



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE
MÉXICO**

**FACULTAD DE CONTADURÍA Y
ADMINISTRACIÓN**

**DESARROLLO DE CADENAS PRODUCTIVAS EN LA
INDUSTRIA MANUFACTURERA**

TESIS PROFESIONAL

MIREYA MELCHOR CRUZ



MÉXICO, D.F.

2004



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.



FACULTAD DE CONTABILIDAD
Y ADMINISTRACION

MAYO 25 2004



COORDINACION DE
EXAMENES PROFESIONALES

ESTA TESIS NO SALE
DE LA BIBLIOTECA



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE
MÉXICO**

**FACULTAD DE CONTADURÍA Y
ADMINISTRACIÓN**

**DESARROLLO DE CADENAS PRODUCTIVAS EN LA
INDUSTRIA MANUFACTURERA**

TESIS PROFESIONAL

**QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:
LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN**

PRESENTA:

MIREYA MELCHOR CRUZ

ASESORA: MTRA. CLOTILDE HERNÁNDEZ GARNICA



MÉXICO, D.F.

2004

Dedico mi esfuerzo

A **DIOS** padre celestial que nos ha permitido existir en este instante; cuya presencia y amor infinito permitió que se cumpliera uno de mis mejores sueños; gracias por iluminar mi camino con gran fulgor y nunca abandonarme en los momentos difíciles y sobre todo por dejarme compartir con todos aquellos a los que amo mis tristezas, alegrías y triunfos.

A mis **PADRES** un reconocimiento infinito por el apoyo que recibí desde el inicio de mis estudios, a mi querido padre **FIDENCIO**, por apoyarme y porque nunca te das por vencido, eres digno representante del valor y fortaleza; a mi adorada madre **ENGRACIA**, por darme la vida, por sus palabras de aliento y sabios consejos, gracias a los dos por su tiempo, por la oportunidad de lograr mis ideales a costa de sus sacrificios y desvelos, sobre todo por la unión de esfuerzos para que lográramos nuestros propósitos.

A mis hermanos **EDUARDO, JAVIER, FIDENCIO Y RODRIGO**, por tantas alegrías y travesuras compartidas, gracias por sus palabras de aliento, ustedes son mi mejor motivación para seguir adelante y espero que en un futuro no muy lejano, logren cumplir todos sus sueños.

A todos mis **TÍOS**, por sus palabras de aliento que me ayudaron a superarme día con día. Martí, Enedina, Maru, Catalina, Margarita, Carmen, Victoria, Gaby, Luz y Martha ustedes son los ángeles que Dios padre nos envió como regalo para ser mejores. Loy, Daniel, Vale, Rafa, Goyo, Teo, Víctor, Vale, Efrén y Federico, ustedes son el ejemplo a seguir de todas las semillas que plantaron un día.

A todos mis **AMIGOS**, que siempre han estado conmigo, gracias por sus consejos y palabras de aliento, pero sobre todo por dejarme compartir con ustedes los momentos de alegría y tristeza, que forman parte de mi vida. Gracias Paty, Malena, Daniel, Adalie, Chon, Gloria, Lola, Beto, Luis, Mora, Alicia, Laura, Vero, Vaca, Cachis, Ernesto, Ivonne, Nereida, Noemí, Maricruz y Liliana.

En **MEMORIA** (☺) de mi querido abuelo Chano y mi tío Irene, quienes me dejaron grandes recuerdos de mi niñez y que nunca voy a olvidar. En memoria de Mario Israel de quien aprendí el cariño de la hermandad, gracias por todas las palabras bellas que supiste brindarme un día. Gracias por todos aquellos recuerdos que dejaron en mí con su partida.

Una mención especial a la UNAM, que como mi alma mater me educó y brindó la oportunidad de desarrollarme. Particularmente a la FCA, que me formó responsable, libre y consciente para enfrentar cualquier obstáculo que se me presente en la vida.

A la maestra Clotilde Hernández Garnica por su paciencia, dirección y consejos que me ayudaron a cumplir una meta más.

