos centrales que guían este trabajo. Esto es, entender el comportamiento de los agentes públicos y privados en una región, su papel, su coordinación, su participación, etc.

Se desarrollan algunos elementos de las teorías de las instituciones y de la burocracia por un lado; y por el otro, se ubica el papel de los agentes dentro de los nuevos enfoques de desarrollo económico, ya que la coordinación entre estos, significa actualmente una condición de éxito en las iniciativas de desarrollo locales.

Por último, se vierten argumentos sobre los nuevos enfoques de política industrial y se describen algunas características de las empresas pymes, con el fin de enmarcar los objetivos específicos que se refieren al impacto de los programas de apoyo y servicios a estas empresas y sus limitantes.

1.1 Teorías sobre las Instituciones

El concepto de institución de acuerdo con Douglas North (1993) se define como las reglas del juego en una sociedad o, más formalmente, es el conjunto de limitaciones ideadas por el hombre que dan forma a la interacción humana. Según Gidenns (1990), las instituciones son actores colectivos que crean instancias, organismos y procedimientos de articulación.¹¹

Con estas definiciones entendemos que las instituciones son formas de gobernación que permiten articular las acciones de una colectividad no solo en su aspecto social, sino también en el político y el económico.

¹¹ López Zámamo, María del Rosario, *Las instituciones de fomento de proveedores en la industria electrónica como alternativa de desarrollo industrial en Tijuana, B.C.*, Tesis de maestría en Desarrollo Regional, El Colegio de la Frontera Norte, Tijuana, B.C., 2002.

De acuerdo con López Zámamo (2002) existen dos tradiciones intelectuales en las teorías de las instituciones: Un primer grupo enfatiza los beneficios colectivos que se desprenden de su existencia, esta idea es la mas extendida y aceptada; el otro grupo en cambio, enfatiza los conflictos sociales y distributivos que generan las instituciones “...porque se argumenta que las instituciones no benefician a todos los agentes por igual, ya que existe una notable desigualdad en el poder y capacidad que tienen los individuos para influir en el diseño, instrumentación, legalización, administración, vigilancia y cumplimiento de las instituciones”.¹²

En estas dos grandes tradiciones encontramos cuatro teorías que aportan diferentes elementos que son útiles para analizar las instituciones. Estas son las neoclásicas, contractualistas, evolucionistas e históricas. Si bien existen diferencias sustanciales entre cada uno de estos enfoques, los estudios recientes de las instituciones recuperan diferentes elementos de cada enfoque (López Zámamo, 2002). Los planteamientos fundamentales de cada enfoque son los siguientes:

- La visión neoclásica, explica el surgimiento, mantenimiento y cambio de las instituciones por la presencia del mercado, pues la competencia en el mercado es el mecanismo más poderoso en la selección de las instituciones.
- De la escuela de la elección pública surge el enfoque contractualista, el cual explica a las instituciones como el resultado deliberado y expreso de la acción concertada de los agentes, como fruto de una negociación colectiva, que se realiza a través del proceso político.
- Por otra parte, la economía evolucionista supone que las instituciones se seleccionan y mantienen porque la competencia en el mercado y entre las mismas instituciones conducirá a la sobrevivencia de las instituciones más eficientes.
- Desde la perspectiva de las teorías históricas la evolución de las instituciones está explicada por el resultado de los cambios en la historia, es decir, aquí lo crucial son las reglas y las convenciones diseñadas por los individuos para lograr convivir en

¹² Clasificación realizada por J. Knight, en *Institutions and Social Conflict*, Cambridge University Press, Cambridge, p.5, Citado en López Zámamo, Op. Cit. p.45-46.

sociedad. Así, tanto el cambio como el origen de las instituciones ocurren al mismo tiempo que el cambio histórico.

Por otro lado, Walter W. Powell y Paul J. Dimaggio distinguen tres corrientes bien definidas en el estudio de las instituciones:

“Los seguidores de Weber señalan la continua homogenización de las estructuras organizacionales a medida que la racionalidad formal de la burocracia se extiende hasta los límites de la vida organizacional contemporánea. Los funcionalistas describen la adaptación racional de las estructuras de las empresas, escuelas y Estados a los valores y necesidades de la sociedad moderna (Chandler, 1977; Parson, 1977). Y los marxistas, que atribuyen cambios en organizaciones como las agencias benefactoras (Piven y Cloward, 1971) y las escuelas (Bowles y Gintis, 1976) a la lógica del proceso de acumulación”¹³

1.2 Los enfoques sobre la burocracia

A continuación se muestran algunos de los conceptos que se desprenden del *enfoque de Weber* en su modelo de “*dominación burocrática*”, pues a partir de su análisis surgen otras posiciones que representan importantes argumentos para entender algunas interrogantes que se plantearon en el presente trabajo, como el de eficiencia institucional.

Instituto para Weber es una asociación cuyo orden ha sido otorgado por pacto o imposición. El estudio de las instituciones estatales sin embargo, implica distinguir a las asociaciones políticas, esto es, asociaciones de dominación. Así, define el *Estado* como “...un instituto político de actividad continuada, cuando y en la medida en que su cuadro administrativo mantenga con éxito la pretensión al monopolio legítimo de la coacción física para el mantenimiento del orden vigente”.¹⁴

La dominación burocrática (que generalmente es nombrada desde “arriba” y no por el electorado) es una dominación legítima de carácter racional, es decir, que descansa en la creencia en la legalidad de ordenaciones estatuidas y de los derechos de mando de los llamados por esas ordenaciones a ejercer la autoridad (autoridad legal). La dominación

¹³Powell, Walter W., y Paul J. Dimaggio, *El Nuevo institucionalismo en el análisis organizacional*, FCE, Colegio Nacional de Ciencias Políticas y administración pública, A.C. y Universidad autónoma del Estado de México, 1991: p.122.

¹⁴ Barenstein, Jorge, *Análisis de la burocracia estatal desde la perspectiva Weberiana*, Ensayos del CIDE, 1982. p.44.

burocrática se pone al servicio de diferentes intereses de dominio: económicos, políticos, etcétera, y con frecuencia se da una distribución criptoburocrática¹⁵ de poderes.

Uno de los significados generalmente asignados al concepto de burocracia es de sistema específico de organización y gestión, lo que implica ubicarse en el tema de la eficiencia. Así, podemos considerarla como eficiente y funcional o considerarla ineficiente y disfuncional.

Esta corriente define el término de eficiencia al resultado neto de los intercambios entre un sistema y su contexto (o entre un subsistema y el sistema mayor de que forma parte). Este resultado es producto del grado en que el sistema resuelve no sólo sus problemas operativos de logro de objetivos, sino también los problemas de mantenimiento del sistema en el largo plazo. Y como funcionales a las consecuencias objetivas observadas de un elemento social (roles, normas, procesos, etc.) que favorecen la adaptación o ajuste de un sistema dado, y de disfuncionales a las que disminuyen la adaptación o ajuste de un sistema.¹⁶

En el enfoque de Weber, la burocracia es tratada como un sistema de gestión altamente racional y de máxima eficiencia técnica: “Es muy clara su caracterización de la burocracia como aparato eficiente, en términos de la definición de atribuciones específicas, de la existencia de una jerarquía rigurosa, de funcionamiento con base en el expediente y, en última instancia, de la aplicación de lo que él llama tecnología administrativa, que sería una tecnología jurídica del funcionamiento administrativo”.¹⁷ Así, para Weber la administración burocrática es la forma más racional de ejercerse una dominación.

Robert K. Merton¹⁸ (1964) y sus seguidores sin embargo, hacen un planteamiento diferente en torno a la burocracia. Estos la definen como un sistema formalista, cuya

¹⁵ Este concepto se refiere a una distribución enigmática, es decir, poco clara o entendible.

¹⁶ Barenstein, Jorge, Op. Cit. p.66.

¹⁷ Ibidem.

¹⁸ Merton, Robert K. (autor estadounidense, 1964), citado en Barenstein, Jorge, Op. Cit.

racionalidad y funcionalidad son sólo aparentes, y que en realidad resulta sustancialmente irracional y disfuncional. Manejan así, el concepto de patología en la burocracia.¹⁹

Merton plantea que la patología de la burocracia se centra en las tensiones que dificultan la eficiencia del aparato administrativo y hacen fracasar los objetivos de aquéllos que caen en el ámbito de la burocracia. El distingue dos tipos de patologías: el primer tipo, llamado de *sobreorganización*, se refiere a un desarrollo excesivo de aquéllas rutinas burocráticas que, mantenidas dentro de ciertos límites, son funcionalmente necesarias para la operación de un aparato administrativo muy grande. El segundo tipo es la *infraorganización*, que incluye males burocráticos como el nepotismo, el favoritismo, el soborno, la corrupción y otros, que analizados resultan representar un fracaso para actuar de acuerdo a los requerimientos de la estructura burocrática.

A continuación se señalan las causas de las patologías identificadas como fallas en la estructura burocrática, es decir de sobreorganización. No se consideran las de infraorganización porque de acuerdo con Weber se refieren al predominio de estructuras de tipo no burocrático (tradicionales o carismáticas), y no correspondería a hablar propiamente de fallas de la burocracia, sino de la incompleta implantación (o de la no existencia) de relaciones burocráticas acordes al tipo weberiano.

Las principales causas de las *desviaciones burocráticas* derivadas de la sobreorganización pueden provenir de fuentes sociales, psicológicas y organizacionales.

- a. *Sociales*: En sociedades cada vez más complejas y en proceso de cambio rápido, se desarrolla una falta de coordinación entre los objetivos prescritos culturalmente y los medios disponibles y válidos socialmente. Esta situación conduce al deterioro de los sistemas de valores imperantes o falta de normas (anomia). “Se trata a veces de un énfasis cultural en la consecución de fines que no están al alcance de la mayoría, con el resultado de que el sistema se hace impredecible, las normas sociales pierden apoyo emocional y por lo

¹⁹ El enfoque de Weber y de Merton se dieron en contextos y tiempos diferentes, por esto se observan como dos extremos de un continuo, sin embargo esto nos permite conocer las diferentes posiciones sobre el tema.

tanto validez, y los individuos sufren angustias pronunciadas” (Barenstein, 1982). En una situación anómica aparecen ciertos tipos de conducta adaptativa desviada, una de ellas es el ritualismo que implica el abandono o la reducción de los objetivos culturales de éxito y ascenso, mientras se sigue respetando de manera casi compulsiva las normas institucionales. El ritualismo es en resumen, el síndrome del “perdedor social”. A esta conducta hay que agregar aquéllas que además produce el proceso de burocratización como la sobre conformidad con las reglas y el exceso de disciplina.

- b. *Psicológicas*: El ritualismo tiende a producir “neuróticos compulsivos”, individuos que se someten exageradamente a las reglas, y que un factor coadyuvante a este tipo de “adaptación” es la presencia de personalidades rígidas y de intolerancia a la ambigüedad. Por supuesto existe correlación entre la existencia de situaciones sociales y organizacionales generadoras de miedo y desconfianza, y la aparición de este tipo de personalidad.
- c. *Organizacionales*: Las cuales pueden ser intrínsecas y contingentes. Las primeras corresponden a las características inherentes al modelo burocrático, y las segundas resultan del desarrollo y nacimiento de la organización como: complejidad²⁰, tamaño, edad de la organización (que a nivel tanto individual como organizacional aumenta la inflexibilidad conductual), antigüedad de los funcionarios y espíritu de cuerpo (este último deviene en defensa de los intereses de grupo y desprecio por los del cliente). Las fuentes organizacionales intrínsecas se refieren a la asimilación de los principios de jerarquía, competencia, especialización, profesionalización, disciplina, relaciones secundarias y despersonalización. Estos principios, además de ser causas de inflexibilidad estructural, son fuentes de conductas desviadas

²⁰ “Es que la complejidad produce burocracia. En un contexto complejo, las instituciones se hacen muy grande, las relaciones impersonales, y la organización y procedimientos se detallan meticulosamente, la burocracia es una consecuencia natural” citado en Barenstein, del libro de Merton. Barenstein agrega además que se está de acuerdo de que la complejidad es una causa básica de la burocratización, pero a veces se trata de un esquema impuesto voluntaristamente sobre la realidad, y no de un desarrollo mecánico necesario, y además hay que plantearse –como lo dice Weber- si no es la única alternativa en ciertos tipos de contextos. Barenstein Jorge, Op. Cit.

como sobreconformidad, exceso de disciplina e incapacidad adiestrada;²¹ pues son los mecanismos de que dispone la burocracia para inculcar y fortalecer actitudes y sentimientos apropiados a sus miembros (de los que depende su eficacia). Esa asimilación de los principios lleva a que esos sentimientos sean con frecuencia más intensos de lo que es necesario, es decir, a un exceso de disciplina y de conformidad con las reglas, y al formalismo, cuya adhesión obsesiva a los detalles de procedimiento es paralela al ritualismo a nivel de la sociedad global.

Así, Barenstein (1982) afirma que las mismas características que hacen eficiente a la burocracia según el tipo ideal, la van llevando hacia la ineficiencia. “La eficiencia burocrática puede transformarse en ineficiencia por inflexibilidad estructural interna, por falta de adaptabilidad más o menos rápida al cambio contextual y por la acumulación de efectos negativos sobre los individuos”. Y esto es así, porque los seguimientos y procedimientos elementales para lograr eficacia, desde el punto de vista de la contribución de la organización a un sistema de orden superior del que forma parte, pueden provocar a su vez ineficiencia o ineficacia desde el punto de vista de los clientes que demandan algún servicio.

Además de los elementos ya mencionados habría que agregar otro problema no resuelto del gobierno, esto es, las *resistencias institucionales*:

“Una de las razones de las resistencias institucionales que se encuentran característicamente en las organizaciones burocráticas, es que el sistema de comunicaciones entre sus miembros antiguos es tan sutil y efectivo que los recién llegados que intentan manipular la organización sienten finalmente que están luchando con fantasmas, los trabajadores resisten frecuentemente programas y políticas particulares, tal vez más o menos inconscientemente, y el ejecutivo se encuentra sin poder para resolver efectivamente la situación.”²²

²¹ La incapacidad adiestrada es una conducta organizativa desviada que se presenta en las instituciones, y se refiere a actos basados en el adiestramiento y destrezas que fueron aplicados con éxito en el pasado y pueden resultar reacciones inadecuadas en circunstancias nuevas, es decir, el entrenamiento se convierte en una incapacidad. Esta incapacidad lleva, a la inadaptación cuando el contexto se modifica, y a la rigidez organizacional, que consiste en la pérdida de flexibilidad y de capacidad de respuesta a los deseos y expectativas humanos. Es decir, el sistema se va haciendo progresivamente insensible a las demandas de sus clientes.

²² Barenstein, Jorge, Op. Cit. p.83.

Estos defectos burocráticos -cita mas adelante este autor- son sin duda residuos constantes de toda puesta en funcionamiento de una administración.

El tratamiento de la burocracia se trata pues de un problema político, de un problema de poder, y en él se enmarca la cuestión de la eficiencia. La burocracia, es la manifestación organizacional del espíritu racional, y un medio muy eficiente para controlar hombres y mujeres (Weber, 1978. Citado en Powell y Dimaggio, 1991).

Las alternativas que algunos autores mencionan sobre el continuo burocracia-dominio van desde la rotación de los cargos administrativos (aunque en la realidad lo que se ha tenido es gente muy preocupada en conseguir una posición, sobre todo de tipo económico, en lugar de tener funcionarios con independencia frente a lo político y que no incurran en sabotaje), hasta un liderazgo político que no se burocratice (es decir que tenga puntos de vista abiertos y adaptados a las fuerzas sociales y al cambio social).

1.3 El Nuevo Institucionalismo

En esta línea de ideas surge en 1977 una corriente contemporánea en las Ciencias Sociales, se trata de el *Nuevo Institucionalismo*,²³ que plantea la necesidad de recuperar las instituciones como centro de análisis, en parte esta es una respuesta a la ausencia de análisis de las instituciones en las teorías conductistas para explicar resultados políticos.

Esta corriente afirma que la imagen de que la sociedad está constituida por instituciones vinculadas muy estrecha y racionalmente persiste en gran parte de la teoría social moderna, pero en realidad las formas organizacionales menos eficientes persisten.

Menciona que las instituciones no necesariamente se diseñan para ser eficientes, en el sentido de que promuevan los intereses de todos o de casi todos, al contrario, por lo general –al menos las reglas formales-, las instituciones son creadas para servir a los intereses de aquéllos que tienen el poder de negociación suficiente para desarrollar nuevas reglas.

²³ Powell y Dimaggio, Op. Cit.

Los principales elementos de esta corriente contenidos en el concepto de institución, son los siguientes. Las instituciones constituyen soluciones relativamente eficientes a los problemas de la acción colectiva, pues las rutinas institucionales existen sobre todo para reducir los costos entre individuos y grupos con el objetivo de aumentar la eficiencia. En la relación entre individuos, sin embargo, existen incertidumbres producto de la información incompleta sobre la conducta de otros individuos. Y como, la existencia del actor maximizador de la economía neoclásica implicaría un número de cálculos imposibles de realizar y una cantidad ingente de información; es aquí donde evolucionan las normas y procedimientos que vienen a simplificar el proceso, con el consiguiente marco institucional, pero a la vez que simplifica, limita las elecciones que se ofrecen a los actores²⁴.

En cuanto al proceso de reproducción de las instituciones, estos autores argumentan que las instituciones no son necesariamente producto de un diseño deliberado, sino de un patrón social que es repetitivo y relativamente autoactivado (rutinas de comportamiento o reglas del juego):

“Cuando los alejamientos del patrón son contrarrestados de manera regular por controles construidos socialmente y activados de manera repetitiva –esto es, por determinado conjunto de castigos y recompensas- podemos hablar de un patrón institucionalizado. Puesto de otro modo, las instituciones son aquéllos patrones sociales que, cuando se reproducen crónicamente, le deben su supervivencia a un proceso social relativamente autoactivado. Su persistencia no depende, notablemente, de una movilización colectiva recurrente, movilización repetidamente dirigida y reactivada para asegurar la reproducción del patrón. Así las instituciones no se reproducen por la acción, en el sentido estricto de intervención colectiva en una convención social. Por el contrario, son los procedimientos reproductivos rutinarios los que sostienen y apoyan al patrón y promueven su reproducción...”²⁵

Otro elemento importante en el planteamiento del nuevo institucionalismo lo proporciona la definición de organizaciones, pues le da un papel importante a la acción humana. Los sujetos del cambio no son los individuos aislados, sino actores que muchas veces tienen expresión colectiva; y las organizaciones son los espacios que dotan de una

²⁴ Los enfoques institucional y político del cambio organizacional ha centrado su punto de interés en los aspectos de las instituciones que tienden a impedir que los actores reconozcan o actúen a favor de sus intereses. Powell y Dimaggio, Op. Cit. P.47.

²⁵ Ibid. p.14.

estructura a la acción humana y le permiten cumplir su papel en la división social del trabajo. La reproducción institucional está asociada con las demandas de poderosos actores centrales, como el Estado, las profesiones o agentes dominantes dentro de las áreas organizacionales.

Al igual que el enfoque de Weber, este planteamiento señala que el cambio institucional depende de la capacidad de negociación e influencia que desarrollan los actores, lo mismo que de su capacidad de aprendizaje y del cambio en sus modelos mentales. La percepción de los actores de la necesidad del cambio está estrechamente relacionada con el proceso de difusión y aceptación de nuevos conocimientos que generen nuevas rutinas.

En cuanto a la relación de empresarios con el entorno institucional afirma: "...la estabilidad de los entramados políticos, que hace posible el desempeño de las organizaciones económicas ... consiste en un equilibrio perdurable entre la eficacia de las rutinas sociales para reproducirse autónomamente y la violencia heterónoma que imponga su reproducción."²⁶ Por esto, la relación entre organizaciones e instituciones tiende a perpetuar arreglos ineficientes, pero que se reproducen por inercia durante largos periodos y desarrollan una gran capacidad adaptativa.

Esta corriente, aporta además elementos que permiten entender en forma clara los principales problemas a que se enfrenta una institución en su búsqueda por la eficiencia. Una de las dificultades son los efectos que las reglas institucionales pueden tener sobre las estructuras organizacionales y su cumplimiento en el trabajo técnico real²⁷. Es decir, hay organizaciones que dependen de alguna organización de nivel mas alto, respecto de procedimientos establecidos, que desde el punto de vista de la acción diaria se presentan

²⁶ Ibid. p.23.

²⁷ Meyer, John W. y Brian Rowan, "Las organizaciones institucionalizadas: la estructura formal como mito y ceremonia" en Powell y Dimaggio, Op. Cit. Estos autores mencionan que debe hacerse una distinción clara entre la estructura formal de una organización y sus actividades de trabajo diarias. "La estructura formal es un plan para las actividades que incluye, ante todo, el cuadro de la organización: una lista de oficinas, departamentos, posiciones y programas. Estos elementos se vinculan mediante metas y políticas explícitas que conforman una teoría racional del modo, y el propósito, al que se deberán ajustar las actividades. La esencia de una organización burocrática moderna se encuentra en el carácter racionalizado e impersonal de estos elementos estructurales y de las metas que los vinculan". p.80.

como elementos rígidos que no permiten realizar las actividades o metas de manera eficiente.

Las reglas institucionales generan además conflictos entre sí pues, como veremos más adelante, surgen de diferentes partes del ambiente y crean inconsistencias en la organización donde se aplican, lo que vuelve problemático el interés por la eficiencia, la coordinación y el control rigurosos.

La dependencia económica de otra organización superior crea también ineficiencias, pues la acción se implementa de acuerdo a los deseos del centro, y no de acuerdo a las necesidades del cliente.

Otro elemento problemático que se presenta en las organizaciones institucionalizadas es cuando el conflicto por las metas se reprime en aras de la armonía. Esto tiene que ver con las redes de conducta y relaciones sociales que integran y rodean una organización determinada.

Las organizaciones tienden a adoptar tecnologías similares a otras organizaciones, independientemente de su eficiencia, como procedimientos técnicos de producción, contabilidad, selección de personal o procesamiento de datos, pues este proceso las vincula con otras instituciones, y las hacen ver una organización adecuada, racional y moderna. Esto es conocido como la teoría del *isomorfismo institucional*, que señala que existe una tendencia a la homogenización de las instituciones, pues una organización se construirá siguiendo el modelo de organización que le parece exitosa, porque de esta manera evita la ilegitimidad. Así, si se registran nuevos y extensos campos de actividad en programas institucionalizados, profesiones o técnicas, inmediatamente las organizaciones incorporan los paquetes de registros porque consideran estos elementos correctos, adecuados, racionales y necesarios.

Las organizaciones que incorporan elementos socialmente legitimados y racionalizados en sus estructuras formales, maximizan su legitimidad y aumentan sus

recursos y capacidad de supervivencia. También se produce estabilidad a medida que una institución se convierte en parte de un sistema colectivo mas amplio, pues se garantiza el apoyo mediante acuerdos y no completamente mediante el desempeño.

Por lo tanto, se produce un conflicto entre estabilidad institucional (supervivencia de las organizaciones a través de la búsqueda de la legitimidad) y los criterios de eficiencia. Las consecuencias de incorporar elementos que son legitimados exteriormente hace que empleen también criterios de evaluación externos, lo que permite a una organización seguir teniendo éxito por definición social, reduciendo sus posibilidades de fracaso.

A menudo las organizaciones y los ambientes sociales redefinen la naturaleza de las técnicas, de la producción y de los servicios. De modo que se introduce la ambigüedad y disminuyen los derechos de inspección y control.

John W. Meyer y Brian Rowan plantean dos formas de resolver los conflictos entre las reglas institucionales y la eficiencia, esto es, recurriendo a dos medios interrelacionados: la separación y la lógica de la confianza. *La separación* a la que se refieren es entre los elementos de la estructura y las actividades. Distinguen primero entre organizaciones que se han construido en torno a la eficiencia y las organizaciones institucionalizadas y afirman:

“Las organizaciones que se han construido en torno a la eficiencia tratan de mantener un alineamiento estrecho entre las estructuras y las actividades. Se impone la conformidad por medio de la inspección; la calidad de la producción se supervisa continuamente; se evalúa la eficiencia de las diferentes unidades, y se unifican y coordinan los distintos objetivos. Pero una política de alineamiento estrecho en las organizaciones institucionalizadas sólo hace público un historial de ineficiencias e inconsistencias”.²⁸

Separar los elementos de estructura de las actividades significa: 1) metas vacías, no integradas con la evaluación; 2) fines categóricos sustituidos por fines técnicos; 3) las actividades se realizan más allá de los gerentes (en particular, las organizaciones favorecen activamente el profesionalismo y las actividades se delegan a profesionales); 4) se hacen

²⁸ John W. Meyer y Brian Rowan, Op. Cit. P.98.

importantes las relaciones humanas; las organizaciones no pueden coordinar formalmente las actividades porque sus reglas formales, si se aplicaran, generarían inconsistencias, por lo tanto, se deja que los individuos desarrollen informalmente interdependencias técnicas (se da gran valor a la habilidad para coordinar cosas –es decir, llevarse bien con otras personas- en violación a las reglas).

Una de las ventajas de la separación es que se protege de las inconsistencias y anomalías que implican las actividades técnicas (por el supuesto de que las estructuras formales están trabajando realmente); como se evita la integración, se minimizan las disputas y los conflictos y una organización puede ganar el apoyo de un amplio rango de personas y componentes externos.

El segundo medio que plantean Meyer y Rowan para resolver los conflictos entre las reglas institucionales y la eficiencia es *la lógica de la confianza y de la buena fe*. A pesar de la falta de coordinación y control, las organizaciones que han realizado una separación no son anárquicas. Las actividades diarias se realizan de manera ordenada. La confianza y la buena fe de los participantes internos y componentes externos contribuyen a consolidar la legitimidad de las organizaciones a la vez que les permite parecer útiles. La confianza en los elementos estructurales se mantiene por medio de tres prácticas: evitar, ser discreto y “hacerse de la vista gorda.”²⁹

Tanto los participantes internos como los componentes externos cooperan en estas prácticas. Las instituciones se aseguran además, de que los participantes individuales conserven su prestigio, pues esto sustenta la confianza en la organización. Es decir: “...eliminar efectivamente la incertidumbre y mantener la confianza requiere que las personas crean que todos actúan de buena fe. El supuesto de que las cosas son como parecen, que los empleados y los gerentes desempeñan sus cargos adecuadamente, permite a la organización realizar sus rutinas con una estructura separada.”³⁰

²⁹ “Hacerse de la vista gorda” se refiere respecto a las anomalías. Goffman, 1967, citado en Powell y Dimaggio, Op. Cit. p.99

³⁰ John W. Meyer y Brian Rowan, Op. Cit. P.99.

Es importante señalar que todas las organizaciones, incluso las que mantienen altos niveles de confianza y buena fe, están en ambientes que han institucionalizado los rituales racionalizados de la inspección y la evaluación; como éstos pueden descubrir inconsistencias e ineficiencias que debilitan la legitimidad, las organizaciones institucionalizadas tratan de minimizar la inspección y la evaluación y las hacen ceremoniales.

Es necesario mencionar que la burocratización y otras formas de homogenización surgen de la estructuración de los campos organizacionales,³¹ entendidos estos como aquellas organizaciones que en conjunto, constituyen un área reconocida de la vida institucional como: los proveedores principales, los consumidores de recursos y productos, las agencias reguladoras y otras organizaciones que dan servicios o productos similares.

La estructuración de los campos organizacionales es efectuada en gran medida por el Estado y las profesiones, que se han convertido en los grandes racionalizadores de la segunda mitad del siglo XX.

En la actualidad, el cambio estructural en las organizaciones parece motivado cada vez menos por la competencia o por la necesidad de eficiencia.³²

En cuanto al isomorfismo institucional debe quedar claro que los primeros que adoptan las innovaciones organizacionales comunmente están motivados por el deseo de mejorar el desempeño. Pero las nuevas prácticas pueden adquirir valor más allá de los requisitos técnicos de la tarea de que se trate. A medida que se difunde la innovación, se llega a un umbral más allá del cual la adopción proporciona legitimidad, en vez de mejorar el desempeño (Meyer y Rowan, 1977. Citado en Powell y Dimaggio, 1991).

³¹ Powell y Dimaggio mencionan que las organizaciones en un campo pueden ser muy diversas en algunas dimensiones y no obstante ser muy homogéneas en otras.

³² Anteriormente, la economía de mercado capitalista es la que demandaba que los asuntos oficiales de la administración fueran realizados con precisión, sin ambigüedades, continuamente y con tanta rapidez como fuera posible. (Weber, 1978. Citado en Powell y Dimaggio, 1991)

Las organizaciones compiten no sólo por recursos y clientes, sino también por poder político, legitimidad institucional y por una buena condición social y económica. El isomorfismo institucional es un instrumento útil para entender la política y la ceremonia que subyacen en gran parte de la vida organizacional moderna.³³

Dentro de los argumentos de esta corriente no se rechazan los argumentos en favor de la selección natural -que las organizaciones ineficientes y anómalas tienden a desaparecer-, ni los de los teóricos que favorecen el control de las elites³⁴. Lo que se argumenta sobre la teoría del isomorfismo institucional es que "...puede ayudar a explicar las observaciones de que las organizaciones se están haciendo más homogéneas y que las elites frecuentemente se salen con la suya, a la vez que nos permite entender la irracionalidad, la frustración del poder y la falta de innovación tan comunes en la vida organizacional".³⁵

La consideración de los procesos isomorfos conduce a una perspectiva bifocal de poder. Por un lado, se refiere al poder de establecer premisas, de definir normas y estándares que conforman y canalizan la conducta; y por otro, es el punto de intervención crítica donde las elites pueden definir modelos apropiados de la estructura y política organizacionales que después se aceptan sin cuestionamientos durante muchos años.

1.4 Nuevas dimensiones sobre desarrollo económico

En este apartado se presentan los argumentos que se manejan actualmente en la teoría de desarrollo económico pues aquí se encuentra implícito el papel que deben jugar las instituciones gubernamentales y las organizaciones locales desde el punto de vista productivo, lo que a su vez nos dará respuesta o conducirá al tipo de estrategias y prácticas que se requieren en las políticas de promoción económica de las regiones.

³³ Powell y Dimaggio, Op. Cit. p.109.

³⁴ "Perrow (1976, p.21) ha observado que a pesar de recursos y poder de sanción superiores, las elites organizacionales frecuentemente se ven impedidas a maximizar sus preferencias debido a que la complejidad de las organizaciones se han convertido cada vez más en el vehículo para numerosas gratificaciones, necesidades y referencias, de modo que muchos grupos dentro y fuera de la organización procuran utilizarla para fines que restringen el rendimiento que obtienen los que las controlan". Citado en Powell y Dimaggio, Op. Cit.

³⁵ Ibid. P.123.

Las nuevas dimensiones en la teoría del desarrollo -de finales de los ochenta y principios de los noventa-, se circunscriben alrededor de los siguientes conceptos: lo humano, lo sustentable, lo institucional y lo social. Los nuevos enfoques enfatizan el papel protagónico de las instituciones y los agentes –como capital social- en el desarrollo económico de una región, y tienen como objetivo expandir opciones dignas de vida aunados a programas de escala sustentable, esto, ante la observancia de riesgos sustanciales sobre el nuevo modo de ser del mundo.

Actualmente no existe una teoría integrada que de cuenta de estas nuevas dimensiones, pero, se ha estado avanzando en la comprensión de las complejidades del desarrollo. Los temas que más se discuten respecto a las desigualdades entre las regiones son la vinculación entre liberalizaciones y desempeño económico, por un lado, y entre las liberalizaciones y las convergencias por el otro; y también hay algunos análisis que extienden la relación a las reformas institucionales y a las políticas, es decir, que va más allá de las liberalizaciones financieras y comerciales. Organismos internacionales ubican los orígenes de la crisis en los países, en las fallas de aplicación o en la lentitud de los programas de reforma, otras opiniones destacan la inconsistencia y la impertinencia de los propios programas aunado a la vulnerabilidad del sistema financiero y comercial global.³⁶

De cualquier manera, el objetivo, vuelve a ser encontrar la mejor inserción externa posible bajo una configuración nacional más propicia, es decir, que también se encadenen hacia adentro procesos productivos de tal forma que el impulso del comercio se difunda más rápido y más extensamente hacia otros sectores, esto marca de nuevo las dos rutas centrales del desarrollo: la política local y la reforma global.

Michael Storper (1997)³⁷, autor que forma parte de esta última oleada de enfoques sobre teoría del desarrollo, estudia este nuevo protagonismo de los agentes dentro del enfoque de los recursos relacionales –con el concepto de capital social-, del cual surgen los primeros planteamientos de este trabajo.

³⁶ Provencio, Enrique, “El desarrollo ahora”, ensayo presentado en el Colegio de Sonora, 24 de mayo de 2002.

³⁷ Storper Michael, *The Regional World*, 1997.

1.4.1 El enfoque de Storper

El desarrollo del capitalismo ha madurado a un punto tal que ha provocado una inmensa expansión en el carácter de los mercados, las empresas y otras esferas institucionales de la vida económica y social. Los cambios en el desarrollo del capitalismo –impulsado por descubrimientos científicos, tecnológicos y de información- reflejados en la actual tendencia globalizadora, involucra no sólo cambios cuantitativos –incremento en transacciones internacionales-, sino también cualitativos. Esto último se refiere a que un gran porcentaje de las relaciones entre las personas están involucradas en los mercados basados en la producción de artículos, lo que Storper llama sistema de mercado generalizado.

Estos cambios se generalizan en métodos organizacionales modernos que implican procesos comunicacionales de dimensiones económicas y no económicas. Es decir, se vuelve importante en el discurso sobre desarrollo económico de los países incluir el papel retroalimentador de procesos sociales y económicos, y no sólo económicos como la anterior visión ortodoxa.

“...donde la metáfora guía es la economía pero como relaciones; el proceso económico como conversación y coordinación; los sujetos del proceso no sólo como factores; sino como actores humanos reflexivos, individual y colectivos; y la naturaleza de la acumulación económica no sólo como recursos materiales, pero sí como recursos correlativos.” (Storper Michael, 1997)

El estudio de áreas avanzadas del desarrollo económico contemporáneo en la década de los ochenta, ha demostrado que la fuerza motriz de largo plazo en el desarrollo regional y nacional es el mejoramiento progresivo de sus capacidades tecnológicas, combinado a la vez, con ventajas de productividad. Es decir, se vuelve indispensable en el actual contexto de competencia internacional, el impulso a actividades económicas con *ventajas tecnológicas absolutas* que estén a la par con las naciones desarrolladas. Estas actividades

además deben estar basadas en el “*aprendizaje* altamente contenido” dentro de las empresas, actores e instituciones específicas de cada región.³⁸

El concepto de *aprendizaje* surge precisamente, cuando se intenta analizar las formas más avanzadas de competencia económica. Es la aplicación de conocimiento para crear nuevas posibilidades de competición, es la manera de asumir los riesgos o constreñimientos fabricados por el aprendizaje reflexivo de otros. Es decir, cuando una técnica, método formal codificado, o tecnología de producción es importado, esta es resultado de *convenciones* referidas a otro espacio en que ahora se quiere aplicar, se presentan entonces elementos rígidos que sólo los *agentes flexibles* podrán enfrentar y aprovechar para sus objetivos de competencia, esto se logra en la interacción con la tecnología o los métodos, esto es, con las prácticas de manufacturas y la cooperación entre los agentes ya sea vertical u horizontalmente.

En el nuevo panorama que despliega el desarrollo del capitalismo, surgen realidades como los *distritos industriales* con poder de competencia a nivel mundial, al tiempo que desaparecen grandes corporaciones. De los nuevos análisis, resultan entonces explicaciones diferentes que revolucionan los enfoques anteriores sobre desarrollo económico y regional, donde los procesos de producción y algunos elementos indispensables de los procesos de gestión ya no son indiferentes a las características de un espacio determinado.