"El día que tengas miedo, no te prohibas tenerlo, enfréntalo y te darás cuenta de todo lo que eres capaz de hacer gracias a él. Te ayudará a enriquecer las experiencias de la vida y a disfrutar el sabor del éxito"

Mireya Melchor Cruz

Escuela de Posgrado de Estudios de Posgrado de la UNAM
Dirección de Gestión de la Investigación e Innovación
Carrera de Maestría en Estudios de Posgrado
Ciclo de Estudios de Posgrado

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO I. LAS MIPyME's Y LA ASOCIACIÓN INTEREMPRESARIAL	
1.1 Antecedentes y Características Generales de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas del Distrito Federal	6
1.2 Programas de Apoyo a Micro, Pequeñas y Medianas Empresas en México	11
1.3 Tipos de Asociación Interempresarial	22
CAPÍTULO II. IZTAPALAPA Y SU ACTIVIDAD ECONÓMICA EN LOS SUBSECTORES 33 Y 38	
2.1 Antecedentes y Situación Geográfica de la Delegación Iztapalapa	46
2.2 Situación Social, Económica y Política de la Delegación Iztapalapa	49
2.3 Análisis del Subsector 33 de la Industria Manufacturera en Iztapalapa	62
2.4 Análisis del Subsector 38 de la Industria Manufacturera en Iztapalapa	65
CAPÍTULO III. CADENAS PRODUCTIVAS	
3.1 Concepto de Cadenas Productivas	73
3.2 Presencia de Cadenas Productivas en otros Países	75
3.3 Cadenas Productivas en México	83
3.4 Apoyos para Desarrollar Cadenas Productivas en México	88

3.5	Ventajas y Desventajas de los Encadenamientos Productivos	94
-----	-----------------------------------------------------------	----

CAPÍTULO IV. INVESTIGACIÓN DE CAMPO EN LOS SUBSECTORES 33 Y 38 DE IZTAPALAPA

4.1	Planteamiento del Problema	97
4.2	Técnica de Investigación Utilizada	100
4.3	Diseño de la Muestra y Tipo de Muestreo	101
4.4	Recopilación de Datos y Análisis de la Información de la Investigación de Campo	102

	CONCLUSIONES	111
--	---------------------	-----

	BIBLIOGRAFÍA	117
--	---------------------	-----

	GLOSARIO	119
--	-----------------	-----

ANEXOS

Anexo 1.	Programas de Apoyo a Micro, Pequeñas y Medianas Empresas	123
Anexo 2.	Mapa de la Delegación Iztapalapa	154
Anexo 3.	Estructura de las Cadenas Productivas de los Subsectores 33 y 38	155
Anexo 4.	Guía de Entrevista Aplicada en la Investigación de Campo	157
Anexo 5.	Resultados de la Investigación de Campo	158
Anexo 6.	Empresas que Participaron en la Investigación de Campo en la Delegación Iztapalapa	172

INTRODUCCIÓN

El Distrito Federal es un gran centro poblacional que concentra a poco más de 8 millones 600 mil habitantes, se encuentra dividido en 16 delegaciones. Al oriente del Distrito Federal se localizan dos delegaciones con industria manufacturera relevante, según el personal ocupado con que cuentan, estas son Iztacalco e Iztapalapa.

Para el desarrollo del presente trabajo sólo se tomó en cuenta la delegación Iztapalapa, ya que tiene mayor porcentaje de población económicamente activa ocupada en la industria manufacturera que la delegación Iztacalco¹, y porque entre sus principales actividades económicas destacan las pertenecientes a los subsectores 33 (Industria de la madera y productos de madera, incluye muebles) y 38 (Productos metálicos, maquinaria y equipo, incluye instrumentos quirúrgicos y de precisión).

Según cifras proporcionadas en el año 2000, por el Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática (INEGI), la delegación Iztapalapa contaba con una superficie aproximada de 117 kilómetros cuadrados, que representan casi 8% del territorio de la capital de la república y se encuentra dividida en siete grandes sectores: Aculco, Centro, Cabeza de Juárez, Ermita Zaragoza, Santa Catarina, Paraje San Juan y San Lorenzo Tezonco.

¹ De la población ocupada en el Distrito Federal en la industria manufacturera en 1999, la delegación Iztapalapa contaba con 11.4 % mientras que la delegación Iztacalco sólo tenía 4%. INEGI Censos Económicos 1999.