Lo importante de este nuevo panorama, es que presenta posibilidades de inserción económica en la economía mundial para los países de menor desarrollo. La infraestructura intelectual y social se vuelve ahora uno de los elementos primordiales para impulsar la competitividad, esto es, las *convenciones* –como preámbulo para el aprendizaje tecnológico-, que son formas altamente endógenas de coordinación económica. Estas se generan a través de rondas de acción e interacción entre actores económicos, conducentes a regularidades asumidas en cuanto a lo que uno espera del otro y a lo que ellos hacen, al interior de las regiones.

³⁸ Storper Michael, “Desarrollo territorial en la economía global del aprendizaje: el desafío para los países en desarrollo”, en *Revista Latinoamericana de Estudios Urbano Regionales*, EURE, vol XX, núm 60, 1994.

Este enfoque propone un papel activo de las instituciones y de los actores, es decir, que los actores locales participen y demanden por un lado, y a la vez, las instituciones gubernamentales formulen sus políticas en coordinación con los agentes a los cuales estas mismas se destinan y de acuerdo a sus necesidades específicas, regionales. La cooperación, las formas específicas en que se relacionan o coordinan los agentes, personas, empresarios, etc. en una región proporcionará formas creativas, elementos nuevos, que contribuirán a un mejor desempeño de esa región.

1.4.2 El enfoque de descentralización del desarrollo.

En esta línea de ideas se presenta también *el enfoque de descentralización del desarrollo*, cuyo fundamento teórico se encuentra en las propuestas de federalismo fiscal³⁹ que postula que la demanda por bienes públicos y servicios y la voluntad para pagar por ellos varía sustancialmente si se introduce el concepto de espacio. “Así la provisión de estos bienes públicos y servicios necesita ser descentralizada a los niveles de los gobiernos subnacionales (estatales o municipales) que más adecuadamente puedan satisfacer dichas demandas, lo que implica el establecer conjuntamente con la descentralización, políticas de demanda, que se pueden definir como, aquéllas manejadas por las necesidades de las empresas y sobre todo por sus problemas”⁴⁰

Con este tipo de estrategias se pueden establecer diagnósticos de un grupo de empresas en un sector o una región, identificando los cuellos de botella críticos y las intervenciones requeridas que puedan romperlos. La aplicación de estas políticas, además de los esfuerzos de los gobiernos subnacionales, requiere involucrar a organizaciones no gubernamentales o del sector privado, aunque la mayor responsabilidad descansa en los gobiernos.

Las políticas de demanda están directamente ligadas al nivel de desarrollo de la economía local, ya que en algunos casos se cuenta con un amplio capital social (densidad de las asociaciones locales), con líderes locales (políticos u organizaciones no gubernamentales que funcionan como líderes) y con fuerza en los gobiernos locales. Así, por

³⁹ Oates, 1972; Musgrave, 1959. Citado en Clemente Ruiz Durán, Op. Cit.

⁴⁰ Clemente Ruiz Durán, Op. Cit. p.6.

ejemplo: “En las regiones que cuentan con esta combinación de actores, podríamos decir que las políticas de demanda serán más fuertes dependiendo del grado de asociatividad de la economía local, en cambio serán más débiles en la medida que el sector privado y la sociedad civil sean débiles y el sector público sea fuerte”⁴¹.

Sobre la manera en que se asignarían las responsabilidades entre los diferentes niveles de gobierno, debemos mencionar -a diferencia de la teoría del federalismo fiscal- que, la *teoría de la selección pública* por ejemplo, supone que los programas del gobierno tienen esencialmente la misma estructura básica, cuando se trata de proveer un bien público, por lo que se pueden postular algunas responsabilidades en la provisión de dicho bien.

En la *teoría del federalismo fiscal*, en cambio, se supone que los agentes locales tienen un mejor conocimiento de los bienes y servicios públicos que requieren, por lo que se les debe asignar la responsabilidad básica, junto con los beneficiarios, para su diseño e implantación. De la misma manera los contribuyentes locales tienen una mayor responsabilidad de financiar estos programas, dado que al ver que estos resolverán sus necesidades, estarán más deseosos de financiarlos.

Así el papel que le correspondería al gobierno central –asumiendo su compromiso descentralizador-, sería el de evaluar el desempeño de los programas y compararlos con otros similares para retroalimentar a los agentes locales sobre un mejor desempeño. Otro papel del gobierno central -que menciona Clemente Ruiz Durán (2001), es el de participar en algunos proyectos por razones distributivas o estratégicas, pudiendo incluso financiar parte del proyecto. Esto último es importante porque es una experiencia que se ha podido recuperar en algunos países como financiamiento compartido, buscando establecer efectos multiplicadores.

Como último elemento importante a mencionar se encuentra el diseño de estructuras de coordinación institucionales. *La teoría de la organización* señala las dificultades de

⁴¹ Ibid. p.7. Ruiz Durán (2001) menciona además otros tres factores que afectan la demanda y que están directamente vinculados con el desarrollo de la industria, esto es, la complejidad tecnológica, las redes industriales y el ciclo de vida.

coordinación vertical y horizontal entre diversas instituciones públicas, diferentes niveles de gobierno y de todas estas instancias con el sector privado. Las principales dificultades que aquí se señalan son porque las rutinas de las organizaciones públicas son difíciles de sincronizar; las metas a veces se sobreponen; la población objetivo tiene expectativas diferentes y presiona para lograr beneficios particulares de cada agencia o institución; los administradores se preocupan más por minimizar la incertidumbre de su propio ambiente, en vez de dedicarse a realizar una coordinación efectiva entre diferentes instituciones, etc.⁴²

De la misma forma, los problemas de coordinación no son exclusivos del sector público, sino que se presentan también al interior del sector privado. El caso típico ha sido los esfuerzos en México por ampliar las cadenas productivas.

Entre las principales propuestas de este enfoque, destaca el énfasis en la transformación de los programas de promoción económica. Que a diferencia de los genéricos propone la evaluación del número de empresas que se visita; de empresarios que asisten a cursos, o de agrupaciones de empresas pequeñas que se forman en un año, etc. Es decir, el enfoque de trabajo se transforma en este tipo de programas, ya que centra su trabajo en el *extensionismo industrial*, en vez de dirigirlo a la entrega tradicional de servicios a través de ventanilla.

1.5 Nuevo enfoque de la política de desarrollo industrial y competitividad.

Hay una nueva visión de la política industrial que distingue entre la *política industrial a secas*, concebida como política redistributiva de corto plazo por medio de subsidios, exenciones, controles a la importación y privilegios financieros y fiscales, y la *política de desarrollo industrial* orientada hacia el crecimiento sostenible de recursos, la formación de capacidades, el progreso científico y tecnológico y el fortalecimiento industrial. Sin duda las políticas de sustitución de importaciones han tenido fuerte responsabilidad en la dilución de la distinción entre política industrial y política de desarrollo industrial.

⁴² Clemente Ruiz Durán, Op. Cit. p.9.

“El desarrollo industrial consiste en la acumulación de capacidades y habilidades en el largo plazo. Esas capacidades se van incorporando lentamente al capital humano, físico e institucional nacionales, permitiendo una gradual aproximación a estándares mundiales de productividad y competitividad. Durante el transcurso de este proceso tienen lugar complejas transformaciones macroeconómicas e institucionales que los mercados por sí solos no pueden lograr, aun en condiciones ideales de estabilidad macroeconómica”.⁴³

Este argumento, confirma además la necesidad del papel estratégico que desempeñan en el progreso industrial algunos elementos esenciales de largo plazo como el marco institucional, la infraestructura física, la educación y la tecnología, factores que el mercado no atiende apropiadamente y en donde los países de menor desarrollo relativo se encuentran en desventaja. Esto es, la necesidad de las intervenciones de políticas públicas⁴⁴ en complemento con las políticas de desarrollo industrial.

Actualmente se presenta un cambio de énfasis en el estado de las políticas de desarrollo industrial a nivel mundial. Este énfasis se refiere a la transición en tres aspectos:

- Las políticas de desarrollo industrial fincadas en mercados de productos, dan prioridad a las basadas en mercados de factores, esto es, se le otorga prioridad a las políticas que afectan la asignación de recursos para la generación de capacidades, antes que a las decisiones relativas a su uso en la producción de bienes y servicios.
- De los instrumentos directos a los instrumentos indirectos. Este tránsito se expresa esencialmente en el retiro del Estado como titular y administrador de activos empresariales y promotor/gestor de iniciativas en el sector productivo. Es decir, el Estado ahora como promotor, inductor o catalizador, más que como participante directo y fuerza motora.

⁴³ Mauricio de María y Campos y Fco. Sercovich, “Hacia una nueva visión de la política de desarrollo industrial y competitividad”, *El mercado de Valores*, Nacional Financiera, enero de 1998. p.5.

⁴⁴ Los gobiernos están dotados de cuatro atributos que los califican para corregir fallas de mercado: el poder imponer tributos; el poder de proscribir ciertas actividades; el poder de penalizar por incumplimiento de contratos; y ventajas en materia de costos de transacción (organizacionales, en la provisión de bienes públicos, en el manejo de información y en la distribución de riesgos para evitar selección adversa). Stiglitz, 1989. Citado en Mauricio de María y Campos y Fco. Sercovich. Op. Cit. p.4.

- De los activos tangibles a los activos intangibles. Este tránsito se focaliza en temas como el agotamiento del proceso de nivelación tecnológica, la creación de capacidad endógena y sistémica de generación de cambio tecnológico y el énfasis sobre el estímulo al crecimiento de la productividad total de los factores, en lugar del crecimiento basado casi exclusivamente en la acumulación de capital físico y humano, como en el pasado.⁴⁵

La promoción del desarrollo científico-tecnológico y educativo constituye uno de los ámbitos particulares donde se hace necesaria la iniciativa y acción del Estado. A esto habría que sumarle la imperiosa necesidad de prácticas que atiendan las descompensaciones que ha traído consigo las fuerzas del mercado y que actualmente constituyen elementos importantes en la promoción de incrementos en la eficiencia por medio de la especialización. Esto es, el apoyo a las pequeñas y medianas empresas; y la atención al desarrollo regional y local.

1.6 El estudio de la pequeña empresa

La contribución fundamental a una teoría dinámica del tamaño de la firma la establecieron los trabajos de Edith Penrose,⁴⁶ hacia fines de los años cincuenta. Antes de Penrose la teoría de la firma

“...no era más que un subproducto de los modelos de determinación de los precios y la asignación de recursos frente a fines alternativos, como parte de la teoría del equilibrio general. En tanto la teoría del valor estaba interesada en los factores que determinan los precios y cantidades de productos particulares, el modelo apropiado de firma era el que representaba las fuerzas que determinaban el precio de un producto particular. En esa teoría, el crecimiento de la firma no es más que el incremento del producto y el tamaño óptimo es el punto más bajo de la curva de costos medios”.⁴⁷

Penrose define la firma como una entidad que aglutina recursos productivos cuyo uso entre fines alternativos a lo largo del tiempo es determinado por decisiones económico administrativas, y donde su motivación principal es el lucro concebido como un

⁴⁵ Mauricio de María y Campos y Fco. Sercovich, Op. Cit. p.7.

⁴⁶ Estela Suárez Aguilar y Miguel Angel Rivera Ríos, *Pequeña empresa y modernización: análisis de dos dimensiones*, Centro Regional de Investigaciones Multidisciplinarias, UNAM, Cuernavaca Morelos, 1994.

⁴⁷ Suárez Aguilar, Estela, Op. Cit. p.21.

instrumento para la expansión de la propia firma. Es decir, se trata de la concepción de la firma como una unidad orgánica con sus leyes específicas de crecimiento.

Esta nueva perspectiva basó su análisis en los conceptos teóricos de la competencia imperfecta, y la teoría de la organización industrial.

“La nueva teorización impulsada por Robinson, Chamberlin, Sraffa y Sylos Labini en los años treinta, estableció una ruptura con la sabiduría convencional, reconociendo la existencia de una verdadera jerarquía en el tamaño de los establecimientos industriales y la diferenciación de sus condiciones de mercado. Por su parte, la teoría de la organización industrial (asociada a los nombres de Bain y Stendler) estableció una nueva estructura conceptual para comprender el desempeño de la empresa industrial, interrelacionando la aparición de economías de escala tecnológicas con el surgimiento de innovaciones organizativas y operacionales como medios para captar y perpetuar los sobrebeneficios, como respuesta a la desaparición de la competencia por la vía de los precios.”⁴⁸

Con la obra de Penrose se identifican claramente las características de la pequeña empresa y las áreas en que esta sobrevive. Por lo general las actividades de las pequeñas firmas son aquellas que requieren un modesto desembolso inicial de capital y las habilidades son las que se encuentran habitualmente entre la población activa no profesional. En estas, existe una alta tasa de ingreso, de salida y un bajo nivel de progreso técnico.

En cuanto a las áreas en las cuales estas empresas tienen posibilidades de desarrollarse, se encuentran las siguientes:

- Aquellas que requieren rápida adaptación a condiciones cambiantes, atención personal al detalle; o aquellas donde los costos de transporte son muy altos y la posibilidad que la gran empresa multiplique sus plantas es limitada.
- En ciertas circunstancias las grandes firmas encuentran conveniente tolerar la existencia de las pequeñas, para mantener bajo un precio a toda la industria.
- En el desarrollo de algunas industrias las pequeñas empresas pueden insertarse temporalmente, pero a la larga serán expulsadas por las grandes firmas.

⁴⁸ Ibid. p.22.

- Cuando la demanda es inestable debido a la influencia de la moda.
- Al descomponerse el proceso de producción, ciertas operaciones especializadas en metales, acabado o reparación son efectuadas más eficientemente por pequeñas firmas con mayor grado de flexibilidad.⁴⁹

La nueva concepción sobre las empresas de menor tamaño inspiró investigaciones que pusieron al descubierto la renovación de la producción en pequeña escala en nuevos ámbitos.

Primero se manifiesta la decadencia de las empresas pequeñas en sus áreas tradicionales como molienda de granos, pan harinas, bebidas, productos de cuero, calzado, etc. Y en contraste reaparece en nuevas líneas de producción como equipo médico y científico, instrumentos fotográficos y aparatos electrónicos.

Segundo, empresas con tecnología atrasada que gozaban de ventajas de localización fueron eliminadas por el desarrollo de los transportes y comunicaciones y la proliferación del número de plantas bajo el control de una gran empresa, al tiempo que se reducía el tamaño promedio de la planta.

Y tercero, la operación eficiente de las corporaciones exigió el desarrollo de una compleja red de relaciones interindustriales, esto es, la integración de empresas más pequeñas. Estas últimas producían bajo subcontratación, partes y componentes que eran después integrados en bienes complejos producidos en serie.⁵⁰

Concretamente, en el plano de distintos países se observó una tendencia a enfocar la atención en empresas de menor tamaño a partir de la crisis económica que se inició a principios de los años setenta, pues la mayoría de estas empresas pudieron sortear los problemas económicos y permanecer en el mercado, sin embargo, se presentaron muchos

⁴⁹ Las primeras tres áreas mencionadas son señaladas por Penrose, y el resto de los factores mencionados los añade Stanley-Morse (1965). Citado en Estela Suárez Aguilar. Op. Cit. p.23.

⁵⁰ Penrose, Op. Cit. p.24.

casos de grandes empresas que padecieron dificultades económicas y redujeron puestos de trabajo.

A fines de los setenta las empresas pequeñas creaban la mayoría de los nuevos puestos de trabajo por ejemplo, en Estados Unidos.⁵¹ A nivel mundial también se presenta esta tendencia, países como Japón, Francia, Alemania, Noruega, Suiza e Italia vieron incrementar sus cuotas de empleo en empresas pequeñas (de hasta 100 trabajadores)⁵². Cabe mencionar que en estos países, la cuota de empleo de las pymes es mayor en el sector de servicios que en el manufacturero y lo mismo ocurre con el nacimiento de nuevas empresas.

En México, las micro empresas generaron 61.02% del empleo durante 1993-1998. En este caso las PYMES disminuyeron significativamente su participación en el empleo total de 30.45% a 27.22%, en particular como resultado de la dinámica de las pequeñas empresas. En el caso de la manufactura, tanto las micro como las pequeñas y medianas empresas disminuyeron su generación de empleo de 1993-1998, pues las grandes empresas que representaban 0.8% de los establecimientos en 1998, generaron 60.29% del empleo.⁵³

Por otro lado, y después de varias discusiones sobre las dimensiones de las empresas, se llega a la tesis de que el rendimiento económico de estas, depende decisivamente de la organización social de sus actividades y no de sus dimensiones. Por ejemplo:

“Si las grandes empresas disfrutaban de las ventajas derivadas de su mayor implantación en el mercado, de economías positivas de escala o de sector y de la mejor utilización de servicios como investigación y desarrollo, comercialización, publicidad, distribución, etc., que requieren una inversión

⁵¹ Sengenberger, W., G. W. Loveman, y M. J. Piore (Comps), “Los distritos industriales y las pequeñas empresas. II” en *El resurgimiento de la pequeña empresa*. Ministerio de trabajo y seguridad social.

⁵² Aquí debe mencionarse que el incremento en la creación de nuevos puestos de trabajo que aportan las pequeñas empresas de distintos países, no proviene de manera uniforme de todas las empresas o de su mayoría, sino que son el resultado de un proceso muy dinámico de expansión y contracción de la pequeña empresas. Es decir, “Sólo unas pocas pequeñas empresas crean una gran cantidad de puestos de trabajo, mientras que la mayoría nacen y continúan siendo pequeñas a lo largo de toda su existencia.” A esto se añade el incremento del número de empresas pequeñas en relación a las grandes y el origen de éstas. Por ejemplo, una gran parte de las nuevas empresas pueden ser alguna forma de continuación de empresas existentes, o la descentralización de una parte del proceso de producción o servicio de las grandes, etc. Sengenberger, Op. Cit.

⁵³ Dussel Peters, Enrique, *Claroscuros, Integración exitosa de las pequeñas y medianas empresas en México*, Canacinttra, CEPAL, Editorial Jus, México, 2001.

mínima, las pequeñas empresas pueden compensar su inferioridad en este terreno y obtener beneficios similares o de otro tipo si organizan su producción y sus servicios auxiliares mancomunadamente.”⁵⁴

Así, se pueden unir un grupo de pequeños fabricantes del mismo producto y del mismo lugar, o también de empresas fabricantes de distintos productos (ejemplo, los distritos industriales) y organizar en común la adquisición de energía, materias primas, equipo, servicios; o constituir asociaciones para tener mayor influencia política que una sola empresa.

Otra de las ventajas que se manejan sobre el incremento de empresas pequeñas se refiere a los costos laborales. Se afirma así, que entre dos trabajadores semejantes, gana menos el que está empleado en una unidad más pequeña, sobretodo si se tiene en cuenta la remuneración no salarial. Además la descentralización y la subcontratación de grandes a pequeñas empresas puede ser una manera de eludir la normativa laboral.⁵⁵

Recientemente se ofrecen dos interpretaciones para explicar la tendencia hacia unidades mas pequeñas registrada en la mayoría de los países desde principios de los setenta. Las dos centran su atención en el contexto socioeconómico en el que se produjo la inversión de la tendencia:

La primera teoría defiende la lógica del rendimiento técnico-organizativo pero también dice que afectaron los cambios exógenos.

“Afirma que la gran turbulencia de los mercados internacionales, la inestabilidad de la demanda y la mayor diferenciación de los gustos de los consumidores determinan que la fabricación en serie de mercancías normalizadas en grandes unidades de producción sea improductiva y obsoleta. Considera además que el advenimiento y la difusión de nuevas tecnologías, basadas en la microelectrónica, reduce los gastos de equipo y permite acortar la

⁵⁴ Sengenberger, Op. Cit. p.17.

⁵⁵ “Otro argumento a este respecto, defendido sobre todo por Bluestone y Harrison (1982) en Estados Unidos, es que la producción de las unidades más pequeñas forma parte de una maniobra empresarial de largo alcance encaminada a recortar el poder de los trabajadores, restar influencia a los sindicatos, etc., mediante la descentralización”. Sengenberger, Op. Cit. p.68.

diferencia de rendimiento entre los ciclos largos y cortos de producción, reforzando así la competitividad de costos de producción a pequeña escala.”⁵⁶

La segunda teoría va más allá de la estrecha lógica del rendimiento y privilegia el papel que tiene la organización social y política en la organización industrial:

“Asegura que, dentro de unos límites, se elige la manera de organizar la producción, el empleo y el trabajo. Es *la política*, es decir, los grupos dominantes de la sociedad, las relaciones de poder que les unen y las instituciones que crean, quien determina en última instancia la elección. Sabel (1981) y Piore y Sabel (1984) sostienen, por ejemplo, en contra de la opinión convencional, que el triunfo del paradigma de fabricación en serie sobre el sistema artesanal, su antecesor de este siglo, no fue en modo alguno inevitable. No se debió a una superioridad tecnológica inherente o a un mayor dinamismo. Antes bien, fue resultado de la política: derechos de propiedad, distribución del capital y de la riqueza, regulación de tipo fordista, etc.”⁵⁷

Esta última teoría incluye, el papel de las instituciones en el desarrollo industrial y como éste puede ser reorientado⁵⁸. Como ejemplo podemos mencionar que, durante el crecimiento de las cuotas de empleo de las unidades pequeñas, muchos países, redujeron impuestos y adoptaron distintas medidas de liberación, lo que estimuló la creación de nuevas empresas pequeñas y se alentó su crecimiento. Proceso contrario a lo que había obstaculizado históricamente su funcionamiento.

1.7 Conclusiones del capítulo

Las instituciones tienen el poder de cambiar “las reglas del juego”, es decir, de establecer premisas, de definir normas y estándares que conforman y canalizan la conducta entre los individuos tanto en su aspecto político, económico y social. Los argumentos de las teorías de las instituciones y en el enfoque de la pequeña empresa donde se privilegia el papel que tiene la organización social y política en la organización industrial también mostraron como las instituciones pueden estimular y reorientar, informar y desinformar, etc.

⁵⁶Sengenberger, Op. Cit. p.18.

⁵⁷ Ibidem.

⁵⁸ En este sentido, “...el curso del desarrollo industrial puede arrojar resultados muy distintos en sociedades diferentes, y puede ser reorientado. El periodo iniciado en los setenta puede considerarse una *segunda etapa industrial*, en la que se reorientó y transformó la organización industrial”. Sengenberger, Op. Cit. p.18.

Las instituciones pueden definir –como lo argumenta la teoría del isomorfismo institucional- modelos apropiados de la estructura y política organizacionales que después se acepten sin cuestionamiento durante años. Y esto depende de un equilibrio perdurable entre la eficacia de las rutinas sociales para reproducirse autónomamente y la violencia heterónoma que imponga su reproducción.

El enfoque de Weber así, como el Nuevo Institucionalismo plantean que el cambio institucional depende de la capacidad de negociación e influencia que desarrollan los actores, lo mismo que de su capacidad de aprendizaje y del cambio en su modelos mentales. La percepción de los actores de la necesidad del cambio está estrechamente relacionada con el proceso de difusión y aceptación de nuevos conocimientos que generen nuevas rutinas.

El capítulo explica como las instituciones, en aras de la eficiencia desde el punto de vista institucional, evitan la inspección y evaluación rígidas. Y en su lugar se incorporan elementos de evaluación legitimados exteriormente, lo que permite a una organización seguir teniendo éxito por definición social, reduciendo sus posibilidades de fracaso.

Otro elemento importante de rescatar de la teoría del nuevo institucionalismo es como las instituciones en su búsqueda por la eficiencia, se enfrentan con dificultades que provienen del establecimiento de reglas institucionales. Esto es así, cuando dependen de alguna organización de nivel mas alto respecto de procedimientos establecidos y que desde el punto de vista de la acción diaria se presentan como elementos rígidos que no permiten realizar las actividades o metas de manera eficiente.

La aportación de Merton resultó muy importante en este capítulo, pues al analizar las causas de las desviaciones burocráticas, parte del reconocimiento del desarrollo excesivo de rutinas burocráticas, necesarias para la operación de un aparato administrativo muy grande, pero que a su vez refuerza una serie de conductas entre los miembros que

termina por volverla ineficiente desde el punto de vista de los objetivos para lo cual fue creada esa institución.

Además, al clasificar las causas de las desviaciones burocráticas, se enfatiza el papel y el comportamiento de los individuos en el deterioro del sistema de valores imperante o anomia; en el sometimiento exagerado a las reglas de la burocracia, lo que provoca la inflexibilidad estructural.

Por otro lado, quedó expresamente mencionada la idea –en los enfoques recientes de desarrollo económico- de que los agentes locales tienen un mejor conocimiento de los bienes y servicios públicos que requieren, por lo que se les debe asignar la responsabilidad de diseñar e implementar programas que los beneficien.

La importancia del fomento a las empresas de menor tamaño en las políticas de promoción la proporcionan varios enfoques como, el de generación de capacidades de Storper, y el de descentralización o de demanda como lo señala Ruiz Durán. Aquí se mencionan las principales características de las pequeñas empresas como especialización flexible y demanda especializada que actualmente se observan en la organización industrial, y como estas empresas pueden ser rescatadas a través de la integración de diversos esquemas ya sea de subcontratación o de la interrelación con otras empresas.

Este capítulo proporcionó además elementos para precisar y responder algunas preguntas centrales de la investigación y poner de manifiesto la importancia del estudio de las instituciones. De acuerdo al análisis presentado de las instituciones, éstas son eficientes desde el punto de vista institucional pues estas se reproducen. Sin embargo nos interesa responder si ¿las instituciones son eficientes desde el punto de vista de las empresas, es decir, eficaces en los objetivos de fomento a las pymes?

Ante la pregunta ¿porqué no se coordinan eficientemente las instituciones?, los planteamientos de Dimaggio proporcionan elementos para entender que hay formalismos, falta de claridad, reglas burocráticas, etc., que permiten obscurecer la eficiencia y el logro

de los objetivos, “en una burocracia no se sabe quien decide”, “hay elementos en la estructura institucional que son rígidos y no permiten realizar las actividades o metas de manera eficiente”.

Con la revisión de algunos planteamientos teóricos, se estuvo en mejores posibilidades para comprender ¿por qué es difícil la coordinación en las instituciones? Entendemos que las rutinas de las organizaciones públicas son difíciles de sincronizar; las metas a veces se sobreponen, la población objetivo tiene expectativas diferentes y presiona para lograr beneficios particulares de cada agencia o institución, etc.

CAPITULO 2. EL SECTOR INDUSTRIAL DEL ESTADO DE SONORA

El objetivo de este capítulo es tener un panorama de la situación económica de la entidad y conocer las características y la evolución del sector industrial de Sonora y específicamente del subsector de alimentos, bebidas y tabaco. Para este objetivo se consideran indicadores económicos desde las décadas de los ochenta y noventa.

2.1 Desempeño económico general de Sonora (1980-2000)

Al igual que México, Sonora ha experimentado cambios sustanciales en sus principales actividades económicas en las últimas décadas. Esto ha sido reflejo de las reformas estructurales en la economía mexicana derivadas del cambio en el modelo de desarrollo que se emprendió desde 1985. De un modelo sustentado en el fortalecimiento de la producción y el mercado interno se pasó a otro que se caracterizó por “...una política económica que privilegia la estabilidad macroeconómica a partir de finanzas públicas sanas, la privatización de empresas públicas, la apertura comercial, el cambio de los precios relativos clave y de las regulaciones económicas, el fortalecimiento del ahorro interno y la reforma del sector financiero, entre otros aspectos...”⁵⁹

De 1982 a 1986, la economía nacional mostró una dinámica descendente, sin embargo, las reformas en la estructura productiva, específicamente el impulso a las exportaciones, provocaron para el periodo de 1987-1994 tasas positivas de crecimiento del PIB del 3% anual en promedio. Posteriormente, la crisis de 1994, se manifestó en 1995 con una caída considerable del PIB del 6.2% en términos reales. De 1996 a 1999, la economía mexicana experimentó una recuperación debido en gran parte al crecimiento de actividades como servicios, tanto financieros, sociales, comunales y personales; también se incrementó el rubro de comunicaciones y transportes.⁶⁰ La industria manufacturera, el sector agropecuario, pesca y minería por su parte, perdieron presencia a nivel nacional a partir de 1985, y durante este periodo.⁶¹

⁵⁹ Arroyo García, Francisco, “Dinámica del PIB de las entidades federativas de México, 1980-1999”, en *Revista Comercio Exterior*, vol. 51, num. 7, 2001.

⁶⁰ Arroyo García, Francisco, Op. Cit.

⁶¹ *Ibidem*

Durante la década de los ochenta, Sonora presentó un constante crecimiento, aumentaron las actividades mineras y también las industriales. El proceso de descentralización industrial impulsado desde el centro a principios de los ochenta, favoreció las regiones del norte como, Baja California, Nuevo León y Coahuila y las del centro norte como Querétaro, Aguascalientes, Guanajuato y San Luis Potosí.⁶²

En este comportamiento también influyó el arribo de la inversión extranjera, sobre todo maquiladoras, que en los estados fronterizos han estado presentes desde principios de los años setenta pero que en los ochenta dieron mayor impulso a las actividades industriales. A lo anterior hay que sumarle el dinamismo proveniente de la instalación de la planta Ford en Hermosillo. Así, en 1980 mientras el sector primario participaba en el PIBE con 24.5%, en 1993 con 23.2%;⁶³ el sector secundario pasa de 21.1% a 24.1% en los mismos años.⁶⁴

El sector servicios del estado de Sonora, igual que a nivel nacional, ha ido adquiriendo mayor relevancia. Desde la década de los sesenta éste ha venido incrementando su participación en la estructura económica de la entidad. En 1970, la participación del sector terciario, incluyendo servicios y comercio, en el PIBE era de 50.6%; en 1980 aumentó a 55.1%; en 1988 llega a 53.6 y en 1993 vuelve a crecer en 61.9%. Aun cuando en 1988 el sector servicios disminuyó su participación en relación a 1980, el dinamismo que adquirió para 1990 rebasó considerablemente el comportamiento del resto de los sectores. En 1990 las actividades terciarias absorbieron casi la mitad del empleo estatal.⁶⁵

⁶² Ibidem

⁶³ La actividad agrícola fue la mayormente afectada en Sonora debido a los cambios estructurales a nivel nacional, de principios de los ochenta. Siendo primero el eje fundamental en que se desenvolvía la actividad económica del Estado -desde los años cuarenta-, a principios de los ochenta ya muestra una disminución considerable en su producción (afectado principalmente por retiro de subsidios y por la competencia externa). Valenzuela García, José Angel, "Situación actual y perspectivas de la agricultura sonorense en el marco de la política agrícola neoliberal", en *Sonora frente al s. XXI*, El Colegio de Sonora, CIAD y Universidad de Sonora, Hermosillo, Sonora, 2002.

⁶⁴ Castro Luque, Ana Lucía, "Los números tienen la palabra" en *Ignacio, Almada Bay (comp), Sonora 2000 a debate. Problemas y soluciones, riesgos y oportunidades*, ed. Cal y Arena, El Colegio de Sonora, Hermosillo, Sonora, 2000.

⁶⁵ Velásquez Contreras, Lorenia, *Industrialización y servicios complementarios en Hermosillo*, Cuadernos serie cuarto creciente, num. 4, El Colegio de Sonora, 2000.

A principios de los años noventa, Sonora presentó una ligera desaceleración en su ritmo de crecimiento. Además de la crisis del sector agropecuario, las inversiones en las actividades mineras disminuyeron; crecieron modestamente las maquiladoras y no se incrementaron las inversiones en el sector automotriz. De 1990 a 1993 el PIBE registró una tasa de crecimiento promedio de 2.5% que se puede atribuir principalmente a los sectores industrial (3%) y de servicios (3%), pero no a las actividades productivas tradicionales de la entidad las cuales continuaron contrayéndose como resultado de la ausencia de nuevas inversiones, falta de modernización tecnológica y un entorno macroeconómico adverso: retiro de subsidios, altas tasas de interés, devaluación del peso y creciente competencia externa.⁶⁶

Posteriormente, con la entrada en vigor en 1994 del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, el estado de Sonora captó grandes montos de inversión extranjera en todos los sectores de la economía, la inversión en el sector primario se multiplicó por cuatro, en el secundario por cinco y en el terciario por catorce.⁶⁷

El efecto de la nueva entrada de capital extranjero, se empezó a sentir a mediados de los noventa. En el sector terciario destaca la presencia de actividades en comercio y servicios, como franquicias de cadenas extranjeras en actividades de la comida rápida, supermercados y entretenimiento, así como restaurantes y hoteles. Esta reactivación incluyó algunas actividades tradicionales, como puede constatarse con el crecimiento de las exportaciones del sector primario,⁶⁸ de la minería, la pesca y la ganadería. Con esto se logró además recuperar el empleo permanente, el cual se incrementó de 253,380 puestos de trabajo en 1994 a 375,183 en el 2000.⁶⁹

En la década de los noventa el sector agrícola en Sonora aunque tuvo alta su participación porcentual en el PIB nacional, al igual que otros estados del norte como Sinaloa, Chihuahua, San Luis Potosí, Zacatecas y Nuevo León, se mantuvo en crisis. A

⁶⁶ Contreras Oscar y José Rodríguez Gutiérrez, “Sonora en el siglo XXI; la reorganización del modelo económico”, texto sin publicar, 2000.

⁶⁷ Contreras, Oscar, Op. Cit.

⁶⁸ Aunque aquí el repunte de las exportaciones en 1995, tuvo mucho que ver con la devaluación del peso frente al dólar.

⁶⁹ Contreras, Oscar, Op. Cit.

nivel nacional la agricultura cumplió 26 trimestres de fluctuaciones negativas entre 1981 y 1996.⁷⁰ La recomposición del sector, producto de la reforma, donde destaca la reforma al artículo 27 constitucional en 1992, motivó el crecimiento de ciertas actividades agropecuarias más desarrolladas hacia el mercado exterior, al tiempo que afectó otras unidades productoras con productividad baja y escasa infraestructura hidráulica.

El nuevo panorama de apertura favoreció la producción de hortalizas y frutales pues, considerando el ámbito internacional, su producción generaría alta rentabilidad. Sin embargo la apertura comercial afectó negativamente a los productores de granos, forrajes y oleaginosas. El impacto de esta pérdida fue mucho mayor pues estos cultivos representaban para 1991, el 84% de la superficie cosechada el 71% del volumen de la producción, mientras que en hortalizas y frutales éstos eran de 12% y 25% respectivamente.⁷¹

Por otro lado, a mediados de los noventa la industria aportó la tercera parte de lo producido por el estado. El sector manufacturas y construcción juntos, contribuyeron con poco más de la quinta parte (21%) de la producción total. Sin embargo el sector servicios mantuvo su preeminencia en la estructura productiva. Esto fue así debido en parte a que desde los ochenta se asiste a un proceso mundial de diversificación y propagación de los servicios cuyo origen se encuentra en los países desarrollados.⁷²

Si se visualiza este panorama en un periodo mas amplio, es posible relativizar el crecimiento de la economía sonorenses en los ochenta y noventa, como bien señala Covarrubias (2000). “...en los sesenta la economía estatal logró promediar 6.2 de

⁷⁰ Covarrubias V. Alex, “La viabilidad económica de Sonora” en Ignacio Almada Bay (comp): *Sonora 2002 a debate. Problemas y soluciones, riesgos y oportunidades*. Ed. Cal y arena, El Colegio de Sonora, 2000.

⁷¹ Este panorama requería una política sectorial –específica en sus lineamientos- que facilitara este cambio, es decir la reconversión productiva de las empresas agrícolas y de los pequeños productores. La “modernización” por tanto no condujo a una elevación de los rendimientos por hectárea, ni a una elevación de la productividad del trabajo, la cual disminuyó 35% de 1970 a 1990 (medida como la relación PIB agrícola por trabajador), ni condujo a un aumento de la rentabilidad, situación reflejada en el bajo ritmo de crecimiento del PIB del sector, el cual sólo alcanzó 1.4% en promedio durante la década de los noventa. A esto se suman los problemas de cartera vencida y la reducida proporción del crédito total que muestra el sector. Valenzuela García, José Angel, Op. Cit.

⁷² Según Fernando de Mateo, citado en Lorenia Velásquez Contreras “...la principal característica de la denominada revolución de los servicios, es la estrecha relación que se presenta entre el sector de los servicios y el resto de los sectores económicos a través de encadenamientos de alta tecnología”. Un elemento que explica también este proceso es la independización de los servicios respecto a la industria, específicamente de las empresas manufactureras, lo cual motivó una creciente especialización y eficiencia, que a su vez fue responsable de su dependencia con el resto de las actividades económicas. A esto se le agrega la rápida internacionalización de los servicios, cuando estas siguieron a sus “clientes del exterior”

crecimiento anualizado; en los setenta las tasas anuales descendieron a la mitad y en los ochenta el paso siguió por el estilo, pues el crecimiento anual promedió 3.6%. Finalmente en los noventa, las cosas lejos de mejorar han cedido un poco más. En los primeros ocho años de la década el PIBE ha crecido en 2.8% promedio.”⁷³

En cuanto a la aportación de nuestra entidad al PIB nacional ocurrió algo similar: mientras que en los sesenta contribuyó con 3.18%, en 1980 descendió su aportación al 2% y para 1996 llegó a 2.77%. Situadas estas cifras en la región de la frontera norte del país, se observa que Sonora es la entidad con la menor aportación a la riqueza nacional, “...ya que para 1996 Nuevo León aportó 6.6%, Chihuahua 4.22%, Coahuila 3.29%, Baja California 3.16% y Tamaulipas 3.02%.”⁷⁴

2.2 Características del sector industrial

La participación del sector secundario en el Producto Interno Bruto Estatal (PIBE) mostró desde 1970, una dinámica ascendente respecto al resto de los sectores. En 1970 el sector primario participó con el 33.4%, en 1993 se redujo al 23.2%, y en 1998 cayó hasta el 16.9%. El sector secundario por su parte, participó en 1970 con 15.8%; en 1993 se incrementó al 24.1% y en 1998 llegó hasta 33.5%. ⁷⁵ El sector servicios, mantuvo su preeminencia en la estructura productiva.

Como ya hemos mencionado, el sector industrial en Sonora, igual que otras actividades económicas y que el resto de los estados del país, experimentó cambios estructurales importantes debido a las modificaciones en el modelo de desarrollo nacional impulsado desde los años ochenta que contempló el proceso de descentralización de la industria, el fomento a las exportaciones y a partir de 1985, la apertura comercial.

El arribo de la inversión extranjera directa (IED) y el incremento en el número de maquiladoras desde principios de los setenta, imprimieron un nuevo dinamismo al sector industrial de la entidad. De 1989-1994 los sectores que más IED captaron fueron minería,

⁷³ Covarrubias V. Alex, 2000, Op. Cit.

⁷⁴ Ibidem.

⁷⁵ Anuario Estadístico INEGI, 1999.

servicios comunales y la industria manufacturera. Solo en 1995, aproximadamente el 95% de la inversión extranjera directa se dirigió a la manufactura.⁷⁶

Lo anterior se vio reflejado, en la participación de los principales sectores económicos en las exportaciones del estado. En 1994, por ejemplo, mientras el sector primario participó con 11.76%, el sector industrial lo hizo con 88.20% de las exportaciones. Dentro de este último, el sector minero participó con 6.30%; manufactura con 2.73; maquiladora con 43.81 y automotriz con 35.35%.⁷⁷ Entre 1990 y 1996, el valor de las exportaciones se incrementó de 2445 millones de dólares a 5311, de los cuales cerca del 80% fue aportado por la industria automotriz y las maquiladoras. Esto a su vez fortaleció la condición superavitaria de la balanza comercial, pues mientras que en 1990 sumaba 554 millones de dólares, para 1996 se situó en 2043 millones.⁷⁸

Sin embargo, la política de retiro de subsidios y la competencia que tuvieron que enfrentar las actividades del sector secundario con la apertura, trajeron como consecuencia también sectores rezagados que no pudieron cambiar sus estrategias competitivas tradicionales por procesos modernos y sectores que sí estuvieron en condiciones de adecuar sus estrategias competitivas a las nuevas condiciones. Este es el caso de la industria cementera, minería, maquiladoras y la planta Ford.⁷⁹

El sector manufacturero es uno de los cuatro sectores que componen la actividad industrial.⁸⁰ Este sector integra toda la industria que realiza actividades orientadas a la transformación mecánica, física o química de bienes naturales o semiprocesados en artículos cualitativamente diferentes. Según la clasificación de INEGI incluye actividades que implican la instalación o montaje de los productos fabricados por ellos mismos.

⁷⁶ Guerrero de la Llata, María Guadalupe, "Importancia de la inversión extranjera en Sonora" Tesis de licenciatura, 1997.

⁷⁷ Guerrero de la Llata, op. Cit.

⁷⁸ Programa Estatal de Desarrollo Industrial y Comercio Exterior, 1998-2003, Gobierno del Estado de Sonora.

⁷⁹ Lara Enriquez, Blanca Estela, "La industria maquiladora y la pequeña, mediana y microindustria ¿Reestructuración y polarización?", *Revista de el Colegio de Sonora*, número 2, 1990.

⁸⁰ De acuerdo con el INEGI el sector industrial se integra por cuatro sectores: Manufacturas, Construcción, Minería y Extracción de Petróleo y, Electricidad, Gas y Agua. A su vez las Manufacturas se clasifican en 9 subsectores: 1) producción de alimentos, bebidas y tabaco; 2) producción de textiles, prendas de vestir e industria del cuero; 3) manufacturas de la madera; 4) producción de papel, productos de papel, imprentas y editoriales; 5) producción de sustancias químicas y artículos de plástico y hule; 6) producción de bienes a base de minerales no metálicos; 7) industrias metálicas básicas; 8) manufacturas de productos metálicos, maquinaria y equipo; 9) otras manufacturas.

El sector manufacturero ha venido incrementando su participación en el PIB durante la década de los ochenta y los noventa, respecto del resto de los sectores. Así, en 1998 participó con el 11.9%, mientras construcción lo hizo con 10.0%; minería y extracción de petróleo con 7.7% y electricidad, gas y agua con 3.9%.⁸¹

En cuanto al número de establecimientos y personal ocupado en la manufactura tenemos que en 1985 participa con un 92% y 71% respectivamente. En 1989 las manufacturas cuentan con 2,883 establecimientos en el estado y emplean 64,726 trabajadores. En 1993, el número de establecimientos llega a 5,381 y el número de trabajadores a 86,539; en 1998 crece a 6,477 el número de establecimientos (este dato incluye maquiladoras y planta Ford), y el número de trabajadores fué de 137,724.⁸²

La manufactura ha tenido un importante crecimiento, influido especialmente a partir de 1995 por la industria maquiladora de exportación, la cual pasó de 172 establecimientos y 52,117 trabajadores a 236 plantas y 83,505 empleos a diciembre de 1997. Además de generar el 40% del PIB manufacturero, el empleo en esta actividad representa el 68% del total del sector.⁸³ Sin embargo, de septiembre del 2001 a diciembre del 2002, 70 empresas cerraron, y otras disminuyeron su producción, básicamente en los subsectores de metalmecánica y vestido, lo que ha provocado un crecimiento negativo en el sector manufacturero.

En cuanto al tamaño de las empresas el comportamiento entre 1988 y 1998 fue el siguiente. Si consideramos la estratificación del gobierno federal que distingue empresas micro, pequeñas, medianas y grandes⁸⁴, tenemos que en 1988 sumaban en Sonora en total 2,386 establecimientos en la industria manufacturera; donde las microempresas llegaban a 2,030 (85%), las pequeñas 221 (9.3%), las medianas 64 (2.3%) y las grandes 71 (3.0%). En

⁸¹ Anuario estadístico, Estado de Sonora, INEGI, 1999.

⁸² Censos económicos, Estado de Sonora, INEGI, 1999.

⁸³ Programa Estatal de Desarrollo Industrial y Comercio Exterior 1998-2003, Gobierno del Estado de Sonora.

⁸⁴ Según el Diario Oficial de la Federación del 18 de mayo de 1990, se define la microindustria de 0-15 trabajadores; la pequeña de 15-100, y la mediana de 100-250. El Diario Oficial de la Federación del 30 de marzo de 1999, cambia la estratificación, de 0-30 se considera microempresa; de 31-100 es pequeña; y de 101-500 es empresa mediana. El Diario Oficial de la Federación del 30 de dic. de 2002 cambia la micro de 0-10; la pequeña de 11-50; y la mediana de 51-250.

1993, el número total de establecimientos era de 5,381, donde la microempresa sumaba 4,917 (91.3%); la pequeña 305 (5.6%); la mediana 78 (1.4%) y la grande 81 (1.5%). Para el año 1998 las microempresas llegaban a 6,006 (92.7%); la pequeña 223 (3.4%); la mediana 188 (2.9%); y la grande 60 (.92%), las que en conjunto sumaban 6,477. (Censos Económicos, INEGI).

Según un trabajo reciente⁸⁵ para el año de 1996 hubo una paralización y consecuente cierre de 1068 establecimientos industriales en el estado, de un total de 5196 con las que se contaba en 1994. Se menciona como primera causa la crisis de diciembre de 1994. A esta causa sin embargo, habría que agregarle el tipo de política industrial que se estaba impulsando⁸⁶ y la competencia que enfrentaban las empresas ante la apertura. Con esta información y con los datos anteriormente señalados, corroboramos que las empresas de hasta 100 trabajadores localizadas en Sonora, experimentaron una notable reducción entre 1988, 1993 y 1998; así pasaron del 9.3%, 5.6% y 3.4% respectivamente.

Entre otras características de la estructura industrial se encuentra la infraestructura del sector y la concentración geográfica de estas actividades. En relación a la infraestructura de que disponen las empresas para su establecimiento, podemos señalar que en 1998 existían 36 parques industriales con 15 millones de metros cuadrados de superficie, de los cuales 2.96 millones de metros cuadrados se encuentran disponibles. Del total de parques 24 son privados, 8 estatales, 3 federales y uno municipal. Dichos parques están ubicados en 17 municipios, destacando Hermosillo con 12 seguido por Nogales con 5, distribuyéndose el resto en Caborca, Empalme, Cajeme, Santa Ana, Naco, Agua Prieta, San Luis Río Colorado, Magdalena, Benjamín Hill, Fronteras, Huatabampo, Navjoa, Guaymas, Yávaros y Puerto Peñasco.⁸⁷ (Programa Estatal de Desarrollo Industrial y Comercio Exterior 1998-2003).

⁸⁵ Hernández Peña, Pedro, "Industrialización y sistema educativo: el caso de la oferta y demanda de educación tecnológica en las nuevas experiencias productivas en Sonora, 1980-1999", tesis de maestría en Ciencias Sociales de El Colegio de Sonora, 1999, Citado en Sergio A. Sandoval Godoy y Beatriz O. Camarena, "La industria alimentaria: debilidades y oportunidades para la competitividad exportadora", en *Sonora 2000 a debate*, Op. cit.

⁸⁶ Esto es básicamente un vacío de políticas de apoyo al sector industrial, pues como lo menciona Wilson Pérez y Jorge Mattar de 1985 a 1994 fue un periodo que se caracterizó por una progresiva eliminación de los principales instrumentos de política industrial. Wilson Pérez, *Política de competitividad industrial en América Latina y el Caribe en los años noventa*, ed. s.XXI, Santiago de Chile, dic de 1996.

⁸⁷ Programa Estatal de Desarrollo Industrial y Comercio Exterior 1998-2003, Gobierno del Estado de Sonora.

Para 2003, la superficie total de parques industriales de Sonora, es de 21 millones de metros cuadrados, encontrándose disponibles 4.01 millones de metros cuadrados. Dentro de los 44 parques industriales existentes en Sonora, se encuentran establecidas 398 empresas que generan 79,306 empleos.⁸⁸

De acuerdo con el INEGI (1993) la concentración geográfica de las actividades manufactureras es la siguiente: de 5381 establecimientos manufactureros registrados en Sonora, el 30.8% se ubicó en Hermosillo, 18.2% en Cajeme, 7.8% en Navojoa y 5.7 en Nogales, mientras que un 37.5% en los municipios restantes. Cabe mencionar que sólo en Hermosillo se concentra el 52.6% de la producción estatal del sector.⁸⁹

La concentración geográfica de actividades industriales en los diferentes municipios, también se observa en 2003, Obregón y Hermosillo concentran el mayor número de empresas en los parques industriales del estado, además estas mismas empresas se encuentran dentro de los porcentajes mas altos en cuanto a personal ocupado dentro de los parques. Así, Hermosillo participa con un 26.1% en cuanto a número de empresas y en cuanto a personal ocupado participa con 19.9%; Obregón participa con 25.8% y 13.6% respectivamente y, Nogales con 17.3% en número de empresas en parques, y con 38.9% en cuanto a personal ocupado.⁹⁰

2.3 El subsector de alimentos, bebidas y tabaco.

En 1975 el subsector de alimentos, bebidas y tabaco concentraba el mayor número de establecimientos y empleo en el estado, 37% y 49% respectivamente; en 1985 fue desplazado al segundo lugar por productos metálicos, maquinaria y equipo eléctrico reduciendo su porcentaje de participación a 29 % en número de establecimientos y 31% en trabajadores.

⁸⁸ Sexto Informe de Gobierno, Armando López Nogales, Hermosillo, Sonora, agosto de 2003.

⁸⁹ Programa Estatal de Desarrollo Industrial y Comercio Exterior 1998-2003. Gobierno del Estado de Sonora.

⁹⁰ Sexto Informe de Gobierno, Armando López Nogales, Hermosillo, Sonora, agosto de 2003.

Así, el subsector de fabricación de productos metálicos, maquinaria y equipo eléctrico, pasó del segundo sitio en 1975 -con 22% en establecimientos y 29% en empleo-; al primero en 1985, acaparando el 32% y 36% en plantas y empleo respectivamente. Sin embargo, su participación no alcanzó el nivel que en 1975 presentó el alimentos, bebidas y tabaco.

En 1989 el subsector predominante en empleo fue el de productos metálicos con 47%; sin embargo, en número de plantas este redujo su participación respecto a 1985 a 27% y, alimentos y bebidas se mantuvo en 29%. Los otros dos subsectores que sobresalieron fueron: el de textiles -que ocupó el tercer lugar en empleo (11%)-, y el de la industria maderera que se mantuvo en tercer lugar en el número de establecimientos (19%).⁹¹

De 1988 a 1994 se observa un crecimiento considerable en las manufacturas de Sonora en el renglón alimentario, las unidades económicas aumentaron su participación en el total de la industria manufacturera de 29% a 35%.⁹²

Si se analizan los principales rubros o clases de manufactura en la entidad en cuanto a producción bruta -con datos de 1993-,⁹³ se observa que de las diez mas importantes, siete son del subsector de alimentos y bebidas. Estas se refieren a:

- elaboración de bebidas destiladas de uva
- industria de la cerveza y la malta
- fabricación de aceites y grasas vegetales comestibles
- preparación de alimento para animal
- elaboración de refrescos y bebidas no alcohólicas
- matanza de ganado y aves
- molienda de trigo

⁹¹ Lara Enriquez, Blanca E., Op. Cit.

⁹² Taddei, Cristina y Jesús Robles, “Conductas estratégicas de empresas alimentarias”, en *Región y Sociedad* número 23, volumen XIV, enero-abril 2002, El Colegio de Sonora.

⁹³ Censos Económicos 1993, INEGI.

Cabe destacar que las tres restantes se refieren a la fabricación y ensamble de automóviles y camiones; fundición y/o refinamiento de cobre y aleaciones, y fabricación de partes y accesorios para sistema eléctrico de automóviles. Sólo las dos primeras participaron en 1993 con un 43.3% de la producción bruta total.

En cuanto a valor agregado destacan en orden de importancia:

- fabricación y ensamble de automóviles y camiones
- elaboración de bebidas destiladas de uva
- fundición y/o refinamiento de cobre y aleaciones
- industria de la cerveza y la malta
- elaboración de refrescos y bebidas no alcohólicas
- confección y otros artículos de materiales textiles
- fabricación de partes y refacciones para equipo de comunicación
- fabricación de partes y accesorios para sistema eléctrico de automóvil
- panadería y pastelería industrial
- preparación y mezcla de alimento para animal

De estas diez clases, cinco corresponden al subsector alimentos y bebidas. La primera y la tercera contribuyen con un 24.2% en el total de la manufactura en Sonora. Y la segunda y la cuarta, que en este caso se refiere a actividades de alimentos contribuyen con un 17.4%.

En 1993 el subsector que tenía mayor número de unidades económicas fue productos alimenticios, bebida y tabaco con 35.4% y le seguía productos metálicos, maquinaria y equipo. En cuanto a personal ocupado, este último sector llegaba a 38.0% y alimentos con 28.7%. Igualmente en 1993, el sector de productos metálicos, maquinaria y equipo ocupaba el primer lugar en cuanto a producción bruta total (42.3%), y alimentos el segundo lugar con 32.4%. En cuanto a valor agregado sin embargo, alimentos participaba con 36.6% y productos metálicos con 31.5%.⁹⁴

⁹⁴ Estas tendencias entre dinámica del producto y del empleo en el sector, se explica fundamentalmente por la participación de la industria maquiladora de exportación, que pese a no tener un gran impacto en la generación de valor

Actualmente el sector de alimentos sigue ocupando el primer lugar en cuanto a número de establecimientos manufactureros en el estado, y según cifras preliminares de INEGI, el al año 2001, también ocupa el primer lugar en personal ocupado, esto es, 61.35% del total del sector manufactura.⁹⁵

Según el Censo económico de INEGI de 1998 sumaban 2000 el numero de establecimientos, esto es, un 30.87% de un total de 6477, y aportan aproximadamente 25,000 empleos. Y el sector de productos metálicos lo rebasaba en cuanto a personal ocupado, valor agregado y producción. En cuanto a número de establecimientos este ultimo subsector participó con 24.18%; en valor agregado participó con 49.20%; en producción bruta total con un 40.81% y en personal ocupado con un 46.82%. El subsector de alimentos, bebidas y tabaco sin embargo, participó con 20.32% en valor agregado; 24% en producción bruta total y con 19.72% en personal ocupado.

Hasta 1996, la participación de la industria de alimentos y bebidas de Sonora en el PIB estatal se ha mantenido por encima del 6%, y ha generado aproximadamente el 36% del PIB manufacturero estatal. Su tasa de crecimiento promedio del producto llegó a poco mas del 30%, con un ritmo de crecimiento del empleo de 20% y de 6% en cuanto a la apertura de nuevos establecimientos.⁹⁶

La estructura de capital predominante en las empresas de alimentos es 90% de capital nacional y el resto de capital extranjero o con participación extranjera.⁹⁷ El principal destino de estas empresas es el mercado interno, aproximadamente el 29.5% produce para el resto del país y un 27% fuera del país.

agregado, si es altamente generadora de empleos. "Programa Estatal de Impulso y Expansión a la Actividad Industrial, 1992-1997", SEDEPRO, Gobierno del Estado de Sonora.

⁹⁵ Sexto Informe de Gobierno, de Armando López Nogales.

⁹⁶ Sandoval Godoy, Sergio y Beatriz Camarena, "La industria alimentaria: debilidades y oportunidades para la competitividad exportadora" en Ignacio Almada Bay, op. Cit.

⁹⁷ Sandoval Godoy, op. Cit. En este trabajo se menciona además que aproximadamente tres cuartas partes de las empresas de alimentos en Sonora realizan en su totalidad las actividades de elaboración completa del producto, incluyendo envasado y envoltura, empaque, embalaje, etiquetado y marcaje, y menos del 10% subcontratan alguna de estas actividades. p.190

Entre 1990-1996, las exportaciones de alimentos crecieron a una tasa de 47.4% promedio anual y elevaron su participación en las exportaciones totales de la entidad del 2.3% al 13.0% respectivamente. Los productos que mayor crecimiento mostraron -dentro de los segmentos alimenticios orientados al mercado externo-, fueron legumbres, carnes y pescados.⁹⁸ El resto de los productos de exportación -no menos importantes- son: verduras congeladas, uva de mesa, pepino, calabaza suchimi, chile jalapeño, ajonjolí, jugo de naranja, pastas, café soluble, harina de pescado y, galletas.

Entre los productos que importan estas mismas empresas destacan, cajas de empaque, fertilizantes, agroquímicos, sacos de polietileno, cera, equipo de refrigeración, equipo de procesamiento, productos químicos, latas vacías, etiquetas, cartones, harina de trigo, gluten, bolsas para empaque, carne de bovino, quesos procesados, maquinaria etc.

“Actualmente el 57% de la mediana y gran empresa, tomadas en conjunto, han exportado o importado algún producto directamente o a través de terceros a Arizona; el 71% lo ha hecho hacia otro lugar de Estados Unidos y el 60% hacia otro país (...) Así, Sonora cuenta con una plataforma de exportación de aproximadamente 60 plantas industriales que envían alimento procesados y semiprocados hacia Estados Unidos, Japón, Corea del Sur, Hong Kong, China, Canadá y algunos países de América Latina y Europa. Estas empresas en conjunto, generan 11,300 empleos y poco mas del 75% de ellas se localizan en Hermosillo, Caborca, Ciudad Obregón, Guaymas y Huatabampo, destacando Hermosillo que concentra más del 40%.”⁹⁹

Los productos orientados al mercado interno por su parte, crecieron a menor ritmo que los de exportación. Y estos fueron productos como aceites comestibles, harina de trigo, pastas para sopas, galletas, tortillas de maíz y leche entre otros.

Es importante, señalar también que, en el periodo 1990-1994 del total de inversión extranjera directa captada en la industria manufacturera, aproximadamente un 30% correspondía al subsector de alimentos. De 1989-1994 la inversión extranjera directa captada en el total del sector manufacturero correspondió a un 23.8%; en servicios

⁹⁸ Sandoval Godoy, Sergio, op.cit. p.191.

⁹⁹ Ibid, p.188.

comunales un 34.4%; y la minería captó un 27.2%.¹⁰⁰ Ahora, considerando el periodo 1994-2000 los sectores que mayor inversión extranjera captaron fueron: la industria manufacturera (sin incluir maquiladoras) con 43.4%; servicios financieros y comunales con un 21.9%; y comercio con un 12.0% del total de la inversión extranjera directa realizada por sector económico. Del total captado en la manufactura, el subsector de productos metálicos, maquinaria y equipo sumó un 47.3% su participación, y el de alimentos un 18.3%.¹⁰¹

2.4 Conclusiones del capítulo

En Sonora durante las décadas de los ochenta y los noventa, la actividad industrial ha venido mostrando mayor crecimiento respecto a las actividades primarias, su participación en el PIBE pasó de 24.1% a 33.5% en los años 1993 y 1998 respectivamente.

En 1994 el sector industrial participa con el 88% de las exportaciones estatales, mientras que el primario con un 12%. Sin embargo de 1990-1996, el 80% del valor de las exportaciones fue aportado por la industria maquiladora y la industria automotriz. Para el año 2002 el 83% de las exportaciones totales del estado eran del sector industrial, sin embargo el 73.29% del total eran de la industria maquiladora y automotriz.

El ingreso al estado de la IED, ha evitado desaceleraciones bruscas en el crecimiento del producto, como lo ocurrido a nivel nacional con las crisis de principios de los ochenta y del 1994. En los ochenta se registró un crecimiento anual de 3.6% y en los noventa de 2.8% en la entidad. El sector servicios y minería jugaron también un papel importante en este crecimiento.

El número de establecimientos industriales pequeños desciende (de 9.3% en 1988 a 3.4 en 1998), sobre todo con la crisis de 1994 que incrementa costos de producción y disminuye sus ingresos reales, lo que no le permite incorporar nueva tecnología para ser competitiva, por un lado, y condiciones externas que le favorezcan, y falta de apoyo gubernamental por el otro. Ejemplo de esto último es, el alto costo del dinero derivado de

¹⁰⁰ Guerrero de la Llata, op. Cit.

¹⁰¹ Secretaría de Economía. Dirección General de Inversión Extranjera, Hermosillo, Sonora.

políticas fiscales y crediticias que afectan el financiamiento a la producción de pequeñas y medianas empresas.

El número de empresas grandes disminuyen de 3 puntos porcentuales a 1 en mas de diez años, pero la mediana se incrementa en 6 décimas de punto, esto en gran medida por la tendencia a nivel mundial del cambio en la organización interna de las empresas para enfrentar la nueva competencia de empresas de menor tamaño.

Con los datos del tercer apartado de este capítulo, se pudo observar un favorable crecimiento del subsector de alimentos en la región en la década de los noventa, sobre todo debido a las exportaciones de productos con mayor demanda internacional, esto es, productos semiprocesados y en fresco como hortalizas, frutales, carnes y pescado. Sin embargo, han sido en su mayor parte, la mediana y la gran empresa las que han podido aprovechar estos nuevos mercados.

Igualmente han sido importantes las facilidades otorgadas a la inversión extranjera. Como se observó, un incremento de la IED en el sector industrial de la primera mitad de la década pasada a la segunda mitad de la misma en la entidad. También en el sector de la manufactura, el subsector de alimentos mantiene la participación de IED -durante la década- entre el 30% y 20% respecto al resto de los subsectores.

La demanda externa e interna de alimentos se ha venido incrementando en los últimos años. De 1990-1996 se registra un incremento en la participación de las exportaciones de alimentos del estado en las exportaciones totales de 2.3% a 13.0%. Asimismo se observa un incremento del número de establecimientos del subsector de alimentos durante la década de los noventa. En 1989, 1993 y 1998 mantiene el primer lugar en cuanto a número de establecimientos dentro del sector de manufactura, y en el año 2001 también ocupa el primer lugar en cuanto a personal ocupado.

La participación del subsector de alimentos de 36% en el PIB manufacturero estatal y su tasa de crecimiento promedio del producto de 30%, durante la década de los noventa,

reflejan un potencial de crecimiento en este subsector. Este crecimiento es explicado también por un cambio en los patrones de consumo de las regiones que se asocian a factores sociales, económicos y demográficos, los cuales, se reflejan en cambios en la organización social, en los estilos de vida y en la polarización del ingreso.¹⁰²

¹⁰² Por ejemplo, “Los cambios en los estilos de vida han originado un aumento paralelo de la demanda de alimentos de calidad, sanos, nutritivos, frescos, de buen sabor y variados, lo que conduce a mercados segmentados; por ello los estudios sobre estos últimos adquieren mayor importancia. La evolución del entorno laboral, la mayor distancia del hogar al trabajo, junto con el aumento de las mujeres que laboran fuera de casa, harán que la comida familiar se haga en la noche en lugar del medio día o la tarde. Los hábitos de consumo reforzarán la diferencia entre la comida habitual diaria y la de los fines de semana. Los servicios de comida rápida, los alimentos de preparación rápida, así como los servicios de suministro a comedores, adquirirán mayor importancia en los días laborales.” Felipe Torres Torres, y José Gasca Zamora, “La reorganización productiva de la industria alimentaria en México”, Revista *El Mercado de Valores*, Nafinsa.

CAPITULO 3. INSTITUCIONES DE FOMENTO Y PROGRAMAS DE DESARROLLO INDUSTRIAL Y DE APOYO A LAS PYMES.

3.1 Instituciones para la promoción económica

En este apartado se trata de conocer las funciones y la coordinación de las principales instituciones encargadas de la promoción económica en el estado de Sonora, especialmente en el apoyo a las empresas pequeñas y medianas manufactureras. Esto es, la Secretaría de Economía (SE) como promotora en las entidades, de los diferentes programas de apoyo existentes a nivel federal; la Secretaría de Desarrollo Económico y Productividad del estado (SEDEPRO), como institución promotora del desarrollo económico en la región; y el papel de la Cámara Nacional de la Industria y la Transformación (CANACINTRA), como representante de los intereses mismos de las empresas manufactureras.

Existen sin embargo, otras secretarías y dependencias federales que además de sus funciones específicas, tienen a cargo programas de apoyo a las pymes, como: Secretaría de Hacienda y Crédito Público, Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT), Nacional Financiera (NAFIN), Secretaría de Educación Pública, Secretaría del Trabajo y Previsión Social y Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT). Otro organismo de apoyo es La Comisión Intersectorial de Política Industrial (CIPI).¹⁰³

La Secretaría de Economía tiene como *misión* “Promover y operar en forma eficiente, en coordinación con las autoridades locales e instituciones públicas y privadas, la política, programas e instrumentos de la Secretaría de Economía, en un marco de gestión de la calidad, a fin de incrementar la competitividad de los agentes económicos, en particular de las mpymes (micro, pequeñas y medianas empresas)”¹⁰⁴

La Dirección General de Política de la Pequeña y Mediana Empresa (DGPYME), a cargo de la Secretaría de Economía, es la dirección encargada de diseñar, coordinar y dar

¹⁰³ Esta se creó para la coordinación de actividades de las dependencias y entidades del gobierno federal, y fortalecer las acciones que requieren decisiones fuera del ámbito de autoridad de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. La comisión quedaría integrada por los secretarios de Comercio y Fomento Industrial (quienes la presiden); de Hacienda y Crédito Público; de Contraloría y Desarrollo Administrativo; del Trabajo y Previsión Social y de Educación Pública, así como por los Directores Generales de BANCOMEXT, de NAFIN y CONACYT.

¹⁰⁴ Secretaría de Economía, Hermosillo Sonora, agosto 2003.

seguimiento a la política estatal de fomento, apoyo y promoción de la actividad de las pequeñas y medianas empresas y, en particular de los empresarios autónomos. Esta función se realiza con el apoyo y coordinación de las siguientes subdirecciones:

- Subdirección General de Política de Fomento de la Pequeña y Mediana Empresa
- Subdirección General de Relaciones Institucionales
- Subdirección General de Asistencia Empresarial
- Subdirección General de Promoción Económica.

Esta última tiene como objetivo, el seguimiento de las ayudas concedidas a las pequeñas y medianas empresas; dirección y control de las mismas, cuya gestión se le encomiende expresamente y la continuidad de la iniciativa PYME de desarrollo empresarial.¹⁰⁵

Actualmente, la coordinación para la promoción económica se deriva de la “Ley para el desarrollo de la Competitividad de la micro, pequeña y mediana empresa”¹⁰⁶. Ahí se señala que la Secretaría de Economía es la autoridad encargada de la aplicación de esa Ley, y es quien celebrará convenios para establecer los procedimientos de coordinación entre las autoridades federales, estatales y municipales, para propiciar la planeación del desarrollo integral de cada entidad federativa. La Secretaría podrá además, convenir con particulares para concretar acciones necesarias para la coordinación en materia de apoyos a la micro, pequeña y mediana empresa.

La ley además establece la formación de un Consejo Nacional de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas que tiene como objetivo establecer políticas e instrumentos para promover el incremento de su eficiencia y la calidad, y fortalecer las cadenas productivas para vincular a las pequeñas empresas con las de mayor tamaño. Forman parte de este consejo diversas dependencias del gobierno, instituciones de la banca de desarrollo y organizaciones privadas representativas de las pequeñas y medianas empresas.

¹⁰⁵ Página de internet: www.economía.gob.mx

¹⁰⁶ Ley publicada en el Diario Oficial de la Federación, el 30 de diciembre de 2002.

El consejo nacional presidido por el secretario de Economía, deberá coordinarse con los consejos estatales –a su vez presidido por el secretario de desarrollo económico de la entidad- que podrán conformarse de acuerdo a esta ley, y cuya función estribaría en estudiar y proponer en el ámbito regional, estatal, y municipal, medidas de apoyo para el desarrollo de la competitividad de las mipymes a través del análisis de las propuestas surgidas del sector público y de los sectores¹⁰⁷.

Para llevar a cabo los objetivos propuestos, la Secretaría de Economía contaba –hasta el 10 de noviembre del 2003-, con las siguientes subsecretarías:

- Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales
- Subsecretaría de Promoción de la Industria y el Comercio Exterior
- Subsecretaría de Normatividad y Servicios a la Industria y al Comercio Exterior
- Subsecretaría de Comercio Interior
- Coordinación General de Minería
- Oficialía Mayor.

Después del 10 de noviembre del año 2003, se llevan a cabo algunos cambios en las subsecretarías. Se cambia a dirección la que antes era Subsecretaría de Comercio Interior; se agrega un Secretariado Técnico de Planeación Comunicación y Enlace y se crea la Subsecretaría para la Pequeña y Mediana Empresa.¹⁰⁸ Esta última tiene a su cargo las siguientes direcciones:

- Dirección General de Capacitación e Innovación Tecnológica
- Dirección General de Promoción Empresarial
- Dirección General de Desarrollo Empresarial y Oportunidades de Negocio
- Dirección General de Oferta Exportable.

¹⁰⁷ De acuerdo a la Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa de diciembre de 2002, el sector público se define como, dependencias y entidades de la administración pública federal, estatal y municipal, así como del Distrito Federal. Y sectores se refiere a los sectores privado, social y del conocimiento.

¹⁰⁸ Página de internet : www.economía.gob.mx

Por su parte, la Secretaría de Desarrollo Económico y Productividad del Estado, a través de las direcciones de Fomento Industrial, de Fomento a la Inversión y el Comercio Exterior; y de la Dirección General de Productividad, tiene como objetivo el promover el desarrollo de la industria y el comercio exterior a través del diseño e implementación de políticas, programas y acciones que incidan en el crecimiento económico sostenido del Estado.

A partir de 1995 surgen Consejos Estatales de Fomento para el Desarrollo Económico a nivel nacional. En Sonora se crea el Consejo para la Promoción Económica del Estado de Sonora (COPRESON) en 1997 y dentro de sus objetivos también se incluye el apoyo a las pymes. Otros programas de apoyo a las pymes se encontraban contenidos en el Centro de Productividad Sonora, (CPS, 1996)¹⁰⁹, y el Centro de Competitividad Internacional del Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Monterrey Sonora Norte (CCI, 1995).

COPRESON se creó al inicio de la administración de Armando López Nogales y su objetivo fue promover las oportunidades de inversión de Sonora a los inversionistas nacionales y extranjeros, tanto por su localización, como por sus recursos y facilidades para el adecuado desempeño de las actividades productivas.¹¹⁰ Las principales líneas de apoyo fueron: a) productos exportables; b) ventajas comparativas; c) incentivos y d) oportunidades de inversión. Es hasta el año 2002 que se incluye un programa de fomento a las pymes y se les apoya a través de las siguientes acciones: estudios, créditos y promoción de sus productos¹¹¹. Sus actividades se han centrado básicamente a la promoción externa y de productos. Del 2001 al 2003 se ha incrementado el presupuesto destinado a este Consejo. Y su campo de acción por lo regular se cruza con los objetivos de SEDEPRO.¹¹²

¹⁰⁹ “Mediante la concertación con los sectores privado y social, se creará un Centro Estatal de Productividad, cuyo objetivo será brindar en estrecha vinculación con la Dirección General de Productividad, asesoría y otros elementos de apoyo a la micro, pequeña y mediana empresa, a fin de mejorar en forma progresiva y continua la calidad de los bienes y servicios ofrecidos, asimismo que estén en mejores condiciones de competitividad, que le permitan asegurar su permanencia en el mercado”. Programa Estatal de Impulso y Expansión a la Actividad Industrial, 1992-1997, SEDEPRO, Gobierno del Estado de Sonora.

¹¹⁰ Primer informe de gobierno, Armando López Nogales, Gobierno del Estado de Sonora, 1998.

¹¹¹ Fuente: entrevista a asesor de COPRESON, diciembre de 2003, Hermosillo, Sonora.

¹¹² Fuente: entrevista a funcionario de SEDEPRO, Gobierno del Estado de Sonora, agosto 2003.

Por lo que respecta al CPS, el cual dejó de funcionar en 1998, su objetivo era brindar asesoría y apoyo a la micro, pequeña y mediana empresa, a fin de mejorar en forma progresiva y continua la calidad de los bienes y servicios ofrecidos, y que esten en condiciones de competitividad y permanencia en el mercado. Este organismo lo único que logró hacer en su efímera existencia fue impartir cursos de capacitación en diferentes rubros. El origen de su desaparición fue la creación de otros organismos como el Centro Regional para la Competitividad Empresarial (CRECE) promovido por la Secretaría de Economía, el cual inició operaciones en 1998.¹¹³

Los programas estatales del sector industrial son diseñados por la SEDEPRO en base a los lineamientos de política establecidos en el Plan Estatal de Desarrollo correspondiente. Estos se instrumentan en coordinación y concertación con los sectores público y privado, instituciones financieras y recientemente se incluye la coordinación con el Consejo para la Promoción Económica del Estado de Sonora.¹¹⁴

Es por medio del *Consejo Para el Desarrollo Económico del Estado* que se recogen los distintos planteamientos de los sectores para estructurar los planes estatales de desarrollo –y de ahí los programas sectoriales-, ya que este consejo está formado por organismos empresariales, dependencias federales, etc.

Canacindra por otro lado, se define como un organismo empresarial con cobertura nacional, formado en 1941, que representa los intereses y necesidades del sector industrial. Su objetivo es influir eficazmente en la competitividad e integración de empresas, sectores y regiones, satisfaciendo a los asociados por medio de diferentes servicios.

“Canacindra facilita el desarrollo de la industria nacional interactuando con los gobiernos federal, estatal y municipal, así como con el poder legislativo (federal y estatal), al plantear posturas a favor de las empresas. Canacindra realiza acciones ante organismos públicos y

¹¹³ Ibidem.

¹¹⁴ Programa Estatal de Desarrollo Industrial y Comercio Exterior, 1998-2003. SEDEPRO, Gobierno del Estado de Sonora.

privados nacionales e internacionales, para dar solución a los proyectos y necesidades de sus afiliados.”¹¹⁵

Los servicios que ofrece son:

- Cursos de capacitación
- Asesoría legal
- Oportunidades de negocio
- Directorio de Ferias y Exposiciones
- Asesoría y Gestoría en trámites municipales, estatales y federales
- Directorios empresariales segmentados, sectorizados.

Canacindra se coordina con Secretaría de Economía básicamente para canalizar a las empresas a los programas que estas necesitan, o se les gestionan ciertos requerimientos ante las dependencias federales o estatales para que se beneficien del programa que contiene los servicios que estas demandan.

Además Canacindra se coordina con las dependencias para que se lleven a cabo programas de capacitación o de otro tipo para sus agremiados. Individualmente también organiza cursos propios¹¹⁶.

3.2 Lineamientos de política industrial y programas federales de apoyo a las pymes

Este apartado tiene como objetivo conocer las formas de apoyo a las pymes en la política industrial a nivel nacional, para esto, se estudian los antecedentes de los lineamientos de política industrial tratando de identificar los elementos nuevos que se fueron incorporando en los programas en cuanto a apoyo y fomento a estas empresas. Posteriormente se describen las características principales del Programa de Política Industrial y Comercio Exterior de 1996, que según varios autores, marca un punto de inflexión en la política de desarrollo industrial a nivel nacional¹¹⁷. Por último, se detallan

¹¹⁵ Página de internet: www.canacindra.com.mx

¹¹⁶ Entrevista a asistente en Canacindra, octubre de 2003, Hermosillo, Sonora.

¹¹⁷ Mauricio de María y Campos, al igual que Enrique Dussel y Wilson Peres son autores que mencionan este parteaguas en la política de desarrollo industrial en México.

los programas de apoyo específicos que se impulsaron para el logro de los objetivos dirigidos a las pymes en la política industrial.

3.2.1 *Antecedentes*

En mayo de 1996 se pone en marcha el Programa de Política Industrial y Comercio Exterior (Propice). De acuerdo con Peres y Máttar (1996), este programa refleja un cambio significativo en el diseño de la política industrial de México, luego de un decenio (1985-1994) de progresiva eliminación de los principales instrumentos de política industrial, se promueven políticas específicas para incrementar la competitividad de la industria. Por un lado, políticas tendientes a mejorar el medio ambiente en el que se desenvuelven las empresas y por otro, políticas para apoyar directamente a las empresas en sus esfuerzos de modernización productiva, comercial y de gestión.

“...el país encara, después de la crisis económica más fuerte que ha sufrido en los últimos 60 años, un amplio conjunto de medidas de política tendientes a aumentar la competitividad de la industria a partir del fomento al mercado interno y la sustitución eficiente de importaciones, la promoción de exportaciones y el desarrollo de agrupamientos industriales (clusters) de alcances regional y sectorial.”¹¹⁸

Los programas nacionales de impulso al sector industrial de los últimos veinte años, se han venido desarrollando en coyunturas diferentes: auge petrolero; crisis de la deuda externa; lenta recuperación con apertura; y crisis económica y política respectivamente:

- Plan Nacional de Desarrollo Industrial, 1979-1982 (PNDI)
- Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior, 1984-1988 (Pronafice)
- Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior, 1990-1994 (Pronamice)
- Programa de Política Industrial y Comercio Exterior, 1996-2000 (Propicie)

¹¹⁸ Wilson Peres, *Política de competitividad industrial en AL y el Caribe en los años noventa*, ed. s.XXI, Santiago de Chile, dic. de 1996.

Las reformas económicas impulsadas a partir de 1985, como son la apertura comercial, fomento a la inversión extranjera directa, desincorporación de empresas públicas y las reformas y liberalización financieras, constituyeron -además de la reciente firma del TLC- verdaderas políticas industriales implícitas, que provocaron reformas en la estructura y funcionamiento del sector manufacturero.

Desde 1950 y hasta fines de los años setenta los ejes de los programas de fomento fueron los estímulos fiscales y el financiamiento preferencial, sin embargo, no se contaba con un marco integral de política que abarcara a las pequeñas empresas

El año de 1985 fue crucial en cuanto al tratamiento de las pequeñas y medianas empresas, pues se produce un cambio en la forma en que se había estado apoyando a este sector. Este año se elabora el Programa para el Desarrollo Integral de la Industria Mediana y Pequeña (Prodimp). Por un lado, se establece una definición oficial de las micro, pequeña y mediana industrias, que pretendía ser universal para la aplicación de los instrumentos de fomento, al tiempo que por primera vez se reconoce al estrato de la microindustria.

Se adopta un enfoque integral para el desarrollo de la Industria Pequeña y Mediana (IMP), a través de la aplicación coordinada de una variedad de instrumentos: créditos preferenciales, estímulos fiscales, apoyo tecnológico, abastecimiento de insumos y servicios, organizaciones interempresariales, subcontratación, desarrollo empresarial y de la mano de obra, entre otros.

En 1988 se aprueba la Ley Federal de Fomento de la Microindustria, con el objetivo de promover el desarrollo de estas empresas mediante la simplificación y desconcentración de trámites y la implementación de un conjunto de apoyos especiales en los ámbitos fiscal, financiero, de acceso a los mercados y de asistencia técnica.

Sin embargo, el dismantelamiento de los instrumentos e instituciones de fomento procedió desde 1988, como se mencionó al principio de este trabajo, y no fue sino hasta

1996, que ante el reclamo de la Concamin y Canacintra, se crearon algunas instituciones como la Fundación Mexicana para la Innovación y Transferencia de Tecnología (Funtec), los Centros Regionales para la Competitividad Empresarial (Crece), el Programa Compite para el desarrollo de proveedores, y el Sistema de Información sobre Servicios Tecnológicos (Sistec), con el objeto de impulsar el desarrollo tecnológico, la realización de estudios y la adquisición de información y servicios de consultoría especializada.¹¹⁹

A continuación se describen los programas de fomento industrial anteriores al PROPICE:

a) El Plan Nacional de Desarrollo Industrial, 1979-1982.

Este Programa partía de la tesis de que la industria manufacturera era el elemento dinámico del desarrollo económico en la medida en que no sólo proveía los bienes necesarios para aumentar la productividad y el ingreso a su interior y en otros sectores, sino que también, a través de la demanda que generaba, aceleraba su propio crecimiento y el de los servicios. La demanda de bienes industriales habría sido entonces la fuerza motriz del crecimiento porque habría elevado la productividad y el empleo, y por lo tanto el ingreso nacional, lo que a su vez habría generado más demanda. Y la sustitución de importaciones en México se daría por un proceso de desarrollo económico determinado por la inversión y demanda endógena.

Como el problema básico de la industrialización mexicana era la falta de un sector de bienes de capital desarrollado, se requería de financiamiento exógeno al sistema para impulsarlo. El excedente petrolero se utilizó así, para expandir la inversión y subsidiar la inversión privada, lo cual llegó a su límite con la crisis de la deuda de 1982.

“Esta estrategia de sustitución de importaciones, y de subsecuente desarrollo exportador, se esperaba que fuera ejecutada durante al menos 20 años para lograr, a finales del siglo, eliminar el desempleo. Sin embargo, tres años después del inicio de su

¹¹⁹ Mauricio de María y Campos, Op. Cit. p.21.

implementación, la política del PNDI fue descontinuada, al estallar la crisis de la deuda a mediados de 1982”¹²⁰

b) El Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior, 1984-1988.

Este Programa se integra en el Sistema Nacional de Planeación establecido en 1982, y muestra una combinación de diagnóstico y estrategia estructuralista, con políticas más cercanas a un modelo de mercado (disminución progresiva de la protección, privatización, libertad de precios, entre otras).

Esta administración se encontró con un contexto económico de insolvencia externa, totalidad de las importaciones sujetas a permiso previo, control de cambios y nacionalización de la banca comercial, con el consiguiente deterioro de las relaciones entre el gobierno y el sector privado.

“Al igual que el PNDI, el Programa de 1984 consideraba que el problema básico de la industrialización era el desequilibrio estructural creciente del comercio exterior, que era atribuido a causas macroeconómicas (sobreevaluación del peso y sobrecalentamiento de la demanda), errores de concepción en la estrategia industrial y las políticas sectoriales (sustitución indiscriminada de importaciones), y problemas de la propia estructura industrial. Estos últimos se manifestaban en: dependencia tecnológica, falta de articulación entre pequeñas y grandes empresas, estructuras de mercado excesivamente fraccionadas (exceso de competencia), concentración regional y débil coordinación entre agentes públicos y privados.”¹²¹

El propósito fundamental de este programa era transformar a México en una potencia industrial intermedia hacia el año 2000, para lo que era necesario lograr una industria competitiva, bajo el liderazgo nacional, que fuera acompañada de una distribución del ingreso más igualitaria. Así, se llevaría a cabo algunas estrategias como: *Patrón de industrialización y especialización del comercio exterior*, que implicaba la ampliación de la producción de bienes básicos e insumos de amplia difusión a partir de la integración de cadenas productivas; el desarrollo de nuevas actividades con potencial exportador, y la

¹²⁰ Ibidem.

¹²¹ Ibidem.

sustitución selectiva de importaciones de insumos y bienes de capital para completar cadenas de producción. *Nuevo patrón tecnológico*, que buscaba facilitar los procesos de innovación, desarrollo y asimilación en áreas específicas, siendo su lineamiento estratégico fundamental apoyar el desarrollo tecnológico en la planta productiva, etc.

En síntesis el Pronafice se concretaba en tres tipos de políticas: racionalización de la protección e impulso a las exportaciones, fomento industrial (financiamiento, tecnología, estímulos fiscales y racionalización de la participación del Estado en la actividad productiva) y regulación (inversión extranjera y precios). También se preveía la aplicación de programas integrales de desarrollo por rama industrial, donde los más importantes fueron, la industria automotriz, farmacéutica y petroquímica. Además del de la industria de cómputo vigente desde 1981.

Sin embargo, las decisiones de dirigir el país hacia una economía de mercado, aceleró la apertura comercial, las privatizaciones y reducción del tamaño del sector público, lo que implicó dejar a un lado las estrategias que no fueran coherentes con el enfoque de la economía de mercado, es decir, se concretaron con mayor medida las políticas de regulación y disminución de la protección que las de financiamiento tecnología y estímulos fiscales.

c) El Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior, 1990-1994.

Con este programa, el camino hacia la economía de mercado se acelera y profundiza. El objetivo principal de este programa era el de crear mercados competitivos, y se generó en un marco en que algunos decisores de política pensaban que “la mejor política industrial es no tener una política industrial”.¹²²

La industrialización en una economía cerrada había dado lugar a altos costos, bajos niveles de calidad, rezago tecnológico y una asignación ineficiente de recursos que limitó la capacidad de crecimiento. Para superar estos problemas, se fomentaría el crecimiento de la

¹²² Sánchez Ugarte, 1994, en Jorge Máttar y Wilson Peres. Op. Cit. p.237.

industria mediante el fortalecimiento del sector exportador con altos niveles de competitividad, que sería resultado de la iniciativa básicamente del sector privado. La creación de empleos, por otra parte, se lograría aprovechando las ventajas comparativas del país y especializando la planta industrial en productos internacionalmente competitivos.

El logro de sus objetivos se sustentaría en cinco líneas estratégicas:

- Internacionalización de la industria nacional, consolidando la apertura comercial y promoviendo la inversión extranjera.
- Promoción de exportaciones a través del apoyo a las empresas exportadoras, la eliminación de trabas y las negociaciones económicas internacionales.
- Desregulación económica para promover la competencia, lo que se reflejaría en mayor crecimiento, menores precios y mejor calidad de los bienes.
- Desarrollo tecnológico y mejoramiento de la productividad y la calidad.
- Fortalecimiento del mercado interno, proceso en el que el actor fundamental sería el consumidor, el que, al seleccionar los bienes más adecuados a sus necesidades, proveería un estímulo decisivo para que los productores mejorasen la calidad de sus productos.

Al igual que el programa anterior, se le dio mayor importancia a las primeras tres estrategias. Es decir, comercio exterior, desregulación y privatización fueron las principales áreas de política del periodo.

Los resultados del Pronamice han sido generalmente evaluados en el plano del comercio exterior¹²³. Los apoyos fiscales (devolución o exención de impuestos) a las empresas fueron en su mayoría a empresas exportadoras (recibieron entre 1988 y 1992, un 94% de los apoyos fiscales). Estos apoyos se canalizaron principalmente por medio de los programas Programa de importación temporal para producir artículos de exportación (PITEX); Programa de empresas de Comercio Exterior (ECEX); Empresas Altamente

¹²³ La racionalización de la protección efectiva permitió reducir costos y precios reales de la industria manufacturera en alrededor de un 20%, al tiempo que las exportaciones crecieron de manera importante. Wilson Peres, Op. Cit.

exportadoras (ALTEX), y los de Empresas Maquiladoras de Exportación, de Devolución de Impuestos de Importación a Exportadores.

El Pronamice también contemplaba instrumentos de desarrollo tecnológico, capacitación y asistencia técnica; apoyo a las pequeñas y medianas empresas; protección al medio ambiente; desarrollo regional, y reglamentación de los precios y compras del sector público. Además, en el marco del Pacto para la Estabilidad y el Crecimiento Económico (PECE), se realizaron programas sectoriales para promover la competitividad a partir del aprovechamiento de las ventajas comparativas en 35 sectores industriales, estos programas tuvieron su origen en el proceso de análisis sectorial desarrollado al negociarse el TLCAN, donde estos sectores -perjudicados por la apertura- se autoerigieron como interesados en la realización de actividades conjuntas con el sector público para aumentar la competitividad mediante compromisos mutuos.

Tanto los programas sectoriales mencionados como los instrumentos de apoyo a las medianas y pequeñas empresas tuvieron poco efecto, en contraste con otros programas de apoyo, por ejemplo, el de la industria automotriz, farmacéutica y de cómputo. Los programas de financiamiento a la pequeña y mediana industria, la modernización y las exportaciones se dieron en condiciones preferenciales, aunque con tasas de interés que no implicaban subsidios.

Todo esto a pesar de la expedición del nuevo Programa para la promoción de la IMP, que refuerza algunos instrumentos de fomento ya presentados por el Prodimp e incluye nuevas modalidades de apoyo a las empresas micro y pequeñas como: la *promoción de consorcios* para facilitar a la microindustria un mejor acceso a los recursos financieros y condiciones más favorables para la adquisición de materia prima, tecnología y maquinaria; al apoyo a *uniones de crédito* a través de una mayor flexibilidad en sus reglas de operación y mayores niveles de apalancamiento; y el uso de *centros de investigación y desarrollo tecnológico* e instituciones del sistema educativo para auxiliar a la IMP en el desarrollo de productos, adaptación de tecnologías, selección de maquinaria, control de calidad y empaque.

En este periodo, así mismo fue relevante la emisión del decreto para promover el desarrollo de *empresas integradoras* (1993), mediante el que se otorga a este tipo de organizaciones empresariales la facultad de proporcionar una variedad de apoyos y servicios a sus socios (empresas pequeñas) en las áreas de tecnología, promoción y comercialización, diseño, subcontratación, financiamiento, actividades en común y otros servicios.

A partir de 1989, Nacional Financiera (como banco de desarrollo industrial a desempeñado un papel importante en el fomento a la pequeña y mediana empresas) inicia importantes reformas en sus programas de fomento, poniendo el énfasis en la promoción de actividades empresariales que contribuyeran a incrementar la competitividad de la planta industrial, fortalecer la capacidad de investigación y desarrollo tecnológico independientes, dar prioridad al apoyo crediticio a la micro y pequeña empresas, entre otros.

3.2.2 Una nueva política industrial: El PROPICE (Programa de Política Industrial y Comercio Exterior) 1996-2000.

El PROPICE¹²⁴ se plantea el objetivo de conformar, a través de la coordinación con los sectores productivos, una industria internacionalmente competitiva, orientada a producir bienes de alta calidad y mayor contenido tecnológico. Para el logro de este objetivo se definen tres líneas estratégicas:

- Crear condiciones de rentabilidad elevada y permanente a la exportación directa e indirecta, y ampliar y fortalecer el acceso de la producción nacional a los mercados internacionales.
- Fomentar el desarrollo del mercado interno y la sustitución eficiente de importaciones, para sustentar la inserción internacional de la industria.

¹²⁴ Este programa se integra en el marco del Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000, cuyas principales metas son un crecimiento del PIB superior al 5% anual, un aumento promedio de las exportaciones de 20% y elevar las tasas de inversión y de ahorro interno del PIB a niveles de 24 y 25%.

- Inducir el desarrollo de agrupamientos industriales (clusters), de alcance regional y sectorial, de alta competitividad, con elevada participación de micro, pequeñas y medianas empresas.

La realización de estas líneas estratégicas, se basan concretamente en políticas para la promoción de la competitividad de la industria. Por un lado, políticas que buscan mejorar el medio ambiente en que se desempeñan las empresas y que son esenciales para sus operaciones como estabilidad macroeconómica y desarrollo financiero; creación y mejoramiento de la infraestructura física y de la base institucional y de recursos humanos; desregulación económica; promoción de la competencia y negociaciones comerciales internacionales. Por otro lado, políticas para apoyar directamente a las empresas en sus esfuerzos de modernización productiva, comercial y de gestión, mejorando sus articulaciones con otras empresas y avanzando en los mercados internacionales. Se trata de políticas de fomento a la integración de cadenas productivas; mejoramiento de la infraestructura tecnológica para el apoyo a la industria, y promoción de exportaciones.

De acuerdo con Wilson Pérez (1996), las políticas de fomento a la integración de cadenas productivas, mejoramiento de la infraestructura tecnológica y desregulación económica son las que contienen cambios importantes respecto a los lineamientos de administraciones pasadas.

El Propice señala que el desafío actual es reintegrar las cadenas productivas en un marco de apertura y globalización, mediante un proceso de sustitución eficiente de importaciones¹²⁵. La integración de cadenas productivas entendida con dos componentes fundamentales: por un lado, el estímulo a la articulación de las micro, pequeñas y medianas empresas a las mismas; por otro, su constitución sobre una base regional sólida.

¹²⁵ “El desarrollo de empresas y sectores de alta competitividad internacional observado en años recientes debe constituirse en punto de apoyo para alentar el surgimiento, entorno a ellas, de agrupamientos industriales de exportación con mayor integración nacional. En particular, el perfil de las importaciones temporales constituye una guía de gran importancia para determinar los sectores de mayor potencial para desarrollar en los próximos años agrupamientos industriales de competitividad internacional, a través de la sustitución gradual de importaciones. Este potencial presenta perfiles regionales claramente definidos.” Propice, Secretaría de Economía, Gobierno de México.

“La importancia del primer componente surge de consideraciones habituales sobre la mayor flexibilidad y adaptabilidad de esos tamaños de empresa frente a cambios en el mercado; mientras que el segundo se basa en la experiencia internacional que indica que frecuentemente las cadenas industriales exitosas se integran en regiones determinadas, pues en ese nivel operan con mayor fuerza las *economías de aglomeración*. (...) es también en el ámbito regional donde autoridades y empresarios tienen mayor información acerca de las fortalezas y debilidades de las cadenas productivas, lo que permite concertar políticas eficaces, en especial las referentes a inversiones físicas y sociales”.¹²⁶

Esta política de fomento a la integración de cadenas productivas se desdoblaría en los siguientes objetivos y acciones:

- Fomentar el desarrollo de agrupamientos de industriales regionales por medio de las siguientes acciones: a) diseñar programas de coordinación regional para promover la sinergia de esfuerzos entre sectores productivos, gobiernos estatales y gobierno federal; b) desarrollar parques industriales e infraestructura de apoyo a la industria de las diferentes regiones; c) diseñar y ofrecer servicios de atención y promoción a la inversión nacional y extranjera, con apoyo de sistemas de información sobre recursos físicos y humanos regionales.
- Fortalecer y ampliar la infraestructura de información industrial a través de las siguientes acciones: a) crear un registro empresarial sistematizado y de cobertura nacional; b) impulsar los encuentros empresariales de proveedores; c) crear y fortalecer las redes nacionales de información de proveedores; d) promover esquemas de subcontratación.
- Promover la integración de cadenas productivas donde las posibilidades de integración son más promisorias o las deficiencias más graves. Esto a través de esquemas de apoyo a la integración de cadenas productivas en: a) industria manufacturera de contenido tecnológico elevado; b) industria automotriz; c) industrias de manufactura ligera intensivas en mano de obra; d) industria petroquímica y derivados; e) proveedores del sector público; f) sector forestal industrial; g) sector agroindustrial; h) minería.

¹²⁶ Wilson Pérez, Op. Cit.

En cuanto a los apoyos que se ofrecen para los encadenamientos de empresas pequeñas y medianas, y que tiene que ver con el objeto de estudio de este trabajo, a continuación se menciona lo que se refiere al desarrollo de cadenas agroindustriales.

“El aprovechamiento pleno de las posibilidades de integración entre la industria y el campo y, en general, las actividades primarias, se dificulta debido a la falta de tradición de colaboración entre ambos sectores, por lo que deben fomentarse las instituciones que la promuevan. En este sentido los organismos nacionales encargados de la elaboración y de la certificación de normas de calidad y sanidad deberán convertirse en foro natural para alentar el trabajo conjunto entre industriales y productores agropecuarios en el desarrollo de estándares para estos productos, lo que facilitaría su acceso a los mercados nacionales e internacionales, así como la formación de cadenas de producción integradas”¹²⁷

La política de mejoramiento de la infraestructura tecnológica para el desarrollo de la industria, tiene como uno de sus objetivos prioritarios el elevar la capacidad del aparato productivo para aprovechar los avances técnicos. El Programa plantea diversas acciones, entre las que destaca: el desarrollo de una Red Nacional de Centros de Competitividad Empresarial. “Esos centros prestarán servicios de atención directa y especializada a las micro, pequeñas y medianas empresas para la solución de sus necesidades específicas, principalmente en materias técnicas, administrativas y contables. (...) La red se desarrollará en conjunto con el sector empresarial e instituciones educativas, mediante la implementación de un modelo de atención que operará como franquicia desde una unidad central.” (Wilson Peres, 1996)

Otro de los objetivos de la Red, es la vinculación de estas empresas a las fuentes de financiamiento institucional, donde se reconoce que generalmente han estado marginadas.

Otras dos iniciativas de interés en el área de desarrollo de la infraestructura tecnológica, se encuentran en el Programa *Compite* y en el *Programa de Promoción de Uso de la Informática*. En el primero se trata de capacitar –especialmente a las micro, pequeñas y medianas empresas- en la aplicación de métodos eficientes de producción para la optimización de tiempos de respuesta, espacio de planta, inventario y productividad, y la

¹²⁷ Ibidem.

eliminación de operaciones que implican costos y no agregan valor al producto final. El Programa Compite de esta manera serviría como instrumento de apoyo de la red de centros de competitividad empresarial y a la vez intensificar su uso como instrumento de programas sectoriales. El Programa de Promoción de Uso de la Informática, por otro lado, se propone diseñar paquetes de soluciones informáticas adecuadas a las necesidades de las empresas de menor tamaño, y la creación de mecanismos ágiles de financiamiento de equipamiento.

Entre los principales elementos que maneja la política de modernización tecnológica de la industria en su diagnóstico, se encuentran tres de importancia relevante para entender la dirección de los Programas de apoyos y servicios que se considerarán en este análisis. El primero se refiere a la falta de integración entre los centros de investigación y desarrollo de tecnológicos y universidades con la industria nacional; el segundo se refiere al bajo nivel de gasto interno en materia de investigación y desarrollo; y tercero que la gran mayoría de las empresas micro, medianas y pequeñas, no cuentan con recursos para desarrollar tecnologías, ni incluso para absorber tecnologías ampliamente conocidas.

Así, en los objetivos de la política de modernización tecnológica se menciona:

“Para competir en los mercados internacionales, la industria nacional necesita adaptar, mejorar y desarrollar su base tecnológica. Las empresas más modernas están en condiciones de afrontar este reto, pero la mayor parte de los empresarios micro, pequeños y medianos, deben aún convencerse de la utilidad de la modernización tecnológica. Ello requiere atacar la falta de información y la desvinculación de las empresas micro, pequeñas y medianas con los recursos tecnológicos disponibles¹²⁸, y desarrollar programas de resultados rápidos y visibles en la productividad de estas empresas.”¹²⁹

Por ello, los objetivos prioritarios de la política de modernización tecnológica serán, en primer lugar, extender ampliamente entre la industria nacional la capacidad de actualizar

¹²⁸ “...la oferta de apoyo tecnológico disponible en el país, no está estrechamente vinculada a la industria nacional, lo que se manifiesta en la concentración de la mayoría de los recursos que el país destina a las tareas de investigación y desarrollo en instituciones de educación superior y en el sector público. (...) del total de la fuerza de trabajo científica y técnica del país, se estima que el 50% presta sus servicios en el sector público, 49% en las instituciones de educación superior y únicamente 1% en la industria y las instituciones sin fines de lucro”. (Propice)

¹²⁹ Propice, 1996.

continuamente sus bases tecnológicas y, en segundo, establecer apoyos tecnológicos específicos a la integración de cadenas productivas de creciente complejidad tecnológica.

“Los objetivos propuestos no podrán alcanzarse sin un reconocimiento del papel fundamental que en materia de modernización tecnológica debe desempeñar el apoyo gubernamental en dos tareas: el fortalecimiento de la infraestructura tecnológica del país, a través del aumento del gasto nacional en tecnología, y la promoción de mayor aprovechamiento de esa infraestructura para transferir capacidades tecnológicas a los sectores productivos, especialmente a las empresas micro, pequeñas y medianas, pero también a las de mayor tamaño, las cuales con frecuencia enfrentan a competidores externos de elevada capacidad tecnológica.”¹³⁰

En materia de transferencia de capacidades tecnológicas, las acciones a desarrollar abarcan siete vertientes fundamentales: fomento a la integración de cadenas industriales, lo mismo regionales que sectoriales, para impulsar la transferencia tecnológica; fomento de la aplicación de sistemas de calidad en micro, pequeñas y medianas empresas; fortalecimiento de las capacidades tecnológicas básicas en empresas micro, pequeñas y medianas; difusión de referencias tecnológicas; estímulo a la transferencia tecnológica del exterior; fomento y difusión de la protección de la propiedad industrial, y fomento a la cultura de innovación tecnológica.

Lo relevante en la política de desregulación económica, que plantea el simplificar las regulaciones a la operación y apertura de empresas, se formula en las siguientes acciones:

- a) La creación del Registro Federal de Trámites, sólo los trámites incluidos en este registro podrán ser exigidos.
- b) La revisión de los requisitos y trámites de las entidades del gobierno federal en materia de operación y apertura de empresas, al término de la que se definirán aquéllos que seguirán vigentes y se incorporarán al registro.
- c) La participación del sector privado en la simplificación del marco normativo, a través del Consejo para la Desregulación, el que propondrá el calendario y hará recomendaciones en el proceso de revisión de trámites.

¹³⁰ Ibidem.

- d) La incorporación de la figura de autorización automática en los trámites ante autoridades federales para actividades no consideradas como altamente riesgosas para la población y el medio ambiente.

En lo referente al apoyo a las empresas de menor tamaño, se creó el Centro para el Desarrollo de la Competitividad Empresarial (Cetro) y el primer Centro Regional (Crece) de la red Nacional, el que se instaló en la Cámara Nacional de la Industria de Transformación (Canacintra) en la ciudad de México.

Según Mauricio de María y Campos (2000), la SECOFI contó en este periodo, con un presupuesto de 100 millones de pesos anuales para fomento industrial. En 1999 el gobierno federal destinó para el apoyo del sector industrial comercial y de servicios 3,171 millones de pesos que representaba el 0.45% del gasto programable o el 0.07 % del PIB (Dussel, 2001).¹³¹

Para la coordinación de actividades de las dependencias y entidades del gobierno federal, se creó, la *Comisión Intersecretarial de Política Industrial*, para fortalecer las acciones que requieren decisiones fuera del ámbito de autoridad de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial

Los mecanismos de seguimiento y evaluación de las acciones que el Programa Propice presenta, se basan en el diálogo y la colaboración entre las autoridades y los sectores productivos. Este mecanismo, aunado a los dos mecanismos generales de consulta para dar seguimiento a las medidas de tipo horizontal y vertical (*El Consejo Nacional de la Micro, Pequeña y Mediana Industria* –creado en 1995-; y la concertación de programas con los sectores productivos), constituirían una nueva cultura de colaboración entre el gobierno y los sectores productivos.

¹³¹ En Estados Unidos sin embargo, se le asignan 30,000 millones de dólares al apoyo de empresas pequeñas. La asignación de presupuesto de fomento industrial y tecnológico en los países de rápida industrialización significa actualmente entre el 1 y 2% del PIB.

Para los esfuerzos de seguimiento y evaluación, también se agregaron las siguientes instituciones: el Consejo para la Desregulación Económica, al Comisión mixta para la Promoción de Exportaciones (Compex) y el Consejo Asesor de Negociaciones Comerciales Internacionales.

De las políticas para la competitividad de la industria del programa Propice, surgen programas específicos de apoyo y servicios a las empresas. A partir de estos, se lleva a cabo el análisis de eficiencia gubernamental de este trabajo, para medir por medio de la encuesta, el impacto de los programas hacia las empresas pymes manufactureras.

El Programa de Desarrollo Empresarial 2001-2006.

Antes de señalar los programas específicos de apoyo y servicios a las empresas es necesario mencionar que el actual programa de desarrollo industrial, esto es, el Programa de Desarrollo Empresarial 2001-2006 (PDE)¹³², en términos generales, sigue la misma línea de política para las empresas, esto es elevar su competitividad. Por esta razón, se incluyen en la encuesta algunos programas de apoyo a las empresas del PDE.

Los objetivos del PDE son los siguientes:

- Proveer de un entorno económico, jurídico y normativo, facilitador del desarrollo de las empresas.
- Facilitar el acceso al financiamiento a las empresas.
- Promover la formación empresarial, las habilidades administrativas, laborales y productivas, orientadas a mejorar la competitividad de las empresas.
- Promover la gestión, la innovación y el desarrollo tecnológico en las empresas.
- Desarrollar las regiones y sectores productivos del país.
- Reconstituir y desarrollar cadenas productivas para fortalecer el mercado interno.

Igualmente se promueve la gestión de programas de apoyo a las empresas y la coordinación interinstitucional y empresarial. El fomento de una cultura empresarial

¹³² Programa de Desarrollo Empresarial 2001-2006, Secretaría de Economía, Estados Unidos Mexicanos.

orientada a la competitividad, el fortalecimiento de la capacitación de los trabajadores y la formación empresarial. El impulso a la asesoría y consultoría de empresas, y propiciar que las empresas de menor tamaño tengan acceso a la información, entre otras acciones.

La oferta institucional de los apoyos a las empresas para el año 2001 sumaba en total 151 programas e instrumentos de apoyo, que atendían diferentes áreas de operación de la empresa.¹³³ De acuerdo a la CIPI se tenían 22 programas en cuanto a apoyos y estímulos fiscales; 21 en apoyo a las actividades exclusivas de las dependencias y entidades; 2 en sistemas de información; 15 en servicios de orientación y concertación interinstitucional; 39 en capacitación, asistencia técnica y consultoría empresarial; 13 en créditos, capital de riesgo y subsidios del CONACYT, FONAES, y SEMARNAT; 30 en créditos y servicios financieros que otorga la banca de desarrollo y 9 en los programas de desarrollo regional y encadenamientos productivos.

El PDE considera necesario -en base a análisis realizado por la CIPI¹³⁴-, hacer una depuración de los programas, instrumentos o acciones donde se conserven y fortalezcan aquellos con resultados positivos, mientras los de bajo o nulo impacto desaparezcan para que den oportunidad a la creación de nuevos apoyos¹³⁵. El PDE tiene también dentro de sus objetivos incrementar el presupuesto destinado a los programas de apoyo, respecto a años anteriores.

En cuanto a la evaluación de los programas el PDE propone la conjunción de esfuerzos y diálogo permanente entre Gobierno Federal, gobiernos estatales y municipales, el sector privado a través de organizaciones relacionadas con el sector e instituciones de investigación y de educación superior. Señala la creación de indicadores que reflejen el alcance, el impacto de los apoyos y permitan identificar las oportunidades de mejora.

¹³³ Es necesario mencionar que estos programas de apoyos y servicios a las empresas no solamente corresponden a las empresas del sector industrial, sino que incluyen al resto de los sectores, es decir, al primario y terciario.

¹³⁴ De acuerdo a la CIPI, estos programas tienen las siguientes características: baja difusión y promoción en el sector empresarial; poca cobertura; escasa vinculación entre programas, lo que fragmenta esfuerzos y desaprovecha oportunidades de atención integral; limitada participación de los organismos intermedios representativos del sector empresarial del país, en el diseño y operación de los apoyos; desvinculación de los planes estatales y municipales de desarrollo económico y recursos presupuestales insuficientes. Programa de Desarrollo Empresarial 2001-2006.

¹³⁵ El PDE contiene 146 programas de apoyo, de los cuales 28 son nuevos.

Propone además, una evaluación más allá de las secretarías y organismos del gobierno federal, es decir, la participación del sector empresarial, universidades y gobiernos estatales y municipales. La participación del Consejo Nacional de la micro, pequeña y mediana empresa será fundamental en esta función, así como la instrumentación del proyecto del Observatorio mpyme para que genere información suficiente que le permita hacer evaluaciones estrictas del impacto de los instrumentos, acciones y programas del gobierno federal.

Con lo anterior, se pretende el diseño de nuevos programas de apoyo de los distintos órdenes de gobierno que puedan realizarse con referencia a la problemática específica y las necesidades particulares de las empresas en el país, generando de esta forma un sistema de detección de necesidades empresariales en las regiones y sectores.

En lo que se refiere a lineamientos de política industrial de este apartado, a continuación se resume lo siguiente:

- Hasta antes de 1985, no existía un marco para las empresas pymes. De 1950 y hasta finales de la década de los setenta, los programas de fomento se limitaban a proporcionar estímulo fiscal y financiamiento preferencial hacia ciertas actividades.
- Al tiempo que se dieron las reformas económicas en el país en 1985, a través de la apertura comercial, la desincorporación de empresas públicas, la liberalización financiera y el ingreso a la inversión extranjera directa, se empieza a formar un marco en el tratamiento a las empresas pymes.
- En 1985 se elabora el Prodim, se establece una definición oficial de la micro, pequeña y mediana empresa, y se adopta un enfoque integral de estas empresas a través de los siguientes instrumentos: apoyo tecnológico, abastecimiento de insumos y servicios, organizaciones empresariales, subcontratación y desarrollo empresarial y de mano de obra, etc. Sin embargo la crisis económica y fiscal en la que se encuentra el gobierno mexicano en este periodo no permite concretar los objetivos a este tipo de empresas.

- Lo anterior implicó un cambio de forma en el tratamiento a las pymes, pues en 1988 aunque se aprueba la Ley federal de fomento a la micro empresa (simplificación de trámites, apoyo fiscal y financiero, asistencia técnica y acceso a mercados), desaparecen importantes instrumentos e instituciones de apoyo como: cancelación de programas de fomento sectorial y de incentivos fiscales y financieros de NAFIN; se eliminaron los laboratorios nacionales de fomento industrial también el Instituto Mexicano de Investigaciones Tecnológicas y diversos centros regionales de Investigación.
- En el siguiente periodo sexenal se acelera y profundiza la economía de mercado. El PRONAMICE (1990-1994) diagnostica la industria nacional con rezago tecnológico y con baja competitividad, y su causa, es atribuida a una economía cerrada. Este programa propone fomentar el crecimiento de la industria mediante el fortalecimiento del sector exportador con altos niveles de competitividad que sería resultado de la iniciativa del sector privado.
- Aunque el PRONAMICE se genera en un marco que afirma que “la mejor manera de hacer política industrial es no tener una política industrial”, a principios del sexenio sin embargo, se establecen algunos programas en que se incluye la participación de las empresas de menor tamaño. Por ejemplo en 1989 se expide el “Programa para la Promoción de la Industria Mediana y Pequeña” con nuevas modalidades de apoyo como: promoción de consorcios (para mejor acceso a recursos financieros, materia prima y maquinaria); uniones de crédito, y usos de centros de investigación y desarrollo tecnológico e instituciones educativas.
- Por otro lado, también en 1993 se emite un decreto para promover el desarrollo de empresas integradoras, donde se menciona que estas empresas podrán apoyar a empresas pequeñas en las áreas de tecnología, promoción, diseño, subcontratación, financiamiento y otros servicios.

- Después de la crisis de 1994, y en el marco del Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000, se reafirma el objetivo de elevar la competitividad del país, pero elevando también la productividad y eficiencia de las empresas, y se enfatiza la promoción y el apoyo a las empresas micro, pequeñas y medianas. Así, el PROPICE se estructura con el objetivo principal de conformar una industria competitiva con bienes de calidad y mayor contenido tecnológico; el fomento al mercado interno a través de la sustitución eficiente de importaciones y la conformación de agrupamientos industriales en las regiones.
- Los elementos nuevos que contiene el PROPICE a diferencia de los otros programas, es que añade a las políticas tradicionales de fomento industrial, otro tipo de políticas, esto es, políticas para apoyar directamente a las empresas. Estas políticas intentan superar los rezagos de las empresas sobre todo pequeñas y el bajo nivel tecnológico que enfrenta la estructura industrial del país.
- Las políticas para apoyar directamente a las empresas se refieren a apoyos en sus esfuerzos de modernización productiva, comerciales y de gestión, mejorando articulaciones con otras empresas y fomentando su participación en mercados internacionales.
- También en el objetivo de integrar cadenas productivas se incluye la participación de las pymes. Estas se pueden articular a las cadenas productivas o pueden constituirse sobre una base regional sólida.
- Por último, el diagnóstico que contiene el PROPICE en cuanto a rezago tecnológico, como la no integración de la investigación, tecnología y universidades con empresas; bajo nivel de gasto de inversión y desarrollo y que las mpymes no tienen recursos para tecnología, le permite establecer líneas de acción estratégicas encaminadas específicamente a la modernización en esta área.

- Así, los objetivos principales de modernización tecnológica de este programa, fueron el incremento en el gasto a nivel nacional en tecnología, y propiciar la transferencia de capacidades tecnológicas a las empresas. Esta última incluye: fomento a la integración de cadenas productivas regionales y locales; aplicación de sistema de calidad a las mpymes; fortalecimiento de las capacidades tecnológicas básicas de las mpymes; difusión de referencias tecnológicas; estímulo a la transferencia de tecnología del exterior; protección de la propiedad industrial y fomento a la cultura de innovación tecnológica.
- El marco para la pyme se amplía en 1995, este año, se crea el “Consejo Nacional de la Micro, Pequeña y Mediana Industria” y en 1996 se crea FUNTEC, SISTEC, CRECE, COMPITE, etc.

3.2.3 Programas federales de apoyo a las pymes

A continuación se presentan los programas específicos de apoyo y servicios a las micro pequeñas y medianas empresas creados a partir de 1995, los cuales se separan en dos grupos: por un lado, los que se refieren al fortalecimiento de las cadenas productivas y por el otro, los que inciden sobre su capacidad competitiva¹³⁶.

a) Apoyo a cadenas productivas

El apoyo a cadenas productivas tiene el objetivo de aprovechar las oportunidades de crecimiento, creación de valor agregado y empleo que pueden resultar de la integración de cadenas productivas nacionales. Este objetivo se implementa principalmente a través de los siguientes programas: Desarrollo de proveedores, subcontratación industrial, sectores productivos y agrupamientos industriales.

a.1) Programa de desarrollo de proveedores

¹³⁶ La clasificación y el resumen de los programas en este apartado fue retomada de Gilberto García y Víctor Paredes, en “Programas de apoyo a las micro, pequeñas y medianas empresas en México, 1995-2000”, serie desarrollo productivo de la CEPAL, Santiago de Chile, noviembre de 2001.

Este programa creado en 1995 y coordinado por la SECOFI y otras instituciones como NAFIN y BANCOMEXT, tiene por objetivo facilitar el contacto inicial de las micro, pequeñas y medianas empresas con las grandes empresas establecidas en el país y sectores de la administración pública.

- Encuentros empresariales

“Encuentros empresariales” es el mecanismo utilizado para propiciar un acercamiento entre el proveedor potencial y los grandes compradores, y este es desarrollado por BANCOMEXT. Esta modalidad permite acercar a la oferta de micro, pequeñas y medianas empresas a la demanda de empresas más grandes (tiendas departamentales, maquiladoras, empresas del Estado y organismos gubernamentales).

Cada uno de los encuentros empresariales se diseña sobre la base de las necesidades específicas de las empresas y organismos interesados. Las características de los productos y servicios de los participantes son analizados con el propósito de determinar si reúnen las condiciones mínimas requeridas por los compradores potenciales. BANCOMEXT realiza un seguimiento individual de las operaciones concretadas a través de los encuentros y asesora a la empresa sobre los servicios financieros y no financieros del banco cuando así se requiere. Los productos y servicios ofertados que no reúnan las características requeridas por los compradores podrán ser analizados de manera individual por el banco, a fin de proporcionar al empresario la orientación, información, asesoría, capacitación y asistencia técnica que requiera para que su producto pueda integrarse a alguna cadena de proveeduría.

- Proveedores de organismos y empresas públicas

Este se refiere al desarrollo de proveedores de micro, pequeñas y medianas empresas a los organismos (secretarías de estado y otras dependencias) y empresas públicas. Aprovechando la importante capacidad de compra del Estado se realizaron programas de compras a empresas nacionales.

NAFIN conformó, en 1996, una red de promotores a nivel nacional y estatal que fomenta el acercamiento entre compradores y proveedores, y proporciona servicios de financiamiento, capacitación y asistencia técnica. En 1996 se creó el Programa Institucional de Desarrollo de Proveedores de NAFIN, cuyo propósito se orienta principalmente a ofrecer financiamiento en capital trabajo a las empresas participantes.

- Proveedores de empresas privadas

NAFIN en el marco del Programa de Desarrollo a Proveedores, también a orientado recursos a empresas del sector privado a fin de que puedan desarrollar mejores niveles de eficiencia y calidad en micro, pequeñas y medianas empresas proveedoras de grandes empresas. Parte de este programa ha sido desarrollado por NAFIN en convenio con otras instituciones financieras.

a.2) Subcontratación industrial

La subcontratación industrial es una operación mediante la cual una empresa (contratista) solicita a otra empresa (subcontratista) que realice, bajo determinadas especificaciones, la transformación, fabricación, acabado adicional de materiales o piezas, ensambles o subensambles para su integración a un producto final que será utilizado o comercializado por el contratista.

- Sistema para la subcontratación industrial (SSI)

Con el propósito de enlazar la oferta y la demanda de procesos productivos de las empresas del país, en 1997 se inició la operación del Sistema para la Subcontratación Industrial, medio por el cual se facilita la vinculación entre las grandes empresas demandantes de productos y piezas y subensambles de procesos industriales con los potenciales oferentes, lo que favorece la especialización de las micro, pequeñas y medianas empresas en la generación de estos bienes y servicios.

NAFIN también participa en el SSI a través de financiamiento de capital de trabajo a las empresas subcontratistas. A los proveedores de las micro, pequeñas y medianas empresas

que cuentan con un pedido o contrato vigente, NAFIN les otorga garantía a través de un banco intermediario hasta por 70% de financiamiento.¹³⁷

a.3) Empresas integradoras

Este programa tiene por objeto propiciar la eficiencia en el proceso de producción, sobre la base de pequeñas escalas productivas de integración horizontal, para obtener bienes y servicios de calidad y precio competitivos.¹³⁸

Las empresas integradoras son asociaciones de empresas de servicios especializados (financieras, de capacitación y otros) y micro, pequeñas y medianas empresas. Esta asociación debe configurar una personalidad jurídica cuyo objeto social consista en la prestación de servicios especializados de apoyo a las empresas integradas. Las empresas integradoras se inscriben en el Registro Nacional de Empresas Integradoras a cargo de la SECOFI (actualmente Secretaría de Economía).

Las empresas integradoras pueden realizar un conjunto de actividades en un régimen de cooperación en áreas como tecnología, promoción y comercialización, y diseño. Por otro lado, el diseño del programa de empresas integradoras tiene un diseño tal que le permite vincularse con otros programas de SECOFI.¹³⁹

a.4) Sectores productivos y agrupamiento industrial

· Programa de agrupamientos industriales

Para fomentar una mayor integración de las cadenas productivas mediante la vinculación de las micro, pequeñas y medianas empresas con las de mayor tamaño, se inició en 1997 el

¹³⁷ En 1999 se creó el Consejo Mexicano de Subcontratación, A.C., a través del cual las empresas subcontratistas tienen acceso a esquemas de apoyo de NAFIN y del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología. Este consejo fue formado por cinco bolsas de subcontratación y centros de desarrollo de proveedores y negocios en el país. Gilberto García, op. Cit. p.17

¹³⁸ En 1993 se inició, mediante un decreto específico, el programa de empresas integradoras. En 1995 se modificó el decreto a fin de permitir una mayor flexibilidad en su desarrollo y enfrentar con éxito la competencia creciente en los mercados. Gilberto García, Op. Cit. p.18.

¹³⁹ Los programas de SECOFI con los que se puede vincular son: Desarrollo de Proveedores, Promoción de Industria Maquiladora, Sistema de Subcontratación Industrial, Bolsa de Oportunidades Industriales, Programa de Promoción de Artesanías, Sistema de Evaluación de la Competitividad, Programa COMPITE, Promoción de Agrupamientos Industriales, CRECE, SIEM, Guías de Negocios, Programa de Calidad para PYMES. Los vínculos con otras instituciones son: NAFIN, BANCOMEXT, FIRA, FUNTEC, CIMO Y FONAES.

programa de Agrupamientos Industriales. Este programa tiene por objeto que empresas de una misma cadena productiva, establecidas en una misma región, fortalezcan sus vínculos de proveedor y aprovechen su cercanía geográfica para realizar en forma conjunta proyectos productivos y de infraestructura.¹⁴⁰

- Programa para el desarrollo de la industria local

En 1998 se creó el Programa de la Industria Local, para apoyar la modernización de las pequeñas y medianas empresas que producen de manera tradicional bienes para abastecer el mercado local (textiles, agro, cerámica, cuero y calzado). Se ofrece asesoría por parte de expertos de la Agencia de Cooperación Internacional del Japón y las instituciones del gobierno mexicano.

- Sistema de promoción de parques industriales

Creado en 1995, se inician en 1996 una serie de diagnósticos que, en 1997, dan cuenta de 233 asentamientos industriales en México, en las cuales se localizan 4154 empresas. Este sistema tiene el apoyo de NAFIN y se difunde a través de internet. En 1999 entró en vigor la norma voluntaria para la clasificación de parques industriales, la que estableció criterios precisos sobre las especificaciones de tipo de servicios que deben ofrecer las zonas industriales. Al 2000, se cuenta con 284 parques industriales y 10 parques portuarios.

b) Programas para el desarrollo de capacidad competitiva

Los principales programas orientados al desarrollo de las capacidades competitivas de las micro, pequeñas y medianas empresas se orientan al desarrollo de programas de capacitación, productividad, calidad e información de las empresas.

b.1) Asesoría y asistencia técnica

- Red nacional de centros regionales para la competitividad empresarial

En 1996 se creó la Red Nacional de Centros Regionales para la Competitividad Empresarial (CRECE), en la que participan el Gobierno Federal, organizaciones empresariales e instituciones académicas. Estos centros proporcionan información y

¹⁴⁰ Como parte de este programa, los sectores público y privado acordaron los diagnósticos y planes de acción para la promoción de nueve agrupamientos en 31 entidades federativas y 13 sectores productivos. Gilberto García, op. Cit. p.20

consultoría en administración, producción, comercialización y financiamiento. Estos centros se encuentran ubicados en cada uno de los estados de la Federación y ofrecen servicios integrales de consultoría y capacitación a las micro, pequeñas y medianas empresas. El objetivo de este programa es que tales empresas logren por sí mismas su desarrollo a través de la identificación de sus necesidades y el acercamiento de las herramientas apropiadas para ser competitivas.

Los CRECE cuentan con el apoyo del gobierno federal y la iniciativa privada. El método de trabajo de las CRECE en las consultorías integrales comprende principalmente tres etapas. En la primera se realiza un prediagnóstico que busca conocer los antecedentes de la empresa y un conocimiento sobre las finanzas de la unidad. Posteriormente, se realiza un diagnóstico integral que define los problemas de la empresa, áreas de oportunidad y fortaleza del negocio. Estos dos últimos procedimientos permiten generar una última etapa de la consultoría, la que consiste en generar un plan de acción a la medida del problema y recursos disponibles de la empresa. En esta última etapa, se establecen parámetros cuantificables para medir la efectividad de las acciones emprendidas con la meta de elevar la rentabilidad del negocio. En caso que el plan de acción establecido implique la contratación de consultores externos, el empresario sería canalizado a la red de consultores acreditados en el sistema CETRO-CRECE.

Las consultorías realizadas por las CRECE implican un pago por parte de las empresas beneficiarias y el monto está en función de la capacidad de pago de las mismas.

· Programa calidad integral y modernización (CIMO)

Este programa se creó en 1988, pero de 1985 en adelante, orientó sus actividades al apoyo a las micro, pequeñas y medianas empresas. El CIMO es un programa de la Secretaría del Trabajo y Previsión Social y tiene por objeto proporcionar asistencia técnica y apoyos financieros a programas de capacitación y productividad en micro, pequeñas y medianas empresas. Este programa se orienta a incrementar la productividad de las empresas para mantener y aumentar el empleo, desarrollar sus recursos humanos y mejorar las

condiciones de trabajo, asimismo, pretende producir un efecto multiplicador en otras empresas con características similares.

De acuerdo con las necesidades del aparato productivo, el programa CIMO se ha orientado a aspectos tales como el desarrollo de habilidades múltiples, la participación de los trabajadores en la toma de decisiones dentro del proceso productivo y al desarrollo de capacidades para el aprendizaje continuo.

- Programa COMPITE

Este programa fue creado en 1997 y tiene por objetivo incrementar la productividad de las empresas manufactureras. A través del programa se imparten talleres teórico-prácticos en las instalaciones de las empresas participantes, brindándoles asistencia técnica para optimizar sus procesos productivos y mejorar el aprovechamiento de sus recursos humanos y de capital de las micro y pequeñas empresas.

- Programa de implementación de un sistema de calidad en las micro, pequeñas y medianas empresas.

El sistema de calidad en las micro, pequeñas y medianas empresas es un programa de la SECOFI en la cual participan la Fundación Mexicana para la Innovación y Transferencia de Tecnología en la Pequeña y Mediana Empresa (FUNTEC)¹⁴¹, NAFIN y otras organizaciones vinculadas al desarrollo de la calidad. El objetivo del programa es promover una cultura de aseguramiento de la calidad en este tipo de empresas, a través del establecimiento de sistemas de calidad ISO 9000. La meta del programa es lograr la certificación de un mayor número de micro, pequeñas y medianas empresas y reducir los costos y el tiempo que invierten en su certificación.

¹⁴¹ FUNTEC es una asociación civil formada en 1994 y cuenta con el apoyo de la CONCAMIN y SECOFI. FUNTEC es un organismo promotor, financiador y organizador de proyectos relacionados con el desarrollo tecnológico de las PYME.

Las tareas que desarrolla este programa consisten en cursos gratuitos a los empresarios en materia de introducción a la calidad, capacitación y asistencia técnica en calidad, implantación, consultoría y certificación.¹⁴²

- Sistema de evaluación de indicadores de competitividad

También se encuentra disponible en internet el sistema de evaluación de indicadores de competitividad; este permite evaluar la posición competitiva de las empresas a nivel regional, nacional e internacional. La base de datos a 1999 consiste en 710 empresas de 10 sectores industriales.

b.2) Programas de información

Internet ha sido una herramienta importante utilizada como medio para difundir información relativa a programas, así como atender a las micro, pequeñas y medianas empresas en diversas áreas de actividad. En los últimos años se han generado programas de financiamiento para la adquisición de computadoras y el mayor número de portales vinculados a este tipo de empresas. Los más importantes son los siguientes:

- Programa integral de promoción del uso de tecnologías informáticas.

En 1996 se puso en marcha el programa integral de promoción del uso de tecnologías informáticas, que ofrece equipos, aplicaciones informáticas y asesoría de acuerdo a las empresas, así como un esquema de apoyo financiero. Este programa es promovido por la SECOFI y Consejo Nacional de Micro, Pequeñas y Medianas Empresas, además, cuenta con el apoyo de NAFIN, FIDEC y Banco Mexicano, quienes ofrecen financiamiento tipo consumo a los empresarios, para comprar computadoras.

Este esquema considera un adelanto mínimo del 30% del valor del paquete integral, por lo que hasta el 70% sería financiable a un plazo máximo de tres años, en función del tipo de equipo y monto total, considerando pagos mensuales de acuerdo a la capacidad de la empresa solicitante.

¹⁴² En 1998 se creó el sistema de promoción de la calidad, mismo que puede ser consultado en internet en forma gratuita. Este sistema contiene información sobre los servicios en materia de calidad ofrecida por diversas instituciones públicas y privadas y sobre los beneficios de adoptar normas y los sistemas de control y aseguramiento de calidad

· Sistema de información empresarial mexicano

El sistema de Información empresarial mexicano (SIEM)¹⁴³ es un programa que se orienta a vincular más eficientemente la oferta y demanda empresarial de bienes y servicios; este sistema empezó a operar en 1997. A partir de 1998 se difundieron los programas anuales de adquisiciones y obras públicas de las dependencias e instituciones del gobierno.

· Sistema administrador de capacitación (SAC)

Para consolidar la información en materia de oferta de capacitación con que cuenta el país, en 1998 el Gobierno federal puso a disposición de los empresarios el SAC. Este sistema que se encuentra disponible a través de internet, incorpora información de 987 organismos e instituciones de capacitación, 2800 cursos de capacitación, entre diplomados, maestrías y seminarios. Con el propósito de ampliar el servicio que se proporciona a través del SAC, se estableció un centro de telemarketing (SAC-Telefónico) y se desarrollaron nuevos servicios, dentro de los cuales destaca un autodiagnóstico que vincula la oferta de servicios y productos del SAC con las necesidades y requerimientos de las empresas en materia de capacitación.

· Sistema de tendencias de mercado

Con el fin de proporcionar a los empresarios información básica que les permita mejorar sus perspectivas de ventas, a través de la realización de estudios de mercado, en julio de 1998 se inició la operación del sistema de mercado. A través de este sistema, se proporciona información demográfica y económica de los distintos sectores industriales, así como información teórica sobre investigación de mercados, con ejemplos y aplicaciones prácticas.

· Sistema de tecnologías de producción

A través del sistema, cuya operación se inició en septiembre de 1998, se proporciona a los empresarios del país un catálogo con información sobre maquinaria, equipo, procesos y

¹⁴³ A septiembre del 2000, contaba con 76 módulos de información sobre los programas de apoyo empresarial del gobierno y manejaba información de 582446 empresas (69039 industriales, 380686 comerciales y 132721 del sector servicios). Gilberto García, op. Cit. p.27

proveedores, entre otras, que se encuentran disponibles en el mercado para 100 giros industriales.

En junio de 1998 se inició la difusión de las guías empresariales, documentos que describen las características tecnológicas y necesidades para incursionar a un negocio, y que han sido ligadas al sistema de tecnologías de información en su portal de internet.

a) Resultados de los programas de gobierno federales en apoyo a las PYMES en el periodo 1995-2000¹⁴⁴.

- Del programa de desarrollo de proveedores estructurado especialmente para el apoyo a las mpymes se encuentra el programa de encuentros empresariales el cual de 1995 a mediados del año 2000, concretó 1,226 negocios de proveedores provenientes de 4 encuentros nacionales por año. Sobre el financiamiento realizado por NAFIN a este programa de desarrollo de proveedores, se tiene que de 1996-1999, destinó 244 millones de dólares cada año, incrementando la cifra en el año 2000, aquí la mayor parte de las empresas beneficiadas fueron del sector industrial y especialmente de la micro y pequeña empresa. Por otro lado, en cuanto al financiamiento de compras gubernamentales a las mpymes, aproximadamente se han mantenido en los 600 millones de dólares al año en el periodo considerado y son 50 dependencias las que participan desde 1997.
- En cuanto al programa de subcontratación industrial que se crea en 1997, se realizaron 4,112 contactos de negocios entre oferentes y demandantes, cabe destacar que casi el 50% se realizó con empresas de Nuevo León y en el subsector de metalmecánica.
- En el programa de empresas integradoras, creado en 1993 para eficientar la obtención de bienes y servicios de las empresas pequeñas, dio como resultado 323 empresas integradoras con 12,989 socios en el periodo 1993-

¹⁴⁴ Este apartado retoma una recopilación de resultados sobre los programas de apoyo a las mpymes realizada por Gilberto García y Víctor Paredes (2001) ya citados, y que provienen básicamente de informes de gobierno y de la CIPI.

2000, donde el 24% corresponde al sector manufacturero y el 43% de comercio y servicios.

- En el programa de agrupamientos industriales creado en 1997 y donde el sector público y privado acordaron diagnósticos y planes de acción para su formación, de las 31 entidades sólo 6 superaron la etapa de diagnóstico y han realizado convenios de acciones concretas con SE. a) Sobre el programa para el desarrollo de la industria local creado en 1998 para asesoría para modernización de pymes que abastecen el mercado local, suman 12 entidades participantes de 1998-2000.
- En cuanto a los programas de apoyo a la capacidad competitiva, es decir apoyos en asesoría y asistencia técnica, capacitación e información entre otros, se encuentran los siguientes programas. a) El programa CRECE con servicios básicamente de consultoría y capacitación a las mpymes -en el periodo 1996 a mediados del año 2000-, atendió 9,776 empresas de las cuales 6,369 finalizaron su proceso de atención e incrementaron sus ventas en un 29.1% en promedio. b) El programa CIMO creado en 1988, incrementó en un 400% el total de empresas participantes de 1995-2000. c) El programa COMPITE creado en 1997 que imparte curso de capacitación para elevar la productividad sumó en total 2,190 talleres en el periodo 1997-2000. d) El sistema de calidad en las mpymes impartió 388 cursos en 527 empresas a julio del año 2000. e) En cuanto al sistema de evaluación de indicadores de competitividad disponible en internet, realizó desde su creación al año 2000, 1,956 autoevaluaciones y contaba hasta ese año con una base de datos de 787 empresas.
- Dentro de los programas de información se tuvieron resultados del programa integral de promoción del uso de tecnologías informáticas que ofrecía apoyo financiero para equipo de cómputo. Este programa financió en 1996, 3,500

equipos en empresas de menor tamaño y en 1997, 5,000 empresas adquirieron paquetes informáticos.

3.3 Programas estatales de desarrollo industrial y programas de apoyo a las pymes

En este apartado se exponen los principales elementos de los programas estatales de desarrollo industrial de los periodos 1992-1997 y 1998-2003, de las administraciones de Manlio Fabio Beltrones y Armando López Nogales respectivamente, con el objeto de conocer el marco en el que se crean los programas específicos de apoyo a las empresas pymes que ofrece gobierno del estado. También se mencionan los proyectos de fomento industrial contenidos en cada uno de los programas estatales, pues en la encuesta que se levanta en este trabajo, se pregunta por el conocimiento de algunos de estos.

a) Programa Estatal de Impulso y Expansión a la Actividad Industrial 1992-1997

El objetivo general de este Programa es impulsar la actividad industrial induciendo mayores niveles de productividad y competitividad, a fin de estar en condiciones de hacer frente a los grandes retos y oportunidades que presenta la globalización de la economía.¹⁴⁵

En las estrategias generales del programa se menciona que se pretende impulsar la transformación de Sonora en un estado industrial, por medio de una estrategia que induzca a los sectores social y privado a desarrollar proyectos que den un mayor valor agregado a los productos primarios y coadyuve a consolidar la actual planta industrial.

“Al respecto, se habrán de aplicar políticas de fomento al desarrollo industrial de la Entidad, la modernización económica y de una nueva cultura empresarial, que fortalezca la investigación científica y tecnológica, la capacitación permanente de los recursos humanos, el fortalecimiento de las organizaciones empresariales, la inversión en infraestructura física, el financiamiento a proyectos viables, la desregulación económica, el incremento de la capacidad exportadora y el desarrollo de una conciencia sobre productividad y calidad total”.¹⁴⁶

¹⁴⁵ SEDEPRO, “Programa Estatal de Impulso y Expansión a la Actividad Industrial, 1992-1997”, Gobierno del Estado de Sonora.

¹⁴⁶ Ibidem.

Se pretende también la promoción de la inversión extranjera; la integración de la actividad industrial con el resto de los sectores para generar valor agregado; la vinculación de la industria con centros e instituciones de investigación y educación superior y el desarrollo de la industria en ciudades medias y pequeñas de acuerdo a su vocación económica.

Acciones estratégicas:

- Apoyar el desarrollo y la consolidación de la agroindustria, la industria minero metalúrgica y la pesquera con el fin de optimizar el aprovechamiento de los recursos naturales.
- Propiciar la integración de cadenas productivas mediante el mecanismo de subcontratación, articulando empresas de menor tamaño con las de mayor capacidad.
- Fomentar el desarrollo de empresas nacionales que provean de insumos a la industria maquiladora de exportación.
- Fomentar el uso y adaptación de nuevas tecnologías acordes a las necesidades de la industria sonorenses.
- Crear los mecanismos tendientes a conformar un banco de información para apoyar la toma de decisiones, en materia de planeación del desarrollo industrial, en todas sus fases.
- Diseñar e implementar programas de asistencia técnica dirigidos a resolver la problemática del sector, especialmente la micro, pequeña y mediana industria.
- Implementar en coordinación con los sectores público, privado y social, programas de capacitación y adiestramiento orientados a la especialización de la mano de obra.
- Difundir la utilización de estándares y normas de calidad que le permitan a la industria sonorenses concurrir al mercado nacional e internacional de manera competitiva.
- Participar en seminarios, ferias y exposiciones, tanto a nivel nacional como en el exterior, promoviendo las ventajas comparativas que presenta la entidad para la inversión en el sector industrial.

- En coordinación con la banca de desarrollo y comercial, se buscará la creación de esquemas de financiamiento que contribuyan a un mayor desarrollo del sector industrial.
- Inducir la participación de la iniciativa privada en la creación de infraestructura básica en zonas o regiones con potencial de desarrollo industrial.
- Inducir el desarrollo de la zona serrana y otras zonas marginadas del estado, estimulando el establecimiento de micros, pequeñas y medianas industrias, a fin de contribuir al desarrollo regional.
- Impulsar el establecimiento de industrias maquiladoras de exportación hacia el interior del estado.
- Se continuará promoviendo los servicios de Ventanilla Unica de Gestión del Padrón Nacional de la Microindustria, procurando su descentralización en aquéllos municipios que por su desarrollo económico lo requieren.
- Coadyuvar a la implementación de programas de control y manejo de residuos industriales, con el fin de contribuir al mejoramiento del medio ambiente.

Metas:

- Impulsar el crecimiento y desarrollo del sector industrial con el fin de alcanzar una tasa de crecimiento anual entre el 6.0% y 7.0% durante el periodo 1992-1997.
- Generar cinco mil empleos anuales en el sector industrial, durante la presente administración de gobierno.
- Incrementar en más de 1% el grado de integración nacional, en el suministro de insumos a la industria maquiladora de exportación.

Programas y Proyectos:

- Asistencia Técnica: El objetivo de este programa es de apoyar al sector industrial, especialmente a la micro, pequeña y mediana empresa en el mejoramiento de las escalas de producción, mediante los esquemas de la organización interempresarial, lograr el acceso a la tecnología y facilitar su inserción en el mercado externo. Para esto se instrumentan los siguientes proyectos: Proyecto 1, Organización Interempresarial; Proyecto 2, Bolsa de Subcontratación; Proyecto 3, Sistema de

Información Computarizado para la Micro, Pequeña y Mediana Industria; Proyecto 4, Centro de Información y Documentación Sectorial.

- Capacitación y Productividad: Este programa trata de promover cursos de capacitación principalmente a grupos de micro, pequeñas y medianas empresas, a través de los siguientes proyectos: Proyecto 1, Capacitación para la Micro, Pequeña y Mediana Industria; Proyecto 2, Centro Estatal de Productividad.
- Promoción a la inversión: Este programa está encaminado a crear y promover los mecanismos necesarios para fomentar proyectos y oportunidades de inversión en base a la identificación de las necesidades del mercado interno y de exportación, con los siguientes proyectos: Proyecto1, Sistema de Promoción a la Inversión; proyecto 2, Incubadora de Microindustrias; Proyecto 3, Programa de desarrollo de la zona serrana; Proyecto 4, Proyecto de Reciclaje de Desechos Industriales, Proyecto 5, Tarjeta Microempresarial.
- Promoción y Apoyo a la infraestructura industrial: El objetivo de este programa es la creación y consolidación de parques industriales, propiciando una mayor participación de los sectores privado y social en el desarrollo de infraestructura. Se buscará además reforzar la infraestructura para la micro, pequeña y mediana empresa en parques industriales y corredores económicos, con el objetivo de facilitar su vínculo con la industria maquiladora de exportación y otros sectores dinámicos. Los proyectos que se llevarán a cabo son: Proyecto1, Construcción de Infraestructura Industrial Básica; Proyecto2, Construcción de Naves Industriales.
- Fomento y Desarrollo de la Agroindustria: Proyecto 1, Sistema de Red de Cuartos Fríos; Proyecto 2, Estudios de Mercado Internacional de Productos Agroindustriales; Proyecto 3, Planta Procesadora de Hortalizas y Legumbres; Proyecto 4, Promotora Agroindustrial; Proyecto 5, Aprovechamiento Integral de Productos Forestales.

3.3.2) Programa Estatal de Desarrollo Industrial y Comercio Exterior 1998-2003

El Plan estatal de desarrollo de la anterior administración (Armando López Nogales) define una política "...orientada a sentar las bases para que en el mediano plazo, la planta productiva de la entidad alcance mayores niveles de productividad y competitividad, a fin

de hacer frente a los grandes retos así como aprovechar las oportunidades derivadas del entorno de globalización económica”¹⁴⁷

Sus objetivos específicos:

- 1.- Promover las condiciones necesarias, que permitan superar los rezagos de la micro, pequeña y mediana industria, para que esta sea capaz de generar los empleos y una producción acorde a su importancia en el sector.
- 2.- Inducir el desarrollo de cadenas productivas de alta competitividad, que promuevan una elevada participación de micro, pequeñas y medianas industrias.
- 3.- Fomentar una política de industrialización, sustentada en especializaciones productivas por regiones, tomando en cuenta su potencial, el entorno social y cultural, así como sus condiciones de sustentabilidad, a fin de integrar a los municipios con mayores rezagos en materia de desarrollo económico, al proceso de industrialización.
- 4.- Ampliar y fortalecer el acceso de los productos sonorenses a los mercados de exportación.

En el apartado de las estrategias de este programa, se menciona que el papel del ejecutivo se centrará en coordinar y promover de manera conjunta, estrategias y acciones con los gobiernos federal y municipal, así como con los agentes productivos de los sectores social y privado, en materia de desarrollo industrial y comercio exterior y de manera coordinada desarrollando además acciones específicas con el Consejo para la Promoción Económica del Estado de Sonora. Las estrategias a impulsar son las siguientes:

- Fortalecer la infraestructura industrial y de servicios, promoviendo la inversión privada en el desarrollo de la misma, así como mejorando y dotando de más servicios a los parques industriales del sector público.
- Mejorar la productividad y competitividad de las empresas, impulsando el desarrollo de agrupamientos industriales, incrementando la participación de las micro, pequeñas y medianas empresas.

¹⁴⁷ SEDEPRO, “Programa Estatal de Desarrollo Industrial y Comercio Exterior, 1998-2003”, Gobierno del Estado de Sonora.

- Promover la modernización de la planta industrial, fomentando la vinculación del sector empresarial con las instituciones de enseñanza e investigación y desarrollo tecnológico.
- Promover las exportaciones, realizando acciones orientadas a la difusión, capacitación y asistencia técnica de la industria, con énfasis en empresas de menor tamaño.
- Fomentar la participación empresarial en el diseño e instrumentación de la Política de Desarrollo Industrial y Comercio Exterior, ejecutando programas de coordinación regional para promover la sinergia de esfuerzos entre empresarios, gobierno estatal y ayuntamientos.
- Promover la iniciativa de una Ley de Fomento Económico que proporcione seguridad jurídica, confianza y estímulos a la inversión productiva.
- Diseñar e implementar servicios de atención y promoción de la entidad, orientados a inversionistas nacionales y extranjeros que faciliten la actividad de negocios.
- Efectuar una mayor difusión y promover el fortalecimiento de los instrumentos de financiamiento existentes, así como la creación de otros que contribuyan a impulsar el desarrollo de la industria y el comercio exterior.
- Impulsar de manera conjunta con los empresarios, la participación en seminarios, misiones comerciales, ferias y exposiciones, tanto a nivel nacional como internacional, para difundir las ventajas que ofrece la entidad para la inversión productiva y para la comercialización de los productos regionales de exportación.
- Coadyuvar al proceso de desregulación y descentralización de los apoyos y servicios a la industria y el comercio exterior en el ámbito estatal, en concordancia con la política respectiva del Ejecutivo Federal.

Estas estrategias se implementaran mediante los siguientes programas:

- **Programa de Agrupamientos Industriales:** En base a la prioridad de apoyar a las empresas micro, pequeñas y medianas y fomentar el desarrollo regional se intenta conformar un estudio sobre agrupamientos industriales para después implementarlos. La instrumentación contempla dos diagnósticos de agrupamientos industriales para determinar la viabilidad del proyecto. Proyecto 1, análisis de

agrupamientos industriales; y proyecto 2, Implementación de Agrupamientos Industriales.

- Programa de Asistencia Técnica: Consiste en apoyar al sector empresarial, especialmente a la micro, pequeña y mediana empresa, en el mejoramiento de sus escalas de producción, su productividad, competitividad y la comercialización de sus productos. El desarrollo de este programa se pretende seguir operando mediante los siguientes proyectos: Proyecto 1, Atención de Proyectos productivos, de inversión y Exportación; y proyecto 2, Promoción de la Estandarización y Normalización de Productos Sonorenses.
- Programa de Promoción: Este programa se sustenta en la necesidad de fomentar y seguir promoviendo la comercialización de los productos sonorenses en el ámbito regional, nacional e internacional; la generación de empleos y el desarrollo sustentable de la entidad; y la competitividad de la micro, pequeña y mediana empresa. Proyecto 1, sistema de promoción nacional e internacional; Proyecto 2, sistema de promoción a la micro, pequeña y mediana industria de Sonora; y Proyecto 3, sistema de información y Medios de promoción.
- Programa de Infraestructura Industrial: Factor básico para el crecimiento del sector, lo constituye la infraestructura, y esta debe desarrollarse en forma equilibrada en las diferentes regiones de la geografía sonorense, y que además permita conservar el medio ambiente. El programa persigue mejorar y mantener la actual infraestructura industrial y desarrollar nuevas áreas para el asentamiento industrial, mediante los siguientes proyectos: Proyecto 1, Mejoramiento y Conservación de la Infraestructura Industrial; Proyecto 2 Desarrollo de nuevas áreas para el asentamiento industrial.
- Programa Especial. Programa de Fomento a la Actividad Artesanal. A través de los siguientes proyectos: Proyecto 1, Diagnóstico de la actividad Artesanal; Proyecto 2, Difusión, Promoción y Comercialización de Artesanías; y Proyecto 3, Desarrollo Productivo y capacitación.

3.3.3) Programas estatales de apoyo y servicios a las pymes en el periodo 1998-2003.

A continuación se describen los Programas Estatales de Fomento del periodo 1998-2003, por área, según los servicios en línea disponibles por parte de SEDEPRO: ¹⁴⁸

a) Planeación:

- Programas de promoción al comercio exterior. Este programa promociona los productos hechos en Sonora a nivel internacional, brinda también asistencia técnica.
- Programa de promoción y atención de inversionistas. Este programa promueve la inversión nacional y extranjera.
- Fomento y regulación al comercio interior y exterior. Es un programa gratuito que ofrece orientación y asesoría a quienes desarrollen actividades comerciales y de servicios.
- Construcción de establecimiento acopio y comercialización. Programa gratuito que proporciona asesoría e información estadística y documental a empresarios con proyectos y obras de infraestructura básica.
- Parques Industriales. Programa gratuito que proporciona apoyo al empresario a fin de encontrar un terreno apropiado para establecer su industria.
- Apoyo a la productividad empresarial. Mediante este programa se promueve en las empresas sonorenses el sistema de Medición y avance de la Productividad (SIMAPRO)
- Programa de asistencia técnica industrial. Programa que apoya a la Micro, Pequeña y Mediana empresa con información, gestoría, orientación y asesoría.

b) Recursos Humanos

- Programa de Fortalecimiento del Servicio Nacional de Empleo (PROFSNE). Programa que ayuda a vincular a trabajadores desempleados con empresarios que ofrecen vacantes.

c) Finanzas

¹⁴⁸ Página de internet: www.sonora.gob.mx

- Sistema de Investigación del Mar de Cortés (SIMAC). Programa que apoya a los empresarios en diferentes ramas de las líneas de investigación.

A continuación se mencionan, los servicios que ofrece la Secretaría de desarrollo económico según la Dirección¹⁴⁹ que lo coordina. Estos se resumen básicamente en servicios de información, capacitación, consultoría y asesoría en alianzas estratégicas.

a) Dirección General de Fomento Industrial.

Orientación y asesoría sobre:

- Mejoramiento de la productividad (COMPITE)
- Financiamiento
- De tipo general (trámites, licencias, registros, etc.)
- Enlaces de proveeduría de insumos para la industria maquiladora
- Búsqueda de subcontratos de productos y procesos
- Orientación sobre normatividad industrial
- Promoción de alianzas estratégicas; coinversiones y contactos comerciales

Información:

- Estadística, directorios y de tipo general

b) Dirección General de Fomento a la Inversión y el Comercio Exterior

- Organización de grupos de producción (capacitación)
- Información (sobre mercados nacionales, internacionales y sobre empresas)
- Vinculación entre inversionistas y empresas
- Realización de estudios relacionados con el comercio exterior
- Asesoría sobre trámites y gestiones para la exportación e importación
- Exhibición de productos sonorenses para exportación
- Promoción de productos sonorenses de exportación

c) Dirección General de Productividad

- Asistencia técnica en materia de capacitación y productividad

¹⁴⁹ Página de internet: www.sedepro.gob/ventanilla

- Atención a ofertantes de empleo
- Atención a empresas incorporadas al programa de becas en capacitación mixta
- Promoción de apoyos y servicios a la micro, pequeña y mediana empresa.

3.4 Conclusiones del capítulo

La mayor parte de los programas de apoyo a las empresas manufactureras en Sonora son promocionados e instrumentados por una dependencia federal particularmente la Secretaría de Economía. Además en su mayoría son programas que están destinados a beneficiar a las empresas de todos los sectores, esto es comercio, servicios, agrícolas y manufactureras; y son pocos los programas específicos para las empresas industriales.

En la revisión de los programas de apoyo federales, fueron escasos los programas diseñados especialmente para las empresas manufactureras, entre estos se encuentran el “Sistema de subcontratación industrial”, el de “Agrupamientos industriales”, COMPITE y algunos sistemas de información en internet como “Sistema de evaluación de indicadores de competitividad”, “Sistema de tendencias de mercado” y “Sistema de tecnologías de producción”. A nivel nacional los programas que favorecieron en su mayor parte a empresas manufactureras son: el “Programa de desarrollo de proveedores” y el “Sistema para la subcontratación industrial”.¹⁵⁰

Lo anterior trae algunas consecuencias negativas que afectan a las regiones en particular. Por ejemplo, cuando se destina a una dependencia estatal, un programa con cierto presupuesto, éste es dirigido indistintamente a cualquier sector y no al sector prioritario o a las necesidades más apremiantes de las empresas de la región. Muchas veces, se apoya a empresas que no están dentro de los objetivos de la dependencia a la que se le ha asignado tal programa.¹⁵¹

La dependencia estatal, en este caso SEDEPRO, puede utilizar para sus programas y proyectos, los programas federales de apoyo y servicios de la SE, como instrumentos de

¹⁵⁰ García Gilberto, Op. Cit.

¹⁵¹ Entrevista a funcionario de SEDEPRO, enero de 1993, Gobierno del Estado de Sonora.

apoyo y/o coordinarse con esta dependencia para algún proyecto específico.¹⁵² Los instrumentos de apoyo a las empresas manufactureras no se encuentran concentrados ni son coordinados por una sola institución con objetivos específicos.

En la administración pasada (1998-2003), los gobiernos municipales participaron sólo en programas de capacitación. Estos se instrumentaron con fondos federales a través del gobierno estatal. En este sexenio, el Gobierno del Estado –específicamente SEDEPRO- recibió fondos federales básicamente para dos programas: consultoría y capacitación y cadenas productivas.¹⁵³

Los programas federales de apoyo a las empresas los da a conocer la Secretaría de Economía a través de las cámaras empresariales u organismos de amplia cobertura. SEDEPRO por su parte, en 1999 elaboró un Catálogo de Servicios y Apoyos al Sector Productivo¹⁵⁴, con el fin de que las empresas conocieran y utilizaran los instrumentos con que contaba la entidad para mejorar su desempeño. Posteriormente llevó a cabo este mismo objetivo por medio de las *Ventanillas de Atención Empresarial*.

Los programas gratuitos se refieren básicamente a información y capacitación. El resto de los servicios generalmente son apoyados con un subsidio o porcentaje del costo del servicio de que se trate.

Las cámaras empresariales se limitan a gestionar ante la dependencia estatal o federal trámites o necesidades específicas de las empresas que así lo demandan. Por otro lado, proporcionan información detallada de los programas de apoyo y servicios según se lo demanden las empresas.

¹⁵² Entrevista a funcionario de SE, mayo de 1993, Hermosillo Sonora.

¹⁵³ Ibidem.

¹⁵⁴ “A fin de fortalecer la vinculación de las instituciones de educación media superior, superior y de los centros de investigación con el sector productivo, se elaboró el Catálogo de Servicios y Apoyos al Sector Productivo, que contiene información sobre 20 instituciones del Gobierno del Estado, 8 del Gobierno Federal y 9 organismos privados que atienden necesidades de capacitación, investigación y desarrollo tecnológico del sector productivo” Segundo Informe de Gobierno, Armando López Nogales, Sonora, 1999.

Los programas de desarrollo estatal de las dos administraciones pasadas tienen los mismos objetivos generales, esto es elevar la competitividad y productividad de las empresas y enfatizan en el apoyo a pymes.

Las diferencias formales de los programas de desarrollo industrial estatal analizados reflejan avances en las formas en que se plantean los objetivos. Así mientras en el primer sexenio se trata de identificar las necesidades del mercado interno y de exportación para fomentar proyectos de inversión, en el siguiente sexenio se habla de apoyos para que los productos sonorenses tengan acceso a los mercados de exportación. Otro ejemplo, es que mientras en uno se habla de fortalecer la investigación científica y tecnológica, en el siguiente ya se tiene por objetivo la vinculación del sector empresarial con las instituciones de enseñanza e investigación y desarrollo tecnológico.

En el programa industrial de 1998-2003, se enfatizan elementos como coordinación y participación de agentes públicos y privados, desregulación y descentralización de los apoyos y servicios a la industria que el programa del periodo anterior no contiene.

Estos programas mencionan el apoyo a la formación de cadenas productivas (1992-1997) y la realización de proyectos factibles sobre agrupamientos industriales en la región (1998-2003), que aunque no se lograron concretar en la práctica, indican igualmente la introducción de elementos nuevos que recuperan los planteamientos recientes de las teorías de desarrollo regional y descentralización.

CAPITULO 4. RELACIÓN INSTITUCION-EMPRESA

4.1 Eficacia de los programas en las empresas manufactureras (1997-2003)

En este apartado se quiere conocer el alcance de los programas de apoyo en el sector manufacturero en el estado de Sonora, para este objetivo se hace una revisión de los informes de gobierno de la administración gubernamental 1997-2003.¹⁵⁵

En cuanto al financiamiento para el desarrollo destaca lo siguiente:

- Los créditos otorgados por el Fondo para las Actividades Productivas del Estado de Sonora (FAPES), durante los seis años de esta administración fueron los siguientes: este organismo público descentralizado, instrumentó y operó un total de 500 créditos nuevos por la suma de 229 millones de pesos, de los cuales la actividad agrícola obtuvo 128 millones de pesos, lo que representa el 55.9% del importe total; la industria de la construcción recibió un 25.5%; y el restante 18.6% de los apoyos fueron destinados a atender necesidades productivas y de apoyo a las actividades acuícolas, industriales, comerciales y de servicios, así como a la ganadería, turismo y al sector público.
- Del Fideicomiso de Rescate a la Mediana Empresa (FIRME), durante el 2003, la actividad agropecuaria obtuvo garantías para gestionar 742 créditos, para un financiamiento de 46.3 millones de pesos, en tanto que empresas dedicadas a la industria, el comercio y los servicios recibieron 2 créditos por 18.9 millones. En el año 2000 por ejemplo, el financiamiento para proyectos agrícolas alcanzó la cantidad de 29 millones de pesos; y para las micro y pequeñas empresas industriales y de servicios se gestionaron créditos bancarios por 9 millones de pesos.
- La representación de Nacional Financiera en el Estado, canalizó en 2003 apoyos por un monto de 421.9 millones de pesos, destinados a 1,600 pequeñas y medianas empresas. De estos recursos, el 87% fue destinado al sector industrial. En el año 2002 este porcentaje ascendió a 91.3% y en 1999 a 99.3%. De 1998-2003, Nacional Financiera otorgó apoyos por casi 2,250 millones de pesos, de los cuales 60.6%

¹⁵⁵ La elaboración de este apartado está basada en una revisión exhaustiva de los seis informes de gobierno de la administración del gobernador Armando López Nogales, durante el sexenio 1997-2003

fueron para micro empresas, 20.3% para pequeñas y medianas y 19.1% para empresas de mayor tamaño.

- En 2003, Bancomext otorgó financiamientos por 52.1 millones de dólares en apoyo a la actividad productiva del estado, de los cuales, 73.0% se destinó a la agricultura y silvicultura y 8.7% a la agroindustria. El porcentaje restante se distribuyó principalmente en actividades como la ganadería, la pesca y los servicios.

Por otro lado, se mencionan los siguientes programas:

- En cuanto a capacitación se dan resultados de distintas modalidades de capacitación de un año a otro que no se pueden comparar, ejemplo en 1998, se habla de capacitación pero, esta es básicamente de capacitación para el empleo y no para empresas que requieren elevar su productividad. En 1999 se mencionan 82 visitas de promoción en materia de capacitación a empresas de varios municipios del estado. Lo mismo ocurre en el año 2000. El Sistema de Capacitación para el Trabajo (SICAT) en 2003 informa de 127 cursos de capacitación, los cuales incluyen capacitación en sus diversas modalidades como capacitación para empresas grandes y medianas, pequeñas y micro, para desempleados, para auto empleo, etc.
- En cuanto al programa SIMAPRO (Sistema de Medición de la Productividad) se obtienen datos del 2001, 2002 y del 2003, y se refieren a 6 talleres, 25 talleres o empresas beneficiadas y 150 talleres respectivamente.
- En cuanto a Asistencia Técnica y Consultoría se habla de acciones de apoyo o numero de empresas. En 1998 se atienden 205 empresas; en 1999 a 415 empresas; en 2000 a 205 empresas (de las cuales 25% son microindustrias); en 2001 son 149 acciones de apoyo o empresas; en 2002 son 135 empresas atendidas (donde el 80% son microindustrias); en 2003 se asisten a 160 (donde más del 80% son microindustrias).
- En cuanto a la creación de empresas industriales o ampliación de éstas, en 1998 se registran 26 de las cuales 11 son maquiladoras; en 1999 llegan a sumar 38 el número de empresas, de las cuales 26 son maquiladoras; en el año 2000 son 30 empresas y 15 de estas son maquiladoras; en 2001 son 16 las nuevas empresas; en 2002 son 18 nuevas empresas o ampliaciones pero se presenta cierre y disminución

de maquiladoras; en 2003 se mencionan 15 nuevas empresas, y de nuevo cierre de empresas maquiladoras.

- El Centro Regional para la Competitividad Empresarial (CRECE) en 1998 atendió a 59 empresas, de estas, 30 eran industriales, y el resto de comercio y servicios; en 1999 son 43 las empresas atendidas, la mayoría del sector industrial, y el 93% eran micro y pequeñas empresas; en 2000 suman 99 las empresas (y también en este año la mayoría son del sector manufacturero y servicios y se atiende en un 93% micro y pequeñas empresas); en 2001 sumaron 131; en 2002 las empresas que recibieron este apoyo suman 391 y en 2003, 241 empresas.
- En cuanto al número de empresas o talleres que se implementaron en COMPITE (Comité Nacional de Productividad e Innovación Tecnológica A. C.), se tienen datos de 1998 con 21 empresas; en el año 2000 con 14 que corresponden al sector industrial; en 2001 con 38; en 2002 suman 47 y en 2003, 56 empresas.
- En cuanto al resto de los programas mencionados en los informes, es necesario señalar que se presentan resultados solo de dos o tres años especialmente de 2002 y 2003. Por ejemplo, la creación de nuevas ventanillas de atención a las empresas en los municipios de Agua Prieta, Cananea, Cajeme, Navjoa. Igualmente en Consultoría Especializada, es decir, de acuerdo a las necesidades de las micro, pequeñas y medianas empresas, se tienen en 2002, 21 servicios y en 2003, 74 servicios. En cuanto al número de Proyectos aceptados para beneficiarse de los Fondos de Fampyme¹⁵⁶ y Fidecap,¹⁵⁷ en 2001 suman 20 proyectos; en 2002 suman 18 proyectos, y en 2003 suman 27. En cuanto a asistencia técnica para exportadores, en 2002 son 57 solicitudes de información y en 2003 son 57. Por último la Comisión mixta para la promoción de las exportaciones (COMPEX), presenta en 2001, 150 casos atendidos; 4 casos resueltos de las empresas con dificultades para exportar en 2002, y en 2003 presenta 3 casos.

¹⁵⁶ Fampyme es un Fondo de Apoyo a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa de la Secretaría de Economía, destinado a impulsar el desarrollo de la cultura empresarial, esto es, la innovación tecnológica, la capacitación y la asesoría a través de consultores especializados en mpymes, a fin de apoyar su productividad y competitividad, así como constituir fondos de garantías crediticias a favor de las mpymes. Diario Oficial de la Federación, marzo de 2001.

¹⁵⁷ Fidecap es un Fondo de Fomento a la Integración de Cadenas Productivas de la Secretaría de Economía, destinado a impulsar la integración de las micro, pequeñas y medianas empresas a la cadena industrial, comercial y de servicios, promoviendo y facilitando la identificación de oportunidades de negocio, el fomento de fondos de garantías y apoyando proyectos de alto impacto para sectores o regiones productivas. Diario Oficial de la Federación, marzo, 2001.

Además de estos programas se mencionan en los informes, una serie de eventos para promoción de inversión nacional y extranjera y de los productos a exportar, es decir, la línea a seguir de los programas de desarrollo industrial, incluso de la administración 1992-1997 fue marcadamente de promoción externa. Así se organizan seminarios, encuentros de negocios en diferentes países, se participa en exposiciones y misiones en el extranjero, etc.¹⁵⁸

Esta es la razón por la que el FAPES, FIRME y BANCOMEXT apoyaron en su mayoría a empresas del sector agrícola o de la industria agroalimentaria, que son además organismos con los que tradicionalmente cuenta el estado para apoyar la exportación.

Es importante señalar que los montos de financiamiento que otorgó NAFIN en los informes, no aparecen por año, y pareciera que estos se han incrementado. Sin embargo, el financiamiento a empresas sonorenses por esta institución, ha mostrado una caída ininterrumpida desde 1997 al 2000, pues es hasta el año 2001 que incrementa sus créditos en un 61.5%. Hasta octubre del año 2001, se habían financiado 150 empresas en el estado y en su mayoría del ramo agroindustrial, seguidas por empresas industriales.¹⁵⁹

Como se pudo observar, los resultados que se exponen en los informes no proporcionan la información homogénea para hacer alguna comparación o evaluación específica de los programas de promoción económica, y mucho menos a nivel de sectores de las empresas específicamente industriales, ya que los programas de promoción económica van dirigidos en su mayoría a todos los sectores. Otra de las inconsistencias en los programas y que perciben los mismos funcionarios públicos son las reglas de operación a las cuales están sujetos cada uno de ellos y que a veces cambian de un año a otro.¹⁶⁰

También los informes adolecen de claridad cuando se pretende identificar los resultados de los programas y proyectos de las direcciones estatales encargadas del desarrollo

¹⁵⁸ La promoción externa y de las exportaciones también se corrobora en las acciones que realizó COPRESON. Fuente: entrevista a asesor de COPRESON.

¹⁵⁹ Periódico, El imparcial, martes 6 de noviembre del 2001, Hermosillo, Sonora.

¹⁶⁰ Entrevista a funcionario de SEDEPRO, Gobierno del Estado de Sonora, marzo de 2003.

industrial. Los únicos programas que, en los informes de gobierno estatal, especifican el tipo de empresa apoyada (en este caso industrial) fueron los de asistencia técnica y asesoría; CRECE y COMPITE. Esto puede llevarnos a la conclusión de que el área que se tiene más desarrollada en la SEDEPRO en cuanto a apoyos a las empresas manufactureras es justamente la de asistencia técnica y asesoría.

Como en el primer apartado de este capítulo se mencionó, además de que SEDEPRO recibió fondos federales para asesoría y capacitación, recibió también fondos para agrupamientos industriales. A continuación se señalan los resultados que se presentaron en los informes respecto a este tema.

“Una de las estrategias centrales de la política industrial, es la integración de cadenas productivas mediante el desarrollo de agrupamientos industriales (...) En Sonora ya se inició la implementación de este importante instrumento de política industrial, con la presentación por parte de la Secretaría de comercio y fomento industrial, del estudio del agrupamiento de frutas y hortalizas, cuyos costos fueron absorbidos por dicha dependencia. Este estudio identifica 42 proyectos para fortalecer el agrupamiento. Esta iniciativa coordinada por el Gobierno Federal, Estatal y productores, beneficiará a 8 municipios: Guaymas, Hermosillo, Huatabampo, Navojoa, Caborca, SLRC, Agua Prieta y Ciudad Obregón.” (Primer Informe de Gobierno 1998)

El otro proyecto de empresas integradoras fue el caso del bacanora:

“Además con el fin de impulsar la producción de bacanora, se solicitó al Instituto de la Propiedad industrial, la protección de denominación de origen para dicha bebida, la cual se encuentra en análisis. Con ello se pretende beneficiar a 750 productores de la zona serrana, tanto en la producción como en la comercialización de la bebida”. (Segundo Informe de Gobierno, 1999).

Cabe destacar que en los siguientes informes no se vuelve a mencionar ningún avance de estos proyectos. Sin embargo, en los resultados a nivel nacional de este tipo de programas se menciona la conformación de 323 empresas integradoras en el periodo 1993-2000, de las cuales 15 son de Sonora,¹⁶¹ aunque por los resultados anteriores seguramente se ubican en otros sectores que no son de manufactura.

¹⁶¹ García Gilberto, Op. Cit.

En cuanto a los avances de desregulación de la actividad económica en el estado, debemos señalar que en el año 2001, ocupó el lugar número 18 de todas las entidades del país, esto es, en lo que se refiere al número de días para los trámites de apertura de un negocio, encontrándose entre los estados de un promedio regular en tiempo de apertura, de 50 a 70 días.¹⁶²

4.2 Eficacia de los programas y eficiencia de las instituciones en las empresas de alimentos y bebidas.

En este apartado se presentan los resultados de la encuesta levantada a las 50 empresas manufactureras del subsector de alimentos y bebidas en Sonora. Las hipótesis que guían este trabajo, fueron respaldadas por un buen número de variables que se analizaron con datos provenientes de la encuesta. Esto es, la participación de los empresarios y sus demandas.

El cuestionario aplicado también proporcionó elementos importantes al objeto de estudio de este trabajo, esto es, la evaluación de los programas de apoyos y servicios a las empresas. Aquí se observa, el impacto de los programas de apoyo, el tipo de servicios que mayormente se ofrece a las empresas, la manera en que se proporcionan los apoyos, las necesidades de los empresarios en cuanto apoyo y servicios, y la evaluación de instituciones y cámaras empresariales.

Se levantó la encuesta a 21 empresas manufactureras de alimentos en Hermosillo y 29 en Cd. Obregón, provenientes básicamente de un listado de Canacindra. Aproximadamente, el número de empresas encuestadas representa el 50% del total de establecimientos pequeños y medianos de este subsector, considerando que un 50% de estas empresas se localiza en las dos ciudades mencionadas, y que las empresas medianas y pequeñas en Sonora suman un 6.3% del total de empresas. Se tomaron como base los datos disponibles de 1998, es decir, considerando que el número de establecimientos de alimentos y bebidas corresponde a un total de 2,000.

¹⁶² Periódico El Imparcial, 6 de noviembre de 2001, Hermosillo, Sonora.

De estas empresas destacaron las ramas de productos cárnicos (8 empresas), producción de pan, galletas y similares (8 empresas), alimentos preparados para animales (5 empresas), lácteos (4 empresas) y bebidas (4 empresas) entre otras (ver cuadro 1).

El 56% del total de empresas encuestadas se encuentra situada en la clasificación de pequeña empresa, es decir, de 15-50 trabajadores; un 30% se ubicaron en la clasificación de medianas, esto es, de 51-250 trabajadores, y un 14% fueron clasificadas como grandes, esto es, de 251 trabajadores en adelante. Esta estratificación corresponde a la publicada en el Diario Oficial de la Federación del 30 de diciembre del 2002. Asimismo cabe destacar, que el origen del capital de las empresas encuestadas fue un 96% mexicano.

En el análisis del impacto de los programas de apoyos y servicios a las empresas manufactureras de alimentos, se observó lo siguiente: de las 50 empresas sólo 14 contestaron que sí recibieron algún tipo de apoyo o servicio gubernamental o privado en los últimos siete años. Esto es, sólo un 28% de las empresas. (ver cuadro 2). Si esta variable es analizada en forma separada, es decir, por ciudad, resulta mayor el porcentaje de empresas apoyadas en Hermosillo (33%), que en Obregón (24%). Actualmente 15 empresas reciben algún tipo de apoyo o servicio (cuadro 3).

En los tipos de apoyo que recibieron las empresas, destacan los servicios de asesoría, de información y de capacitación, en menor medida se recibe el apoyo fiscal y de servicios financieros, y por último se observa, bolsa de trabajo, contacto con otras empresas, promoción de productos y asistencia técnica (ver cuadro 4). Este resultado se puede comparar con las respuestas que se obtuvieron con la pregunta del tipo de servicio u apoyo que requiere la empresa, en la cual destacó la capacitación y el apoyo fiscal, en igual medida (ver cuadro 5) Es importante mencionar que los primeros cuatro años del periodo de análisis, resultaron con menor número de apoyos que los tres restantes. (cuadro 6).

Los programas de apoyo que han recibido los empresarios, poco mas de la tercera parte fueron evaluados como buenos, es decir, 14 tipos de servicio o apoyo se recibieron con todos los beneficios que el programa ofrecía (36.8%) y en 9 servicios (23.6%) se

respondió la opción de que sólo se recibió una parte de los beneficios que el programa ofrecía. (cuadro 7). El 50% de los servicios recibidos en las empresas contestaron que el apoyo sí contribuyó a elevar la competitividad de la empresa, y un 31.5% respondió que contribuyó a elevar la productividad de la empresa.

Los programas de apoyo que destacan en cuanto al número de empresas beneficiadas son: Apoyos fiscales con 16% de las empresas encuestadas; COMPITE con 10%; CRECE con 8%; CIMO y SIEM con 6.0%; promoción a exportadores de Bancomext con 4% y el programa PITEX con 4%.

Algunos elementos de la evaluación de las instituciones fueron captados a partir de dos preguntas que se plantearon en el cuestionario. En la primera cuestionamos sobre la institución que proporcionó los servicios y apoyos, encontramos que destacan las instituciones gubernamentales con 19 respuestas, en segundo lugar, las cámaras empresariales con 6 respuestas y por último las organizaciones mixtas con 2 respuestas. La segunda pregunta se refiere a las formas mediante las cuales se enteraron los empresarios de los programas de apoyo; ocuparon el primer lugar los funcionarios federales, el segundo lugar las cámaras empresariales y en último lugar estuvieron los funcionarios estatales (ver cuadros 8 y 9).

Del apartado de financiamiento público se extraen los siguientes resultados. De las 50 empresas, sólo 6 respondieron sí haber obtenido financiamiento público en los últimos siete años, esto es, sólo un 12% (cuadro 10). De las 6 empresas que se beneficiaron con financiamiento público, 4 fueron empresas de Hermosillo y 2 de Obregón.

De las 42 empresas que contestaron no haber obtenido financiamiento, 18 mencionaron que la causa fue que no lo habían requerido, y 10 empresas contestaron que les faltaba información para solicitarlo, estas opciones de respuesta fueron las que tuvieron los mayores porcentajes, 43% y 24% respectivamente (cuadro 11). Aquí, llama la atención las opciones elegidas porque también cuando se les preguntó el porqué no tenían apoyos o servicios gubernamentales destacaron las mismas opciones (cuadro 12).

Lo anterior puede ser un elemento importante en la evaluación de las instituciones por un lado, por la falta de información hacia las empresas, o puede hablarnos también de una apreciación poco atractiva –de parte de los empresarios- sobre créditos gubernamentales. Estos resultados pueden a su vez formar parte de la actitud del empresario sonoreense de no participar y no demandar lo que requiere, como se observará más adelante.

Las 6 empresas que recibieron apoyo financiero, obtuvieron en total 8 apoyos provenientes de Nafin, Bancomext y de Fira. Al igual que en los otros tipos de apoyos, fueron recibidos en su mayoría en los últimos tres años del periodo analizado (cuadro 13). Nafin y Bancomext han jugado un papel importante en cuanto a programas de crédito y servicios financieros, a pesar del porcentaje bajo en créditos resultantes de la encuesta, pues estos alcanzaron un total de 75 respuestas -de 15 empresas que contestaron- en cuanto al conocimiento o no de sus programas y en comparación de otros tipos de programas de apoyo (cuadro 14).

Por último, se les preguntó sobre las opciones de financiamiento que mejor respondían a las necesidades de las empresas. Las cuatro opciones con mayor puntuación fueron, adquisición de equipo, adquisición de insumos, adquisición de maquinaria y ampliación y modernización de instalaciones (ver cuadro 15).

Sobre los programas estatales, obtuvimos las siguientes respuestas (cuadro 1): de las 50 empresas, 31 respondieron que no conocen ningún programa de apoyo estatal; 8 respondieron que si conocen algún programa de apoyo estatal; y 11 empresas no contestaron. Los programas que estas 8 empresas conocen son:

- Apoyo al sacrificio de ganado
- Autogestión de la STPS
- Capacitación en el trabajo (SEP)
- Capacitación y apoyo a nuevas empresas
- COMPITE
- COPRESON y PIMEXPORTA

- FAPES
- Promoción económica (SEDEPRO)

De estas 8 empresas que conocen algún programa de apoyo estatal, sólo 4 recibieron apoyo. Una empresa lo recibió en el año 2000; otra en 2001, y 2 de éstas en 2002. En cuanto a los beneficios recibidos por estas 4 empresas están: la promoción de sus productos en ferias nacionales; promoción en eventos internacionales; disminución del costo del sacrificio y disminución de inspecciones federales.

De 32 programas de apoyo que se enlistan en el cuestionario de la encuesta para saber si son conocidos por la mayoría de los empresarios, son sólo tres los que observan los mayores porcentajes: Apoyos fiscales con 40%; SIEM con 32%, y Compite 24%. En un segundo orden se encuentran PITEX con 18%; Capacitación en el trabajo de la Secretaría de Educación Pública con 18%; Servicios de orientación, información y promoción de Bancomext con 16%; y CIMO (Calidad integral y modernización de la STPS) con 16%. Y en un tercer orden se encuentra Servicios de capacitación de Bancomext con 14%; eventos internacionales de Bancomext también con 14%; y Red CETRO-CRECE (SE) y PMT (programa de modernización tecnológica de CONACYT igualmente con 14%. El resto de los programas observaron porcentajes bajos, conformando éstos la mayoría (66%). (ver cuadro 16)

Como respuesta a la pregunta de si conoce o se beneficia de algunos de los nuevos programas de apoyo, se obtuvo que, sólo 13 empresas conocen al menos uno de los 16 programas federales nuevos, y ninguna recibe apoyo de estos (cuadro 17). De nuevo los bajos porcentajes de la variable conoce, nos da cuenta de el escaso trabajo de flujo de información dirigido hacia las empresas, y que se corrobora también con la siguiente pregunta. De las opciones de respuesta sobre el cuestionamiento de los medios que utiliza para informarse de las oportunidades de inversión local o regional, destacó la que menciona que se enteran a través de sus clientes y del Internet. (Cuadro 18)

En cuanto a participación en eventos promocionados por organismos del Gobierno del Estado, destaca la participación de empresarios en ferias y exposiciones mas que en seminarios y reuniones. Estas respuestas provienen de información proporcionada por 40 empresas, de las cuales 16 no participan, 24 sí participan en algún evento y las 10 restantes no contestaron a la pregunta. (cuadro 19). Al preguntar porqué no participa en eventos promocionados por el Estado destaca la respuesta de: “porque no ha sido invitado” (frecuente en el caso de Obregón), y en segundo término porque “no lo necesita” (cuadro 20).

En la pregunta, ¿forma parte de alguna organización empresarial?: el 72% contestó que sí; el 16% que no; y el 12% no contestó (cuadro 21). La mayor parte de estas empresas contestaron que forman parte de Canacintra, y el mayor beneficio que obtienen al estar afiliadas a esa cámara es de información y en segundo lugar de capacitación (cuadro 22). En cuanto a los principales problemas que se presentan en este tipo de organizaciones, se mencionó falta de apoyo (indisposición a resolver los problemas específicos de las empresas); falta de continuidad (tanto en trámites como en problemas de las empresas), y que las funciones de la Cámara se politizan (cuadro 23).

Otras dos respuestas que denotan falta de estímulo del empresariado, de información y de no participación, la proporcionan cuando se les pregunta si han participado en propuestas para la creación de estrategias de desarrollo industrial para la región y por que no ha participado. El 60% contestó que no ha participado y el 30% que sí, y un 10% no contestó. Por otro lado, el motivo de no participar se observó en la respuesta de “no he sido invitado” en primer lugar, y en segundo “no estoy enterado”.

Por último se les preguntó: ¿Qué tipo de políticas o programas gubernamentales a afectado negativamente a la empresa?. De las 16 empresas que sí contestaron, 8 mencionan a los impuestos y reformas fiscales como el elemento externo que más les afecta en el desenvolvimiento de su empresa.

CONCLUSIONES

1.- Sobre el papel de las instituciones se concluye que en la entidad ha sido pasivo. Por un lado, el papel pasivo de las instituciones representado por funcionarios estatales, es demostrado en primer lugar por medio de la encuesta, específicamente con las respuestas de los empresarios en dos preguntas: Una de ellas fue si conocen un programa de apoyo estatal, aquí se observó que de las 39 empresas que respondieron, 31 respondió que no conocía ninguno. Y la otra es cuando se les interroga sobre la manera en que se enteran de los programas de apoyo y dan como respuesta un tercer lugar a los funcionarios estatales.

Aunque en esta última pregunta haya influido el hecho de que la mayor parte de los programas específicos de apoyo sean federales, el papel pasivo también se corrobora con las entrevistas, pues en este caso SEDEPRO tenía facultades de promover programas en coordinación con Secretaría de Economía y estas no se aprovecharon. También se refuerza esta hipótesis con el análisis de los resultados en los informes de gobierno, donde se observó la incongruencia de los programas con los resultados.

2.- Por otro lado, el gobierno estatal también presencia limitantes en sus funciones, producto en gran parte de la centralización en la cual se encuentra inmerso. La reglamentación de sus funciones separadas del quehacer de dependencias federales involucradas sin embargo en la promoción de los programas de apoyo en la entidad. A esto hay que agregar la no coordinación y control de los programas de apoyo y la generalidad de los mismos, como se observó en el capítulo 3.

La Secretaría de Economía también producto de la centralidad, presenta multiplicidad de funciones que no le habían permitido separar los objetivos que se intentaban lograr con las pymes. Como se observó también en el capítulo 3, es reciente la creación de la Subsecretaría para la pequeña y mediana empresa, en esta institución.

La coordinación entre estas instituciones, por lo tanto, no es estrecha. Y sus intentos por acercarse a la empresa todavía requieren de mayores esfuerzos. La falta de información

que mostraron los resultados de la encuesta así lo demuestra. Aunque ambas presentan elementos nuevos en sus propuestas, no se ha logrado incentivar o despertar el ánimo del empresariado. Aunque se confirmó –por medio de entrevista- que la SE manda información a Canacindra, sus representantes tampoco se involucran en un mayor acercamiento con sus agremiados.

3.- Así la no participación de los empresarios puede ser en parte resultado de la falta de información, pues si no se conoce, no se participa. En la encuesta se observó que la mayor parte de los programas de apoyo no son conocidos por las empresas pymes de alimentos.

Por otro lado, al preguntar porqué no participa en eventos promocionados por el Estado destaca la respuesta de: “porque no ha sido invitado”, frecuente en el caso de Obregón, y en segundo término porque “no lo necesita”. Los resultados de la siguiente pregunta en la encuesta también fue contestada en el mismo sentido. De las 42 empresas que contestaron no haber obtenido financiamiento, 18 mencionaron que la causa fue que no lo habían requerido, y 10 empresas contestaron que les faltaba información para solicitarlo.

La respuesta de “no lo necesito” se puede interpretar también como un desinterés a trabajar conjuntamente con estrategias gubernamentales, es decir, desinterés y desconfianza en los apoyos que este le pueda ofrecer. Esto refuerza un papel pasivo también por parte de los empresarios. Siendo que la participación y la coordinación entre los agentes son actualmente elementos cruciales en el desarrollo de las empresas y las regiones.

4.- En cuanto al impacto de los programas en las empresas pymes –particularmente en el subsector de alimentos y bebidas- en Sonora, fue mínimo, pues como se observó sólo un 28% de las empresas obtuvieron algún servicio u apoyo en los últimos siete años. Y aunque la mayor parte de los apoyos fueron evaluados como buenos, un 39% respondió no haber recibido todos los beneficios que el programa de apoyo ofrecía.

En lo anterior, se pueden considerar dos interpretaciones. Por un lado, si se supone que existe un papel pasivo de parte de las instituciones estatales, entonces, las empresas que hallan demandado, serán las mayormente beneficiadas, y como los programas que se promueven son para todos los sectores, pudo haber mayor cantidad de empresas de servicios o comercios, etc., y mejor enteradas, y por lo tanto, mayor beneficiadas.

Por otro lado, el hecho de que los instrumentos de apoyo a las empresas manufactureras no se encuentren coordinados por una sola institución con objetivos específicos, puede permitir ambigüedades o da pie a dejar que cada institución por separado haga lo que “le corresponde”.

Los servicios que recibieron mayormente las empresas fueron de información, asesoría y capacitación, que por lo general son gratuitos, los cuales se pueden comparar con el tipo de servicios que mayormente demandaron. Sobre esto último, la encuesta proporcionó el resultado de capacitación y apoyo fiscal en igual medida.

También cuando se les pide que mencionen el mayor problema que afecta a su empresa, mencionan los impuestos y las reformas fiscales en mayor medida. Por último es importante considerar el resultado del tipo de financiamiento que requiere su empresa, en este destacó el financiamiento para maquinaria y equipo. Estos resultados son concluyentes, pues también se cruzan con los proporcionados en la entrevista a SE, donde menciona que la demanda de las empresas se basa en su mayoría en trámites y gestiones y después en financiamiento.

PROPUESTAS

Estimular a empresarios a participar en reuniones y seminarios, no solamente en ferias y exposiciones, esto es con el objetivo de mejorar el trabajo cooperativo entre instituciones gubernamentales y empresas.

Igualmente estimular a una mayor participación de funcionarios estatales en sus tareas, manteniendo un enfoque dirigido a la solución de problemas de las empresas y los sectores.

Creación de políticas específicas y selectivas para mejorar el desarrollo de las empresas y los sectores productivos. Y crear formas de evaluación que contribuyan a alcanzar los objetivos propuestos.

Apoyar a las empresas pymes en la adquisición de insumos, de equipo y de maquinaria y en la modernización de sus instalaciones. Y considerar en las estrategias y apoyos gubernamentales que el elemento económico, reflejado en el financiamiento de las empresas o en asuntos fiscales, es el elemento externo que mayormente las perjudica.

Mejorar el flujo de información hacia las pymes no sólo de programas de apoyo, sino información científica y tecnológica, que les sea útil en el desarrollo de sus empresas.

Fomentar el desarrollo de una orientación empresarial y creativa en la educación para la formación de empresarios que participen, esto es, desarrollar infraestructura educativa o aumentar los niveles culturales de la población.

BIBLIOGRAFIA.

Arroyo García Francisco, “Dinámica del PIB de las entidades federativas de México, 1980-1999” en revista de *Comercio Exterior*, vol. 51 no. 7, 2001.

Barenstein, Jorge, *Análisis de la burocracia estatal desde la perspectiva Weberiana*, Ensayos del CIDE, 1982.

Castro Lucía, “Los números tienen la palabra”, en Ignacio Almada Bay (comp), *Sonora 2000 a debate. Problemas y soluciones, riesgos y oportunidades*, ed. Cal y Arena, El Colegio de Sonora, Hermosillo, Sonora, 2000.

Censos Económicos, INEGI, Estado de Sonora, 1993 y 1998.

Centro de Estudios Estratégicos, *Reporte de Competitividad estatal*, ITESM. 1994

Clasificación Mexicana de Actividades y Productos 1999 (CMAP), INEGI.

Contreras Oscar y José Rodríguez Gutierrez, “Sonora en el siglo XXI: la reorganización del modelo económico”, texto sin publicar, 2000.

Covarrubias V. Alex, “La viabilidad económica de Sonora”, en Ignacio Almada Bay (comp): *Sonora 2000 a debate. Problemas y soluciones, riesgos y oportunidades*. ed. Cal y arena, El Colegio de Sonora, 2000.

Dussel Peters (coord), *Claroscuros. Integración exitosa de las pequeñas y medianas empresas en México*, CEPAL y CANACINTRA, ed. JUS México, 2001.

Delgadillo Macías, Javier, Felipe Torres Torres y José Gazca Zamora (2001). *México y sus regiones. El contexto espacial de la globalización*, en Geocalli, Cuadernos de Geografía, No. 4. Guadalajara: Depto de Geografía de la Universidad de Guadalajara, septiembre, 2001.

García Gilberto y Víctor Paredes, “*Programas de apoyo a las micro, pequeñas y medianas empresas en México, 1995-2000*”, Serie Desarrollo Productivo de la CEPAL, Santiago de Chile, noviembre de 2001.

Informes de Gobierno, Armando López Nogales, Hermosillo Sonora, 1998, 1999, 2000, 2001, 2002, y 2003.

Lara Enriquez, Blanca Estela, “La industria maquiladora y la pequeña, mediana y microindustria ¿Reestructuración y polarización?, Revista de el *Colegio de Sonora*, núm. 2, 1990.

López Zámamo, María del Rosario, *Las instituciones de fomento de proveedores en la industria electrónica como alternativa de desarrollo industrial en Tijuana, B.C.* Tesis de maestría en desarrollo Regional, El Colegio de la Frontera Norte, Tijuana, B.C., 2002

Lozano de la Torre, José, Carlos, “La importancia de los modelos locales de desarrollo económico: los ejemplos de Aguascalientes y Zacatecas”, (ensayo), presentado en el Colegio de Sonora, 21 de mayo de 2002.

Mauricio de María y Campos y Fco. Sercovich, “Hacia una nueva visión de la política industrial y competitividad”, *El Mercado de Valores*, Nacional Financiera, enero de 1998.

Mauricio de María y Campos, “Una política de desarrollo industrial y fomento empresarial para la próxima década”, *El Mercado de Valores*, Nacional Financiera, octubre de 2000.

Mungaray, Alejandro, “Especialización Económica y Promoción Empresarial en Baja California”, revista, *El Mercado de Valores*, Nafinsa, oct-2001.

Ocampo M, Luis Fernando, “Globalización y desestructuración territorial”, en *Globalización y reestructuración territorial UAM-Xochimilco Red Nacional de Investigación Urbana*, México, 1999.

Povencio, Enrique, “El desarrollo ahora”, (ensayo), presentado en el Colegio de Sonora, 24 y 25 de mayo de 2002.

Powell, Walter W. y Paul J. Dimaggio, *El Nuevo institucionalismo en el análisis organizacional*, FCE, Colegio Nacional de Ciencias Políticas y administración pública, A.C. y Universidad autónoma del Estado de México, 1991

Ramirez Velásquez Blanca Rebeca y José Tapia Blanco, “Globalización o escalas en el análisis territorial: el inicio de un debate”, en *Globalización y reestructuración territorial UAM Xochimilco Red nacional de Investigación Urbana*, México, 1999.

Ruiz Durán, Clemente, “Descentralización de la Promoción económica”, revista, *El Mercado de Valores*, Nafinsa, 10 de octubre de 2001.

Sandoval Godoy, Sergio A y Beatriz O. Camarena, “La industria alimentaria: debilidades y oportunidades para la competitividad exportadora”, en *Sonora 2000 a debate, problemas y soluciones, riesgos y oportunidades*, ed. Cal y arena, El Colegio de Sonora, 2000.

Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, “*Programa de Política Industrial y Comercio Exterior, 1996-2000*” (Propice), Gobierno de México.

Secretaría de Desarrollo Económico, Gobierno del Estado de Jalisco, “Propuesta de acción para la promoción del desarrollo económico de México”, septiembre del 2000

SEDEPRO “*Programa Estatal de Impulso y Expansión a la Actividad Industrial, 1992-1997*”, y “*Programa estatal de desarrollo Industrial y Comercio Exterior, 1998-2003*”, Gobierno del Estado de Sonora.

Serrano Camarena, Antonio, Sandoval Musi, Alfredo, *Atracción de la Inversión en México –indicadores de localización de negocios*, Centro de Estudios Estratégicos, ITESM, 1997.

Sengenberger, W., G. W. Loveman, y M. J. Piore (Comps), *Los distritos industriales y las pequeñas empresas II. El resurgimiento de la pequeña empresa*. Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.

Storper, Michael, *The Regional World*, 1997.

Storper, Michael, “Desarrollo territorial en la economía global del aprendizaje: el desafío para los países en desarrollo”, en *Rev. Latinoamericana de Estudios Urbano regionales*, EURE, vol XX, Num. 60 1994.

Suárez Aguilar, Estela y Miguel Angel Rivera Ríos, *Pequeña empresa y modernización: análisis de dos dimensiones*, Centro Regional de Investigaciones Multidisciplinarias, UNAM, Cuernavaca, Morelos, 1994.

Taddei Cristina y Jesús Robles, “Conductas estratégicas de empresas alimentarias” en *Región y Sociedad*, El Colegio de Sonora, Hermosillo, Sonora, abril de 2002.

Torres Torres, Felipe y José Gasca Zamora, “La reorganización productiva de la industria alimentaria en México”, en revista de *El Mercado de Valores*, Nafinsa.

Uranga Thomas, Francisco, “La promoción económica en los estados fronterizos: Chihuahua en los ojos del mundo”, en revista *El Mercado de Valores*, Nafinsa, noviembre de 2001.

Valenzuela García, José Angel, “Situación actual y perspectivas de la agricultura sonorense en el marco de la política agrícola neoliberal” en *Sonora frente al siglo XXI*, El Colegio de Sonora, CIAD y Universidad de Sonora, Hermosillo, Sonora, 2002.

Velázquez Contreras, *Industrialización y servicios complementarios en Hermosillo*, Cuadernos serie cuarto creciente, num. 4, El Colegio de Sonora, 2000.

Wilson Pérez, *Política de competitividad industrial en AL y el Caribe en los años noventa*, ed. S.XXI, Santiago de Chile, dic de 1996.

CUADROS

Cuadro 1

CONOCE ALGUN PROGRAMA DE APOYO ESTATAL

| Respuestas | Numero de empresas | Porcentaje |
|-------------|--------------------|------------|
| Si | 8 | 16 |
| No | 31 | 62 |
| No contestó | 11 | 22 |
| Total | 50 | 100 |

Fuente: Elaboración propia con base en encuesta levantada a 50 empresas manufactureras, en Hermosillo y Obregón.

Cuadro 2

NUMERO DE EMPRESAS QUE RECIBIERON APOYOS O SERVICIOS GUBERNAMENTALES O PRIVADOS

| Apoyos recibidos | Frecuencia | Porcentaje |
|------------------|------------|------------|
| No contestó | 2 | 4 |
| Si | 14 | 28 |
| No | 34 | 68 |
| Total | 50 | 100 |

NUMERO DE EMPRESAS QUE RECIBIERON APOYOS O SERVICIOS GUBERNAMENTALES O PRIVADOS EN HERMOSILLO

| Apoyos recibidos | Frecuencia | Porcentaje |
|------------------|------------|------------|
| No contestó | 1 | 5 |
| Si | 7 | 33 |
| No | 13 | 62 |
| Total | 21 | 100 |

NUMERO DE EMPRESAS QUE RECIBIERON APOYOS O SERVICIOS GUBERNAMENTALES O PRIVADOS EN OBREGON

| Apoyos recibidos | Frecuencia | Porcentaje |
|------------------|------------|------------|
| No contestó | 1 | 3,5 |
| Si | 7 | 24 |
| No | 21 | 72,5 |
| Total | 29 | 100 |

Fuente: Elaboración propia, con base en encuesta levantada a 50 empresas manufactureras de Hermosillo y Obregón.

Cuadro 3

NUMERO DE EMPRESAS QUE ACUALMENTE RECIBE
ALGUN TIPO DE APOYO O SERVICIO

| | |
|-----------------------|----|
| Asesoría | 2 |
| Información | 4 |
| Capacitación | 1 |
| Apoyo fiscal | 2 |
| Servicios financieros | 2 |
| Bolsa de trabajo | 3 |
| Otro | 1 |
| TOTAL | 15 |

Fuente: Elaboración propia, con base en encuesta levantada a 50 empresas

Cuadro 4

SERVICIOS Y APOYOS A LAS EMPRESAS ENCUESTADAS
EN LOS ULTIMOS SIETE AÑOS

| | Num.apoyos | Empresas | Porcentaje |
|-----------------------------|------------|----------|------------|
| Asesoría | 25 | 6 | 12 |
| Información | 26 | 4 | 8 |
| Contacto con otras empresas | 7 | 1 | 2 |
| Capacitación | 21 | 5 | 10 |
| Apoyo fiscal | 19 | 3 | 6 |
| Promoción de productos | 2 | 2 | 4 |
| Asistencia técnica | 1 | 1 | 2 |
| Servicios financieros | 19 | 5 | 10 |
| Bolsa de trabajo | 11 | 3 | 6 |
| Otro | 10 | 3 | 6 |

* 14 empresas de 50 encuestadas recibieron algún tipo de apoyo o varios.

Fuente: Elaboración propia con base en encuesta levantada a 50 empresas manufactureras en Hermosillo y Obregón.

Cuadro 5

TIPO DE SERVICIO U APOYO QUE ACTUALMENTE REQUIERE LA EMPRESA
EN ORDEN DE IMPORTANCIA

| Tipo de apoyo | Primer lugar | Segundo | Tercero | Total de servicios elegidos |
|--|--------------|---------|---------|-----------------------------|
| Asesoría | 1 | 2 | 0 | 3 |
| Información | 1 | 1 | 0 | 2 |
| Contacto con otras empresas | 1 | 1 | 0 | 2 |
| Capacitación | 1 | 2 | 2 | 5 |
| Apoyo fiscal | 2 | 1 | 2 | 5 |
| Promoción de sus productos | 2 | 1 | 0 | 3 |
| Asistencia técnica | 1 | 2 | 0 | 3 |
| Servicios financieros | 2 | 1 | 0 | 3 |
| Bolsa de trabajo | 1 | 1 | 0 | 2 |
| Otro | 0 | 0 | 1 | 1 |
| Total de empresas que respondieron a la pregunta | 12 | 12 | 5 | 29 |

Fuente: Elaboración propia con base en encuesta levantada a 50 empresas manufactureras en Hermosillo y Obregón

Cuadro 6

AÑO EN QUE RECIBIO ALGUN TIPO DE SERVICIO O APOYO (1996-2002)

| | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 | 1996-2002 |
|-----------------------------|------|------|------|------|------|------|------|-----------|
| Asesoría | 0 | 0 | 1 | 1 | 0 | 0 | 1 | 2 |
| Información | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 | 1 | 1 | 2 |
| Contacto con otras empresas | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 |
| Capacitación | 0 | 0 | 0 | 1 | 2 | 0 | 2 | 1 |
| Apoyo fiscal | 0 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 2 |
| Promoción de productos | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 | 0 | 1 |
| Asistencia técnica | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 | 0 | 0 | 0 |
| Servicios financieros | 0 | 0 | 1 | 0 | 0 | 2 | 2 | 1 |
| Bolsa de trabajo | 0 | 0 | 0 | 1 | 1 | 0 | 1 | 1 |
| Otros | 0 | 0 | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| TOTAL | 0 | 1 | 2 | 4 | 6 | 5 | 8 | 12 |

Fuente: Elaboración propia con base en encuesta levantada a 50 empresas manufactureras en Hermosillo y Obregón

Cuadro 7

¿RECIBIO TODOS LOS BENEFICIOS QUE EL PROGRAMA DE APOYO OFRECIA?

| Tipo de apoyo | Si, todos | Sólo una parte | Ninguno |
|-----------------------------|-----------|----------------|---------|
| Asesoría | 1 | 2 | 0 |
| Información | 1 | 1 | 0 |
| Contacto con otras empresas | 0 | 1 | 0 |
| Capacitación | 1 | 0 | 0 |
| Apoyo fiscal | 3 | 0 | 0 |
| Promoción de sus productos | 1 | 1 | 0 |
| Asistencia técnica | 1 | 0 | 0 |
| Servicios financieros | 2 | 1 | 0 |
| Bolsa de trabajo | 1 | 3 | 0 |
| Otro | 3 | 0 | 0 |
| Total | 14 | 9 | 0 |

Fuente:Elaboración propia con base en encuesta levantada a 50 empresas manufactureras en Hermosillo y Obregón.

Cuadro 8

INSTITUCION QUE PROPORCIONO ALGUN SERVICIO U APOYO (1996-2002)

| TIPO DE APOYO | GUBERNAMENTAL | CAMARA INDUSTRIAL | ORGANIZACIÓN MIXTA |
|-------------------------|---------------|-------------------|--------------------|
| Asesoría | 2 | 1 | 1 |
| Información | 3 | 0 | 0 |
| Contacto otras empresas | 0 | 1 | 0 |
| Capacitación | 2 | 1 | 0 |
| Apoyo fiscal | 2 | 1 | 0 |
| Promoción de productos | 2 | 0 | 0 |
| Asistencia técnica | 0 | 0 | 1 |
| Servicios financieros | 3 | 0 | 0 |
| Bolsa de trabajo | 2 | 2 | 0 |
| Otro | 3 | 0 | 0 |
| TOTAL | 19 | 6 | 2 |

Fuente: Elaboración propia, con base en encuesta levantada a 50 empresas manufactureras de Hermosillo y Obregón.

Cuadro 9

FORMAS EN QUE SE ENTERO DEL PROGRAMA DE APOYO

| Tipo de apoyo o servicio | Funcionarios estatales | Funcionarios federales | Cámaras empresariales | Internet | Otros |
|-----------------------------|------------------------|------------------------|-----------------------|----------|-------|
| Asesoría | 0 | 1 | 1 | 0 | 1 |
| Información | 0 | 1 | 1 | 0 | 1 |
| Contacto con otras empresas | 0 | 0 | 1 | 0 | 0 |
| Capacitación | 0 | 2 | 0 | 0 | 2 |
| Apoyo fiscal | 1 | 0 | 0 | 1 | 1 |
| Promoción de productos | 0 | 2 | 0 | 0 | 0 |
| Asistencia técnica | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Servicios financieros | 0 | 1 | 2 | 0 | 1 |
| Bolsa de trabajo | 2 | 0 | 2 | 0 | 0 |
| Otro | 0 | 2 | 1 | 0 | 0 |
| Total | 4 | 9 | 8 | 1 | 6 |

Fuente: Elaboración propia, con base a encuesta levantada a 50 empresas manufactureras de Hermosillo y Obregón.

Cuadro 10

¿HA OBTENIDO FINANCIAMIENTO DE ALGUNA INSTITUCION PUBLICA EN LOS ULTIMOS SIETE AÑOS?

| | Frecuencia | Porcentaje |
|-------------|------------|------------|
| No contestó | 2 | 4 |
| Si | 6 | 12 |
| No | 42 | 84 |
| Total | 50 | 100 |

Fuente: Elaboración propia con base en encuesta levantada a 50 empresas manufactureras de Hermosillo y Obregón

Cuadro 11

¿PORQUE NO HA OBTENIDO FINANCIAMIENTO PUBLICO EN LOS ULTIMOS SIETE AÑOS?

| | Frecuencia | Porcentaje |
|---------------------------------------|------------|------------|
| No contestó | 6 | 14 |
| No lo he requerido | 18 | 43 |
| Lo requiero, pero es mucho trámite | 3 | 7 |
| Me falta información para solicitarlo | 10 | 24 |
| Lo solicité, pero no fue aprobado | 3 | 7 |
| Otra | 2 | 5 |
| Total | 42 | 100 |

Fuente: Elaboración propia con base en encuesta levantada a 50 empresas manufactureras en Hermosillo y Obregón.

Cuadro 12

PORQUE LA EMPRESA NO RECIBE APOYOS O SERVICIOS

| ¿Porque? | | Frecuencia | Porcentaje |
|----------|---------------------------------------|------------|------------|
| | No contestó | 3 | 9 |
| | No lo he requerido | 12 | 35 |
| | Lo requiero,pero es mucho trámite | 5 | 15 |
| | Me falta información para solicitarlo | 12 | 35 |
| | Lo solicité, pero no fué aprobado | 1 | 3 |
| | Otra | 1 | 3 |
| Total | | 34 | 100 |

Fuente: Elaboración propia con base en encuesta levantada a 50 empresas manufactureras en Hermosillo y Obregón.

Cuadro 13

AÑO Y NUMERO DE APOYOS FINANCIEROS QUE RECIBIERON LAS 6 EMPRESAS QUE CONTESTARON SI HABER OBTENIDO FINANCIAMIENTO DE ALGUNA INSTITUCION PUBLICA

| INSTANCIAS DE FINANCIAMIENTO | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 |
|------------------------------|------|------|------|------|------|------|------|
| FIDECAP | | | | | | | |
| FAMPYME | | | | | | | |
| FOAFI | | | | | | | |
| NAFIN | | | 2 | | | | 1 |
| BANCOMEXT | | | | 1 | | 1 | |
| FUNTEC | | | | | | | |
| CREDITO PYME | | | | | | | |
| FEC | | | | | | | |
| FIRA | | | | | 1 | 1 | |
| Otro | | | | | 1 | | |
| Total | | | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 |

Fuente: Elaboración propia con base en encuesta levantada a 50 empresas manufactureras de Hermosillo y Obregón

Cuadro 14

| PROGRAMAS DE CREDITO Y SERVICIOS FINANCIEROS | Sí conoce | Recibe apoyo |
|--|--------------|-----------------|
| Servicios fiduciarios (Bancomext) | 5 | |
| Cartas de crédito (Bancomext) | 9 | 1 |
| Programas de garantía (Bancomext) | 6 | |
| Banca de inversión (Bancomext) | 5 | |
| Servicios financieros en comercio exterior | 4 | |
| Tesorería (Nafin) | 7 | |
| Servicios fiduciarios y de valuación industrial | 3 | |
| Desarrollo de proveedores (Bancomext) | 6 | |
| Programa de desarrollo de proveedores del sector privado (Nafin) | 9 | |
| Programa de proveedores del sector público (Nafin) | 5 | |
| Programa de subcontratación industrial (Nafin) | 3 | |
| Proyectos de inversión (Nafin) | 10 | 1 |
| Servicios de tesorería (Bancomext) | 3 | |
| Total de respuestas | 75 | 2 |

35 casos perdidos, 15 válidos.

Fuente: Elaboración propia con base en encuesta levantada a 50 empresas manufactureras en Hermosillo y Obregón.

Cuadro 15

OPCIONES DE FINANCIAMIENTO QUE RESPONDEN EN MAYOR MEDIDA
A LAS NECESIDADES DE LAS EMPRESAS (EN ORDEN DE IMPORTANCIA)

| | PRIMERA | SEGUNDA | TERCERA | TOTAL |
|---|---------|---------|---------|-------|
| No contestó | 5 | 5 | 7 | 17 |
| Microcreditos | 5 | 2 | 1 | 8 |
| Adquisición de equipo | 15 | 6 | 0 | 21 |
| Adquisición de insumos | 2 | 7 | 4 | 13 |
| Adquisición de maquinaria | 5 | 4 | 5 | 14 |
| Ampliación y modernización de instalaciones | 5 | 7 | 5 | 17 |
| Asistencia técnica | 1 | 1 | 4 | 6 |
| Capacitación | 1 | 1 | 4 | 6 |
| Capitalización | 0 | 2 | 1 | 3 |
| Cartas de crédito | 0 | 2 | 0 | 2 |
| Centros tecnológicos y laboratorios | 2 | 0 | 0 | 2 |
| Desarrollo tecnológico | 1 | 2 | 1 | 4 |
| Estudios de mercado | 2 | 2 | 0 | 4 |
| Exportación | 0 | 1 | 1 | 2 |
| Ferias y exposiciones | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Garantías | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Gastos de operación | 1 | 0 | 5 | 6 |
| Integración de la cadena productiva | 0 | 2 | 3 | 5 |
| Pago de proveedores | 3 | 1 | 3 | 7 |
| Pago de sueldos | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Proveduría | 0 | 0 | 1 | 1 |
| Proyectos de inversión para la exportación | 0 | 2 | 2 | 4 |
| Servicios fiduciarios | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Cajas solidarias | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Proyectos ecológicos | 0 | 0 | 1 | 1 |
| Capital de trabajo | 2 | 3 | 2 | 7 |
| Otros | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Total | 50 | 50 | 50 | 150 |

Fuente: Elaboración propia con base en encuesta levantada a 50 empresas manufactureras en Hermosillo y Obregón

Cuadro 16

| ¿CONOCE ALGUNO DE ESTOS PROGRAMAS? | SI CONOCE | PORCENTAJE |
|---|--------------|------------|
| Apoyos fiscales (SHCP) | 20 | 40 |
| ECEX (apoyos fiscales a exportadores) SE | 3 | 6 |
| PITEX (importación temporal para producir artículos de exportación) SE | 9 | 18 |
| DRAWBACK (devolución de impuestos de importación a los exportadores) SE | 4 | 8 |
| SIEM (sistema de información empresarial mexicano) SE | 16 | 32 |
| Primer contacto (SE) | 0 | 0 |
| Servicios de orientación, infor. y promoción (Bancomext) | 8 | 16 |
| Eurocentro Bancomext | 3 | 6 |
| PROAFEX (Prog de fomento a las exportaciones)SAGARPA | 3 | 6 |
| SNOE (Servicio nac. de orientación al exportador) SE | 1 | 2 |
| Alianzas estratégicas (Nafin) | 3 | 6 |
| Servicios de capacitación (Bancomext) | 7 | 14 |
| Capacitación en el trabajo (SEP) | 9 | 18 |
| CIMO (Calidad integral y modernización) STPS | 8 | 16 |
| Eventos internacionales (Bancomext) | 7 | 14 |
| Programa de capacitación (Nafin) | 5 | 10 |
| Programa para establecer sistemas de aseguramiento de la calidad en la MIPYMES (ISO 9000) | 5 | 10 |
| COMPITE (SE) | 12 | 24 |
| MESURA (SE) | 0 | 0 |
| Red CETRO-CRECE (SE) | 7 | 14 |
| Servicio externo (SEP) | 1 | 2 |
| Investigación y desarrollo tecnológico (SEP) | 1 | 2 |
| México exporta (Bancomext) | 3 | 6 |
| Servicio de asesoría y asistencia técnica (Bancomext) | 4 | 8 |
| PMT (prog. de modernización tecnológica) CONACYT | 7 | 14 |
| PATCI(asistencia técnica y campañas de imagen)Bancomext | 2 | 4 |
| Programa de asistencia técnica (Nafin) | 5 | 10 |
| PAIDEC (programa de apoyo a proyectos de investigación De desarrollo conjunto (CONACYT) | 2 | 4 |
| Desarrollo de proveedores y distribuidores (SE) | 2 | 4 |
| Empresas integradoras (SE) | 1 | 2 |
| Foros tecnológicos (SE) | 1 | 2 |
| Agrupamientos empresariales (SE) | 3 | 6 |

Fuente: Elaboración propia con base en encuesta levantada a 50 empresas de manufactura en Hermosillo y Obregón

Cuadro 17

CONOCE O SE BENEFICIA DE ALGUNO DE LOS NUEVOS PROGRAMAS DE APOYO

| Programas | Lo conoce | Recibe apoyo |
|---|-----------|--------------|
| FAMPYME (fondo de apoyo a la micro, pequeña y mediana empresa) | 4 | 0 |
| FIDECAP (Fondo de fomento a la integración de cadenas productivas) | 2 | 0 |
| Centros de distribución en Estados Unidos | 0 | 0 |
| Portal contacto pyme | 3 | 0 |
| Consultoría especializada en tecnología | 0 | 0 |
| Prog.Nac.de desarrollo de la cultura empresarial para la competitividad | 1 | 0 |
| Formación de centros de vinculación empresarial | 0 | 0 |
| Congreso de calidad | 1 | 0 |
| Sectores productivos | 0 | 0 |
| Oportunidades de negocios | 0 | 0 |
| Ferias y misiones comerciales internacionales | 6 | 0 |
| Facilitadores de exportación | 2 | 0 |
| Organismos estatales de promoción exportadora | 1 | 0 |
| PROSEC (Programas de promoción sectorial) | 0 | 0 |
| Financiamiento pyme | 5 | 0 |
| Cadenas productivas | 2 | 0 |
| Total de respuestas* | 27 | 0 |

*13 empresas sumaron el total de respuestas en el caso de "Lo conoce"

Fuente: Elaboración propia con base en encuesta levantada a 50 empresas manufactureras en Hermosillo y Obregón

Cuadro 18

QUE MEDIOS UTILIZA PARA INFORMARSE DE LAS OPORTUNIDADES
DE INVERSION LOCAL O REGIONAL

| Medios | Numero de respuestas* |
|---|-----------------------|
| Agencia de promoción de inversión del gobierno del estado | 5 |
| Agencia de promoción de inversión del gobierno federal | 3 |
| Empresas privadas de promoción | 5 |
| Departamento de mercado de la firma | 5 |
| Se enteran a través de sus clientes | 16 |
| Internet | 14 |
| Otro** | 17 |

*Las respuestas provienen de información proporcionada por 41 empresas

** El otro se refiere a Bancos, en congresos, con empresarios, observando la competencia y medios de comunicación como periódico, radio y tv.

Fuente: Elaboración propia con base en encuesta levantada a 50 empresas manufactureras en Hermosillo y Obregón

Cuadro 19

PARTICIPACION EN EVENTOS PROMOCIONADOS POR EL ESTADO

| Evento | Numero de respuestas |
|--------------|----------------------|
| Ferias | 17 |
| Exposiciones | 14 |
| Seminarios | 11 |
| Reuniones | 12 |
| Ninguna | 16 |

Las respuestas provienen de información proporcionada por 40 empresas.
Las empresas restantes no contestaron.

Fuente: Elaboración propia con base en encuesta levantada a 50
empresas manufactureras de Hermosillo y Obregón

Cuadro 20

PORQUE NO PARTICIPA EN EVENTOS PROMOCIONADOS POR EL ESTADO

| Tipos de respuestas | Número de respuestas |
|--------------------------------------|----------------------|
| Está desligado de la actividad | 1 |
| Por falta de tiempo | 2 |
| No observa beneficio alguno | 2 |
| No le interesa | 2 |
| No ha sido invitado | 5 |
| Por falta de recursos (exposiciones) | 1 |
| No lo necesita | 3 |
| Total | 16 |

Fuente: Elaboración propia con base en encuesta levantada a 50 empresas manufactureras en Hermosillo y Obregón

Cuadro 21

FORMA PARTE DE ALGUNA ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL

| Respuestas | Número de empresas | Porcentaje |
|-------------|--------------------|------------|
| Si | 36 | 72 |
| No | 8 | 16 |
| No contestó | 6 | 12 |
| Total | 50 | 100 |

Fuente: Elaboración propia con base en encuesta levantada a 50 empresas manufactureras en Hermosillo y Obregón

Cuadro 22

BENEFICIOS POR FORMAR PARTE DE ALGUNA ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL

| Beneficios | Número de respuestas |
|----------------------------------|----------------------|
| Asesoría | 5 |
| Bolsa de trabajo | 3 |
| Capacitación | 8 |
| Información | 21 |
| Contacto con proveedores | 3 |
| Relaciones públicas | 4 |
| Cursos y conferencias | 2 |
| Trámites de crédito | 1 |
| Otros trámites | 1 |
| En asociaciones se fijan precios | 1 |

* El número de respuestas proviene de 33 empresas afiliadas a Canacintra y tres a otras organizaciones.

Fuente: Elaboración propia con base en encuesta levantada a 50 empresas manufactureras de Hermosillo y Obregón.

Cuadro 23

CUAL ES EL PRINCIPAL PROBLEMA QUE SE PRESENTA EN ESTE TIPO DE ORGANIZACIONES (CAMARAS EMPRESARIALES)

| Formas de respuesta | Número de respuestas |
|--|----------------------|
| Las funciones de la Cámara se politizan. | 7 |
| Burocracia. | 1 |
| Comunicación. | 4 |
| Escasa influencia ante el gobierno y nula ante el poder legislativo | 1 |
| Falta de apoyo (indisposición a resolver los problemas específicos de las empresas). | 10 |
| Falta de conocimiento sobre las necesidades de las empresas medianas y pequeñas. | 1 |
| Falta de continuidad (tanto en trámites como en problemas específicos de las empresas) | 7 |
| Falta de recursos. | 2 |
| Falta de promoción de programas de apoyo a las empresas. | 2 |
| Las empresas grandes obtienen mayores beneficios. | 1 |
| Falta de planeación y evaluación objetiva. | 4 |
| Falta de representación. | 4 |
| No hay problema. | 2 |

* Estas respuestas se desprenden de la información proporcionada por 35 empresas, que si contestaron a la pregunta. 15 empresas no contestaron.

Fuente: Elaboración propia con base en encuesta levantada a 50 empresas manufactureras en Hermosillo y Obregón.

ANEXOS



CUESTIONARIO PARA PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS DE LA INDUSTRIA DE ALIMENTOS Y BEBIDAS EN SONORA.

Esta investigación forma parte de la tesis de Maestría de los alumnos Guadalupe Guerrero de la Llata y Ramón Alfonso López López en el Programa de Maestría en Ciencias Sociales 2001-2003 de El Colegio de Sonora en Hermosillo, Sonora. Su dirección actual es: El Colegio de Sonora, Av. Obregón No. 54, Col. Centro, C.P. 83000, Hermosillo, Sonora. Tel. (01662) 2-12-65-51, fax: (01662) 2-12-50-21. Email : mggdelallata@yahoo.com.mx y Email : ralfonso_lopez@yahoo.com.mx
La directora de tesis es la M.C. Blanca E. Lara, investigadora de la misma institución.

Objetivos de la investigación:

Realizar un análisis comparativo de las “estrategias competitivas” que adoptan las empresas pequeñas y medianas en Sonora, específicamente en las ciudades de Obregón y Hermosillo, analizando las características y cambios que se han presentado en el período 1994-2002. Conocer los efectos que tienen los distintos instrumentos de promoción, apoyo y servicios que otorgan las instituciones, a las empresas medianas y pequeñas de la rama de alimentos y bebidas en Sonora.

INFORMACIÓN GENERAL DE LA PLANTA

Fecha de la entrevista: D ___/M ___/A ___

| | | | | | |
|---|--|-----------------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| 1. Ciudad: | 01 Obregón | 02 Hermosillo | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | |
| 2. Sector: | 01 alimentos | 02 bebidas | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | |
| 3. Tamaño: | 01 pequeña (15-250 trabajadores) | 02 mediana (251-500 trabajadores) | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | |
| 4. Nombre de la planta | _____ | | | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 5. Nombre del producto principal | _____ | | | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| | rama económica: (anexo descripción de las ramas) | | | | |
| 6. Ubicación de la planta: | 01 colonia(nombre)_____ | 02 parque industrial(nombre)_____ | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | |
| 7. Años de inicio de operaciones de esta planta | _____ | | | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Nombre del entrevistado | _____ | | Cargo | _____ | |
| Teléfono | _____ | Fax | _____ | Email | _____ |

8. Actualmente ¿cuál es el porcentaje de capital en esta planta?

| | |
|----------------|---|
| Mexicano | % |
| Norteamericano | % |
| Otro | % |

8.1 En caso de ser capital mexicano, señale en que porcentaje corresponde a:

| | |
|-------------------------|---|
| Sonora | % |
| Otro estado especifique | % |

9.- Esta planta ¿forma parte de un grupo, corporativo o es independiente?

- 01- grupo
- 02- corporativo
- 03-es independiente

| | |
|--|--|
| | |
|--|--|

9.2 El grupo o corporativo es:

- 01- local
- 02- nacional
- 03- internacional

| | |
|--|--|
| | |
|--|--|

9.3 ¿Dónde se localiza la matriz?

Ciudad _____
 Estado _____
 País _____

10. ¿Cuál fue el monto de las ventas totales anuales en los siguientes periodos?(en miles de pesos)

| | 10.1 % de ventas en el país | 10.2 %de ventas al extranjero | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|-----------|--|-------------------------------|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|
| 1994-1996 | <table border="1" style="display: inline-table;"><tr><td style="width: 20px; height: 20px;"></td><td style="width: 20px; height: 20px;"></td><td style="width: 20px; height: 20px;"></td><td style="width: 20px; height: 20px;"></td><td style="width: 20px; height: 20px;"></td><td style="width: 20px; height: 20px;"></td><td style="width: 20px; height: 20px;"></td><td style="width: 20px; height: 20px;"></td><td style="width: 20px; height: 20px;"></td><td style="width: 20px; height: 20px;"></td></tr></table> | | | | | | | | | | | <table border="1" style="display: inline-table;"><tr><td style="width: 20px; height: 20px;"></td><td style="width: 20px; height: 20px;"></td><td style="width: 20px; height: 20px;"></td></tr></table> | | | | <table border="1" style="display: inline-table;"><tr><td style="width: 20px; height: 20px;"></td><td style="width: 20px; height: 20px;"></td><td style="width: 20px; height: 20px;"></td></tr></table> | | | |
| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 1997-1999 | <table border="1" style="display: inline-table;"><tr><td style="width: 20px; height: 20px;"></td><td style="width: 20px; height: 20px;"></td><td style="width: 20px; height: 20px;"></td><td style="width: 20px; height: 20px;"></td><td style="width: 20px; height: 20px;"></td><td style="width: 20px; height: 20px;"></td><td style="width: 20px; height: 20px;"></td><td style="width: 20px; height: 20px;"></td><td style="width: 20px; height: 20px;"></td><td style="width: 20px; height: 20px;"></td></tr></table> | | | | | | | | | | | <table border="1" style="display: inline-table;"><tr><td style="width: 20px; height: 20px;"></td><td style="width: 20px; height: 20px;"></td><td style="width: 20px; height: 20px;"></td></tr></table> | | | | <table border="1" style="display: inline-table;"><tr><td style="width: 20px; height: 20px;"></td><td style="width: 20px; height: 20px;"></td><td style="width: 20px; height: 20px;"></td></tr></table> | | | |
| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 2000-2002 | <table border="1" style="display: inline-table;"><tr><td style="width: 20px; height: 20px;"></td><td style="width: 20px; height: 20px;"></td><td style="width: 20px; height: 20px;"></td><td style="width: 20px; height: 20px;"></td><td style="width: 20px; height: 20px;"></td><td style="width: 20px; height: 20px;"></td><td style="width: 20px; height: 20px;"></td><td style="width: 20px; height: 20px;"></td><td style="width: 20px; height: 20px;"></td><td style="width: 20px; height: 20px;"></td></tr></table> | | | | | | | | | | | <table border="1" style="display: inline-table;"><tr><td style="width: 20px; height: 20px;"></td><td style="width: 20px; height: 20px;"></td><td style="width: 20px; height: 20px;"></td></tr></table> | | | | <table border="1" style="display: inline-table;"><tr><td style="width: 20px; height: 20px;"></td><td style="width: 20px; height: 20px;"></td><td style="width: 20px; height: 20px;"></td></tr></table> | | | |
| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

10.3 La tendencia mostrada por las ventas en los siguientes periodos mostró un comportamiento

- 01 aumento
- 02 disminución
- 03 sin variación

10.4 en que porcentaje aumentó o disminuyó

| | | | | | | | |
|-----------|--|--|--|--|--|--|--|
| 1994-1996 | <table border="1" style="display: inline-table;"><tr><td style="width: 20px; height: 20px;"></td><td style="width: 20px; height: 20px;"></td></tr></table> | | | <table border="1" style="display: inline-table;"><tr><td style="width: 20px; height: 20px;"></td><td style="width: 20px; height: 20px;"></td><td style="width: 20px; height: 20px;"></td></tr></table> | | | |
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |
| 1997-1999 | <table border="1" style="display: inline-table;"><tr><td style="width: 20px; height: 20px;"></td><td style="width: 20px; height: 20px;"></td></tr></table> | | | <table border="1" style="display: inline-table;"><tr><td style="width: 20px; height: 20px;"></td><td style="width: 20px; height: 20px;"></td><td style="width: 20px; height: 20px;"></td></tr></table> | | | |
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |
| 2000-2002 | <table border="1" style="display: inline-table;"><tr><td style="width: 20px; height: 20px;"></td><td style="width: 20px; height: 20px;"></td></tr></table> | | | <table border="1" style="display: inline-table;"><tr><td style="width: 20px; height: 20px;"></td><td style="width: 20px; height: 20px;"></td><td style="width: 20px; height: 20px;"></td></tr></table> | | | |
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |

11.- En los últimos 9 años esta planta ha aumentado, disminuido o no ha cambiado en relación con:

- 01 aumentado
- 02 disminuido
- 03 no ha cambiado

| | |
|--|--|
| | |
|--|--|

La participación en el mercado

El número de actividades y departamentos

El número de clientes

El número de proveedores

El volumen de producción y/o número de productos

La complejidad productiva

El nivel de automatización

El nivel de calidad

La tecnología del producto

El nivel de ingeniería

La información tecnológica

La capacidad de administración

12.- Seleccione por orden de importancia, las principales actividades en donde se han presentado los cambios más profundos en los últimos 9 años. (numerar del 1 al 10)

Producción final

Ingeniería de Procesos

Seguridad e Higiene

Tecnología de Producto

Desarrollo Ejecutivo (capacitación gerencial)

Capacitación a trabajadores

Contratación de personal especializado

Sistemas de información

Gestión financiera

Desarrollo de planificación y estrategias
Investigación y Desarrollo

PRODUCCION

13. ¿Cuál es el promedio del volumen de producción en esta planta, para los siguientes periodos? (en unidades)

| | 13.1 mostró una tendencia | | | 13.2 que porcentaje |
|-----------|---------------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| | 01 aumentó | 02 disminuyó | 03 no varió | aumentó o disminuyó |
| 1994-1996 | <input type="text"/> | <input type="text"/> | <input type="text"/> | <input type="text"/> |
| 1997-1999 | <input type="text"/> | <input type="text"/> | <input type="text"/> | <input type="text"/> |
| 2000-2002 | <input type="text"/> | <input type="text"/> | <input type="text"/> | <input type="text"/> |

14. ¿Cuál fue el monto total de compras en esta empresa? en los siguientes periodos (en miles de pesos)

| | | 14.1 ¿qué porcentaje importó? |
|-----------|----------------------|-------------------------------|
| 1994-1996 | <input type="text"/> | <input type="text"/> |
| 1997-1999 | <input type="text"/> | <input type="text"/> |
| 2000-2002 | <input type="text"/> | <input type="text"/> |

15. En los últimos nueve años ¿se han introducido nuevos productos?

| | 01 SI 02 NO | 15.1 Han cambiado las características | 15.2 Ha cambiado la presentación |
|-----------|----------------------|---------------------------------------|----------------------------------|
| 1994-1996 | <input type="text"/> | <input type="text"/> | <input type="text"/> |
| 1997-1999 | <input type="text"/> | <input type="text"/> | <input type="text"/> |
| 2000-2002 | <input type="text"/> | <input type="text"/> | <input type="text"/> |

16. ¿Qué proporción de la utilidad -después de impuestos- se ha reinvertido en factores que hayan incentivado la competitividad de la planta? en los siguientes periodos- (%)

1994-1996

| | | |
|--|--|--|
| | | |
|--|--|--|

1997-1999

| | | |
|--|--|--|
| | | |
|--|--|--|

2000-2002

| | | |
|--|--|--|
| | | |
|--|--|--|

16.1 ¿Cuáles son tres principales rubros a los que se ha destinado la inversión, en los últimos 9 años?

1.- _____

2.- _____

3.- _____

17. ¿Qué porcentaje de capacidad instalada se ha utilizado en los siguientes periodos?

1994-1996

| | | |
|--|--|--|
| | | |
|--|--|--|

1997-1999

| | | |
|--|--|--|
| | | |
|--|--|--|

2000-2002

| | | |
|--|--|--|
| | | |
|--|--|--|

18. ¿La empresa cuenta con activos especializados?

18.1 La ubicación física de la empresa le representa alguna ventaja competitiva?

01- Si

02- NO

| | |
|--|--|
| | |
|--|--|

¿Por qué?

18.2 ¿La planta cuenta con maquinaria y equipo, naves industriales, etc. que sean diferentes a los que cuenta la competencia?

01-SI

02-NO

| | |
|--|--|
| | |
|--|--|

¿porqué?

18.3 Los recursos humanos con los que cuenta la planta ¿cuentan con conocimientos o entrenamiento, que

los haga representar una ventaja sobre la competencia?

01-SI
02-NO

¿porqué?

18.4 ¿Existen instituciones educativas cercanas que le provean de fuerza de trabajo calificada?

01 SI
02 NO

¿porqué?

18.5 El control de calidad con el que cuenta la planta ¿le brinda ventajas sobre la competencia?

01-SI
02-NO

¿porqué?

18.6 ¿La planta cuenta con tecnología de punta que le de ventaja sobre la competencia?

01-SI
02-NO

¿Por qué?

18.7 Otro. Especifique_____

19. Entre 1994-2002 la tendencia del costo de producción ha mostrado:

01 aumento 02 reducción 03 sin cambio

19.1. Porcentaje en que aumentó o se redujo

20. ¿Qué costos repercuten principalmente en la producción de la empresa? (especificar en porcentaje)

¿materias primas nacionales? _____ %
¿materias primas importadas? _____ %
¿servicios? _____ %
¿mano de obra? _____ %
¿asesoría técnica? _____ %
¿otros?(especifique) _____ %

TOTAL 100 %

21. ¿Qué canales de distribución ha manejado en los siguientes periodos?

01 Detallista 02 Mayorista 03 Otro (especifique) _____

1994-1996

1997-1999

2000-2002

22. ¿Cuáles han sido sus compromisos con los distribuidores en los últimos nueve años?

01-SI 02-NO

Obsequio en productos

Descuento en el precio

Publicidad

Exclusividad

Reservación de espacios

Otros

Ninguno

23.-En los últimos 9 años ¿que gasto promedio se ha destinado a?:(en porcentaje)

| | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 |
|------------------------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| Capacitación y educación | | | | | | | | | |
| Asistencia técnica | | | | | | | | | |
| Inversión en infraestructura | | | | | | | | | |
| Investigación y desarrollo | | | | | | | | | |
| Inversión en equipo | | | | | | | | | |

| | | | | | | | | | |
|---|--|--|--|--|--|--|--|--|--|
| Desarrollo de proveedores | | | | | | | | | |
| Estudios de mercado | | | | | | | | | |
| Introducción de nuevos productos | | | | | | | | | |

TOTAL 100% 100% 100% 100% 100% 100% 100% 100% 100%

24.- El precio de los productos que fabrica, ¿qué tendencia han mantenido en el periodo 1994-2002 con respecto a la competencia?

01 arriba 02 abajo 03 igual

Nombre del principal producto que fabrica _____ Tendencia

Nombre del segundo producto que fabrica _____ Tendencia

Nombre del tercer producto que fabrica _____ Tendencia

25. ¿Existe algún insumo, materia prima o componente utilizado en el proceso productivo, que anteriormente se adquiriera de algún proveedor externo, y que ahora se produzca al interior de la planta?(entre 1994-2002)

01-SI

02-NO

¿En qué parte del proceso productivo?

26 ¿Ha manejado la subcontratación en alguna fase del proceso productivo?

01 SI 02 NO

26.1 ¿en que parte del proceso(s)?

1994-1996

1997-1999

2000-2002

27.- Seleccione los cinco principales factores de competitividad de esta empresa:

1.-

2.-

3.-

4.-

5.-

01 Precio 04 Escala de producción 07 Tiempo de entrega 10 fusión con otra empresa
02 Calidad 05 Variedad de productos 08 Nombre de marca
03 Diseño 06 Tecnología 09 Otros (especifique)

28. ¿Ha implementado programas para publicitar los productos que se fabrican?

01 Si 02 No

1994-1996

28.1 Medios principales de publicidad_____

1997-1999

2000-2002

29. ¿Qué tipo de servicio al cliente ha introducido en los últimos nueve años?

1.- _____

2.- _____

3.- _____

4.- _____

5.- _____

30. ¿Existen en el mercado productos sustitutos al que usted produce?

01 Si 02 No

¿Cuáles?

30.1 ¿Cuántos competidores existen en el mercado, con productos sustitutos al suyo?(número)_____

31. ¿Existen en el mercado compradores que tengan control sobre el producto(s) que se fabrica en la planta?

01 SI

02 NO

| | |
|--|--|
| | |
|--|--|

32 Existen proveedores que controlen el precio de sus:

01 SI 02 NO

Materias primas, insumos y/o componentes
Maquinaria
Otros

| | |
|--|--|
| | |
| | |
| | |

EMPLEO

33. Promedio de empleados en la planta en los siguientes años?

| Número | 33.1 % de mujeres | 33.2 % de hombres | | | | |
|-----------------|---|-------------------|--|---|--|--|
| 1994-1996 _____ | <table border="1"><tr><td></td><td></td></tr></table> | | | <table border="1"><tr><td></td><td></td></tr></table> | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| 1997-1999 _____ | <table border="1"><tr><td></td><td></td></tr></table> | | | <table border="1"><tr><td></td><td></td></tr></table> | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| 2000-2002 _____ | <table border="1"><tr><td></td><td></td></tr></table> | | | <table border="1"><tr><td></td><td></td></tr></table> | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |

ORGANIZACIÓN

34.-Al interior de la empresa se maneja una organización jerárquica?

01 SI

02 NO

03 OTRA (especifique) _____

| | |
|--|--|
| | |
|--|--|

Ventajas _____

Desventajas _____

35. ¿Se ha estimulado la eficiencia del personal de la empresa?

01 Sí

02 No

¿Cómo se obtuvo?

Cursos de capacitación

Entrenamiento en otras empresas

Contratación de personal ya capacitado

Otros

36.-El nivel de injerencia del personal de esta planta en las siguientes decisiones es:

01 nula 02 poco importante 03 muy importante

Compra y elección de materia prima

Los productos que fabrica

La maquinaria utilizada

El modelo organizativo

Capacitación y reclutamiento

Estrategia de ventas/mercadeo

Estrategias de inversión y financiamiento

Sistemas de información tecnológica

37.-Se han modificado las condiciones de contratación en los últimos 9 años? explique

38.-Esta empresa cuenta con un departamento de:

01 SI

02 NO

Producción

Control de calidad

Mantenimiento

Sistemas

Compras

Planeación Estratégica

Ingeniería de Producción o

| | | |
|-------------------------------|----------------------|----------------------|
| De manufactura | <input type="text"/> | <input type="text"/> |
| Medio ambiente o control | <input type="text"/> | <input type="text"/> |
| Ambiental | <input type="text"/> | <input type="text"/> |
| Capacitación | <input type="text"/> | <input type="text"/> |
| Centro de diseño o ingeniería | <input type="text"/> | <input type="text"/> |
| De diseño | <input type="text"/> | <input type="text"/> |
| Desarrollo de productos | <input type="text"/> | <input type="text"/> |
| Mercadotecnia y/o asistencia | <input type="text"/> | <input type="text"/> |
| Al cliente | <input type="text"/> | <input type="text"/> |
| Asuntos gubernamentales | <input type="text"/> | <input type="text"/> |

39.-Que mecanismos utiliza la empresa, para percibir los cambios en el mercado. (explique)

40.-De los siguientes años, señale cuales han sido de marcada incertidumbre económica o bien de confianza en la economía para esta planta, que hayan requerido ajustes o reestructuración en la organización:

01 incertidumbre 02 confianza

| | 01 incertidumbre | 02 confianza | 40.1 ¿en que áreas se hicieron cambios? |
|-----------|----------------------|----------------------|---|
| 1994-1996 | <input type="text"/> | <input type="text"/> | _____ |
| 1997-1999 | <input type="text"/> | <input type="text"/> | _____ |
| 2000-2002 | <input type="text"/> | <input type="text"/> | _____ |

TECNOLOGIA

41.-¿Cómo califica la tecnología utilizada en ésta planta en relación con la utilizada en su ramo a nivel mundial?

0 Comparable con la mejor

Número de años de atraso de 1 a 10

42.-¿Que porcentaje del proceso de producción está automatizado?

| | | |
|--|--|--|
| | | |
|--|--|--|

43.- ¿Utiliza esta planta tecnología de punta?

01 SI 02 NO

| | |
|--|--|
| | |
|--|--|

44.-De las inversiones en maquinaria y equipo:

44.1 En general la tecnología
del proceso la adquiere

44.2 Y la tecnología de
producto
la adquiere

01 SI 02 NO

01 SI 02 NO

¿Por imitación o copia?

| | |
|--|--|
| | |
|--|--|

| | |
|--|--|
| | |
|--|--|

¿Por aprendizaje interno?

| | |
|--|--|
| | |
|--|--|

| | |
|--|--|
| | |
|--|--|

¿Por asesoría del Corporativo?

| | |
|--|--|
| | |
|--|--|

| | |
|--|--|
| | |
|--|--|

¿Por asesoría de los vendedores de equipo?

| | |
|--|--|
| | |
|--|--|

| | |
|--|--|
| | |
|--|--|

¿A través de contratos tecnológicos, licencias y patentes

| | |
|--|--|
| | |
|--|--|

| | |
|--|--|
| | |
|--|--|

¿De alguna otra manera? (especifique)

| | |
|--|--|
| | |
|--|--|

| | |
|--|--|
| | |
|--|--|

PROMOCION ECONOMICA.

45. ¿Ha recibido su empresa apoyos o servicios de alguna institución gubernamental, privada o mixta en los últimos siete años? **Si la respuesta es SI** pase a la pregunta 47, **si la respuesta es NO** pase a la pregunta 46, y después a la 48.

01 SI _____

| | |
|--|--|
| | |
|--|--|

02 NO _____

46. ¿porqué?

01. No lo he requerido _____

02. Lo requiero, pero es mucho trámite _____

03. Me falta información para solicitarlo _____

04. Lo solicité, pero no fue aprobado _____

| | |
|--|--|
| | |
|--|--|

05. Otra, especifique _____

47. **Cuadro I.** Señale las siguientes características de los apoyos o servicios gubernamentales que ha recibido en los últimos siete años.

| Servicio o apoyo | 47.1 Número de servicios recibido(s) en los últimos siete años. Ejemplo 1, 2, 3, etc. | 47.2 Años en que los recibió. 01-1996, 02-1997, 03-1998, 04-1999, 05-2000, 06-2001, 07-2002, 08-todos los años. | 47.3 Actualmente recibe este apoyo. 01-si; 02-no. | 47.4 ¿Conoce el nombre del programa al que pertenece este servicio?. 01-sí, especifique; 02-sí lo conozco pero no me acuerdo; 98-no sé. | 47.5 Institución que proporciona este servicio. Anote la opción y especifique el nombre de la institución. 01-gubernamental 02-cámara industrial; 03-asociación empresarial; 04-organización mixta; 05-otros. | 47.6 Área de la empresa donde tuvo impacto. 01-planificación; 02-mercadotecnia; 03-producción; 04-tecnología; 05-recursos humanos; 06-otra, especifique; 07-ninguna particular. |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Asesoría | | | | | | |
| Información | | | | | | |
| Contacto con otras empresas | | | | | | |
| Capacitación | | | | | | |
| Apoyo fiscal | | | | | | |
| Promoción de productos | | | | | | |
| Asistencia técnica | | | | | | |
| Servicios financieros (seguro de crédito, garantías de exportación, etc.) | | | | | | |
| Bolsa de trabajo | | | | | | |
| Otro, especifique _____ | | | | | | |

Continuación del **cuadro I.**

| Servicio o apoyo | 47.8 ¿Contribuyó este apoyo a elevar la competitividad en la empresa? 01-si 02-no. | 47.9 ¿El apoyo elevó la productividad de la empresa? 01-si 02-no. | 47.10 Recibió todos los beneficios que el programa de apoyo ofrecía. 01-si, todos; 02-sólo una parte; 03-ninguno. | 47.11 Cómo evalúa la manera en que se le proporcionó este servicio. 01-bueno; 02-malo; 03-regular | 47.12 ¿porqué? | 47.13 Tipo de servicio que actualmente requiere la empresa. En orden de importancia, 01, 02, 03. |
|---|--|---|--|--|----------------|--|
| Asesoría | | | | | | |
| Información | | | | | | |
| Contacto con otras empresas | | | | | | |
| Capacitación | | | | | | |
| Apoyo fiscal | | | | | | |
| Promoción de sus productos | | | | | | |
| Asistencia técnica | | | | | | |
| Servicios financieros (seguro de crédito, garantías de exportación, etc.) | | | | | | |
| Bolsa de trabajo | | | | | | |
| Otro, especifique _____ | | | | | | |

II.- FINANCIAMIENTO

48. ¿Ha obtenido financiamiento de alguna institución pública en los últimos siete años? **Si contesta sí, pase a la pregunta 50. Si contesta no pase a la 49, y después a la 52.**

01. sí _____
02. no _____

| | |
|--|--|
| | |
|--|--|

49. ¿porqué?

01. No lo he requerido _____
02. Lo requiero, pero es mucho trámite _____
03. Me falta información para solicitarlo _____
04. Lo solicité, pero no fue aprobado _____
05. Otra, especifique _____

| | |
|--|--|
| | |
|--|--|

| | |
|--|--|
| | |
|--|--|

50. **Cuadro II.** Mencione las características que a continuación se pide respecto al financiamiento de las empresas, en los últimos siete años.

| Instancias de financiamiento | ¿Conoce alguna de estas instancias de financiamiento? 01-si, 02-no | 50.1 Año en que recibió este apoyo. 01-1996, 02-1997, 03-1998, 04-1999, 05-2000, 06-2001, 07-2002. | 50.2 ¿Cuántos días duró el trámite? | 50.3 Ventajas del financiamiento público. 01-tasa de interés, 02-plazos de financiamiento, 03-condiciones de financiamiento, 04-otra, especifique. | 50.4 De qué manera se enteró de este programa. 01-funcionarios estatales, 02-funcionarios federales, 03-cámaras empresariales, 04-internet, 05-otros. | 50.5 Area de la empresa por la cual solicitó el crédito. 01-planeación, 02-mercadotecnia, 03-producción, 04-tecnología, 05-recursos humanos, 06-otra, especifique, 07-ninguna en particular. | 50.6 de inversión 01-inmediata 02-en mediano plazo, 03-en largo plazo 04-no efectuó |
|---|--|--|-------------------------------------|--|--|---|---|
| 01. FIDECAP (Fondo a la Integración de Cadenas Productivas) | | | | | | | |
| 02. FAMPYME (Fondo de Fomento a la Integración de Cadenas Productivas) | | | | | | | |
| 03. FOAFI (Fondo de apoyo para el fortalecimiento industrial) | | | | | | | |
| 04. NAFIN (Nacional Financiera) | | | | | | | |
| 05. BANCOMEXT (Banco de Comercio Exterior) | | | | | | | |
| 06. FUNTEC (Fundación mexicana para la innovación y transferencia de tecnología en la PYME) | | | | | | | |
| 07. Crédito PYME (Financiamiento para el establecimiento de nuevas empresas Bancomext) | | | | | | | |
| 08. FEC (Fortalecimiento Empresarial de Capitalización) | | | | | | | |
| 09. FIRA (Fideicomiso instituido en relación a la agricultura) | | | | | | | |

10. Otro, **especifique**

51. De los siguientes programas de crédito y servicios financieros, señale a continuación lo que se pide:

| PROGRAMAS | 01-lo conoce | 02-recibe apoyo |
|--|--------------|-----------------|
| 01. Servicios fiduciarios (Bancomext) | | |
| 02. Cartas de crédito (Bancomext) | | |
| 03. Programas de garantías (Bancomext) | | |
| 04. Banca de inversión (Bancomext) | | |
| 05. Servicios financieros en comercio e01. Servicios fiduciarios (Bancomext) | | |
| 06. Tesorería (Nafin) | | |
| 07. Servicios fiduciarios y de valuación industrial | | |
| 08. Desarrollo de proveedores (Bancomext) | | |
| 09. Programa de desarrollo de proveedores del sector privado (Nafin) | | |
| 10. Programa de proveedores del sector público (Nafin) | | |
| 11. Programa de subcontratación industrial (Nafin) | | |
| 12. Proyectos de inversión (Nafin) | | |
| 13. Servicios de tesorería (Bancomext) | | |
| | | |

52. De las siguientes opciones de financiamiento, seleccione tres en orden de importancia, que respondan en mayor medida a las necesidades actuales de su empresa.

- 01. Microcréditos
- 02. Adquisición de equipo
- 03. Adquisición de insumos
- 04. Adquisición de maquinaria

- 05. Ampliación y Modernización de instalaciones
- 06. Asistencia Técnica
- 07. Capacitación
- 08. Capitalización
- 09. Cartas de Crédito
- 10. Centros Tecnológicos y Laboratorios
- 11. Desarrollo Tecnológico
- 12. Estudios de Mercado
- 13. Exportación
- 14. Ferias y Exposiciones
- 15. Garantías
- 16. Gastos de Operación
- 17. Integración de la Cadena Productiva
- 18. Pago de Proveedores
- 19. Pago de sueldos
- 20. Proveduría
- 21. Proyectos de inversión para la exportación
- 22. Servicios Fiduciarios
- 23. Cajas solidarias
- 24. Proyectos Ecológicos
- 25. Capital de Trabajo
- 26. Otros, especificar _____

| | |
|--|--|
| | |
| | |
| | |

III. OTROS PROGRAMAS DE APOYO

53. Cuadro III. De los siguientes Programas de apoyo, señale lo que a continuación se pide.

| Programas de apoyo | 53.1 ¿Conoce alguno de estos programas? | 53.2 Si recibe o recibió apoyo de algunos de estos programas, anotar el año (s) en que lo recibió. | 53.3 Tipo de apoyo que recibe. | 53.4 Area en que se tuvo impacto positivo. | 53.5 De que manera se enteró del Programa. | 53.6 Este apoyo le permitió: | 53.7 Evaluación del Programa. | 53.8 ¿p... |
|---|---|--|--------------------------------|--|--|------------------------------|-------------------------------|------------|
| 1. Apoyos fiscales (SHCP) | | | | | | | | |
| 2. ECEX (apoyos fiscales a exportadores) SE | | | | | | | | |

| | | | | | | | |
|---|--|--|--|--|--|--|--|
| 3. PITEX (importación temporal para producir artículos de exportación) SE | | | | | | | |
| 4.DRAWBACK (devolución de impuestos de importación a los exportadores) SE | | | | | | | |
| 5. SIEM (Sistema de información empresarial mexicano) SE | | | | | | | |
| 6. Primer contacto (SE) | | | | | | | |
| 7. Servicios de orientación, información y promoción (Bancomext) | | | | | | | |
| 8.Eurocentro Bancomext | | | | | | | |
| 9.PROAFEX Programa de apoyo y fomento a exportaciones (SAGARPA) | | | | | | | |
| 10. SNOE Servicio nacional de orientación al exportador (SE) | | | | | | | |
| 11. Alianzas estratégicas (Nafin) | | | | | | | |
| 12. Servicios de capacitación (Bancomext) | | | | | | | |
| 13. Capacitación en el trabajo (SEP) | | | | | | | |
| 14. CIMO Calidad integral y modernización (STPS) | | | | | | | |
| 15. Eventos internacionales (Bancomext) | | | | | | | |
| 16. Programa de capacitación (Nafin) | | | | | | | |
| 17. Programa para establecer sistemas de aseguramiento de la calidad en la MIPYMES (ISO 9000) | | | | | | | |
| 18. COMPITE (SE) | | | | | | | |
| 19. MESURA (SE) | | | | | | | |
| 20. Red CETRO-CRECE (SE) | | | | | | | |
| 21. Servicio externo (SEP) | | | | | | | |
| 22. Investigación y desarrollo tecnológico (SEP) | | | | | | | |
| 23. México exporta (Bancomext) | | | | | | | |
| 24. Servicio de asesoría y asistencia técnica (Bancomext) | | | | | | | |
| 25. PMT Programa de modernización tecnológica (CONACYT) | | | | | | | |
| 26.PATCI Programa de asistencia técnica y campañas de imagen (Bancomext) | | | | | | | |
| 27.Programa de asistencia técnica (Nafin) | | | | | | | |

| | | | | | | | |
|--|--|--|--|--|--|--|--|
| 28. PAIDEC Programa de apoyo a proyectos de investigación de desarrollo conjunto (CONACYT) | | | | | | | |
| 29. Desarrollo de proveedores y distribuidores (SE) | | | | | | | |
| 30. Empresas integradoras (SE) | | | | | | | |
| 31. Foros tecnológicos (SE) | | | | | | | |
| 32. Agrupamientos empresariales (SE) | | | | | | | |

54. ¿Conoce algún programa de apoyo estatal? 01- sí, 02- no. Si la respuesta es sí, contestar el resto de esta pregunta

54.1 ¿Señale cuáles conoce, que tipo de apoyo brindan, y que dependencia lo ofrece?

54.2 ¿Obtiene apoyo de alguno de estos programas? 01-si, 02-no. _____

(si la respuesta es no, pase a la 55)

54.3 ¿Año (s) en que recibió este apoyo? _____

54.4 ¿Qué tipo de beneficios obtuvo? _____

55. Señale si conoce o se beneficia de alguno de los nuevos programas de apoyo a las empresas

| PROGRAMAS | 01- lo conoce | 02- recibe apoyo |
|--|---------------|------------------|
| 01- FAMPYME (Fondo de apoyo a la micro, pequeña y mediana empresa) | | |
| 02- FIDECAP (Fondo de fomento a la integración de cadenas productivas) | | |
| 03- Centros de distribución en Estados Unidos | | |

| | | |
|---|--|--|
| 04- Portal CONTACTO PYME | | |
| 05- Consultoría especializada en tecnología | | |
| 06- Prog. Nac. de desarrollo de la cultura empresarial para la competitividad | | |
| 07- Formación de centros de vinculación empresarial | | |
| 08- Congreso de calidad | | |
| 09- Sectores productivos | | |
| 10- Oportunidades de negocio | | |
| 11- Ferias y misiones comerciales internacionales | | |
| 12- Facilitadores de exportación | | |
| 13-Organismos estatales de promoción exportadora | | |
| 14- PROSEC (Programas de promoción sectorial) | | |
| 15- Financiamiento PYME | | |
| 16- Cadenas productivas | | |

56. ¿Qué medios utiliza para informarse de las oportunidades de inversión local o regional?

- 01 Agencia de promoción de inversión del gobierno del estado
- 02 Agencia de promoción de inversión del gobierno federal
- 03 Empresas privadas de promoción
- 04 Departamento de mercado de la firma
- 05 Se enteran a través de sus clientes
- 06 Internet
- 07 Otro, especifique _____

| | |
|--|--|
| | |
| | |
| | |

IV. RELACION CON INSTITUCIONES PUBLICAS.

57. **Cuadro IV.** Señale a continuación la opción que considere adecuada para una evaluación sobre instituciones públicas.

| Organismos Públicos | 57.1 ¿Realiza trámites para la empresa en alguno de los siguientes organismos públicos? 01-si realiza, 02-no realiza. 03-realizó, pero ya no realiza. | 57.2 ¿Considera ineficiente el servicio que este organismo ofrece? 01-No (si contesta no, pase a la 58), 02-Si, en el tiempo de respuesta, 03-Sí, en el no cumplimiento del servicio que ofrece, 04-Sí, ha sido deficiente la calidad del servicio que ofrece, 05-Sí, es insuficiente el tiempo en que recibí el apoyo, 06-Otro, especifique. | 57.3 Ha observado mejoría en los servicios que este organismo ofrece, en los últimos siete años. 01-si 02-no 03-es igual el servicio. | 57.4 ¿En dónde observó la mejoría? |
|--|--|---|--|------------------------------------|
| Secretaría de Economía | | | | |
| SHCP | | | | |
| NAFIN | | | | |
| Bancomext | | | | |
| STPS (Secretaría del trabajo y previsión social) | | | | |
| SECODAM | | | | |
| CONACYT | | | | |
| SEP | | | | |
| SAGARPA | | | | |

| | | | | |
|---|--|--|--|--|
| SEMARNAT | | | | |
| DIR. GRAL. DE FOMENTO INDUSTRIAL | | | | |
| DIR. GRAL. DE FOMENTO A LA INVERSION Y EL COMERCIO EXTERIOR | | | | |
| DIR. GRAL. DE PRODUCTIVIDAD | | | | |

58.-¿Participa en los eventos promocionados por el Estado para el fomento del desarrollo industrial de la región? **Si contesta 05, pase a la pregunta 59, de lo contrario, pase a la pregunta 60.**

- 01. Ferias
- 02. Exposiciones
- 03. Seminarios
- 04. Reuniones
- 05. Ninguna

| | |
|--------------------------|--------------------------|
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

59. ¿Porqué? _____

| | |
|--------------------------|--------------------------|
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
|--------------------------|--------------------------|

60. ¿Qué tipo de políticas o programas gubernamentales han afectado negativamente a esta empresa?

| | |
|--------------------------|--------------------------|
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
|--------------------------|--------------------------|

V. RELACION CON ORGANISMOS EMPRESARIALES

61. ¿Cómo evalúa el apoyo brindado a su empresa en los últimos siete años, por los siguientes organismos o instancias? (01 bueno, 02 malo, 03 regular y 00 no recibió apoyo)

01 Asociaciones u organismos empresariales locales

02 Cámaras industriales

06 Instituciones educativas

07 Servicios técnicos o profesionales

08 Otros, especificar

62. ¿Forma parte de alguna organización empresarial en el Estado? **Si contesta si, pase a la pregunta 64. Si contesta no, pase a la pregunta 63 y después a la 67.**

01- Si

| | |
|--------------------------|--------------------------|
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
|--------------------------|--------------------------|

02- No
03- Si formé parte, pero actualmente no.

63. ¿porqué? _____

64. ¿De cuál? _____

65 ¿Periodo en el que formó parte de esa organización? _____

66. ¿Qué beneficios ha obtenido al formar parte de esa organización?

67. A su juicio, ¿Cuál es el principal problema que se presenta en este tipo de organizaciones?

68. ¿Conoce la manera en que se toman decisiones dentro de la organización? _____

69 ¿Cómo evalúa los siguientes servicios provistos por asociaciones empresariales a esta empresa? (01- muy útil, 02- útil, 03- inútil)

01.información

02.organización de ferias

03.Asistencia tecnológica

04.Asistencia laboral

05.Asesoramiento fiscal

06.Formación de directivos

07.Asistencia legal y financiera

08.Defensa de sus intereses sectoriales

09.Otros, especifique _____

70. ¿Ha participado con su experiencia como empresario, en propuestas para la creación de estrategias de desarrollo industrial de la región? **Si contesta si, pase a la pregunta 72. Si contesta no pase a la 71 y luego a la 73.**

01- Si

02- No

71 ¿porqué? _____

72 ¿de qué manera?

- 01. evento
- 02. organización empresarial
- 03. organización pública
- 04. organización mixta
- 05. otra, especifique.

| | |
|--|--|
| | |
| | |

73 ¿Qué opina sobre la problemática industrial actual en Sonora, en particular con su relación con instituciones públicas y privadas?

| | |
|--|--|
| | |
| | |
| | |