La delegación Iztapalapa cuenta con el mayor número de población del Distrito Federal con aproximadamente un millón 800 mil habitantes y con una densidad aproximada de 12 mil personas por kilómetro cuadrado. En 1998 Iztapalapa tenía 35% de su población empleada en la industria manufacturera lo que equivalía a 225 mil 486 personas ocupadas.²La industria en la delegación Iztapalapa se concentra en las siguientes zonas: Granjas Esmeralda, Granjas San Antonio, Santa Isabel Industrial e Industrial Iztapalapa. En la demarcación existen varias zonas habitacionales mezcladas con industria menor, entre las que destacan colonias como: San Juan Xalpa, Granjas Estrella, Tepalcates, Escuadrón 201, Sector Popular, Leyes de Reforma y Santa María Aztahuacán.

En la delegación Iztapalapa destacan los establecimientos dedicados a la industria manufacturera y en especial en los subsectores: productos alimenticios, bebidas y tabaco (31); productos metálicos, maquinaria y equipo, incluye instrumentos quirúrgicos y de precisión (38); papel y productos de papel, imprentas y editoriales (34); textiles, prendas de vestir e industria del cuero (32) y la industria de la madera, productos de madera, incluye muebles (33).

La presente investigación se enfoca a identificar los elementos que ayuden a desarrollar cadenas productivas que incorporen micro,

² Horbath, Jorge Enrique. "El Trabajo y la Ciudad de México: una revisión desde la geografía de las actividades productivas urbanas", Scripta Nova, volumen VI, número 119 (55), 1 de Agosto de 2002, www.ub.es/geocit/sn/sn119-55.htm, consultado el 16 de Abril de 2003.

pequeñas y medianas empresas que pertenezcan a los subsectores 33 y 38 en la delegación Iztapalapa. Se escogió al subsector 38 ya que es muy importante en la captación de inversión extranjera directa en nuestro país y al subsector 33 porque da empleo a poco más de 5% del personal contenido en la industria manufacturera.

El problema central a resolver en este trabajo es: ¿Cuáles son los factores que permitirían desarrollar cadenas productivas que incorporen micro, pequeñas y medianas empresas de los subsectores 33 y 38 en la delegación Iztapalapa?

El objetivo de la presente investigación es identificar el desarrollo potencial que tiene la delegación Iztapalapa en los subsectores 33 y 38 para crear encadenamientos que ayuden al crecimiento de las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPyME's), que participan en dichos subsectores.

Ante la ausencia de investigación previa los supuestos fueron:

- Primero, sólo si existe una o más empresas "ancla" será posible el desarrollo de micro, pequeños y medianos establecimientos en la delegación Iztapalapa.
- Segundo, existen mayores posibilidades de consolidar una cadena productiva en el subsector 33 que en el 38.
- Tercero, el desarrollo de cadenas productivas es un programa viable para que en la delegación Iztapalapa crezcan los

subsectores 33 y 38 al generar mejores condiciones de trabajo, mayor relación proveedor-productor y productos más competitivos.

La tesis se divide en cuatro capítulos, en el primero describo a las micro, pequeñas y medianas empresas que se encuentran en el Distrito Federal, así como algunas formas de asociación interempresarial y los beneficios que pueden obtener las empresas que se adhieran a ellos.

El segundo capítulo se refiere específicamente a la zona de estudio, la delegación Iztapalapa. Se analizan los principales indicadores económicos para conocer el nivel de desarrollo del sector manufacturero industrial, así como los indicadores sociales para comprender mejor la situación actual de la delegación.

En el tercer capítulo, se señala la importancia que tiene el desarrollo de cadenas productivas y los beneficios que aporta a las empresas que se integran a ellas, principalmente para las empresas micro, pequeñas y medianas.

Con el fin de obtener evidencia empírica en el capítulo cuatro describo el proceso de investigación de campo llevado a cabo, así como el análisis de datos y los resultados obtenidos.

En el apartado de conclusiones planteo la conveniencia de desarrollar bajo el esquema de cadenas productivas a los subsectores 33 y 38, principalmente al sector mueblero puesto que se observó mayor interés

por parte de las empresas micro y pequeñas en integrarse a la cadena productiva del sector.

Finalmente con el propósito de localizar información concreta y complementar la investigación se incluye un glosario de los términos más utilizados en el presente trabajo y seis anexos: el primero, es un resumen de los principales programas de apoyo a MIPyME's, con sus características más relevantes; el segundo muestra el mapa de la delegación Iztapalapa, dividido según sectores territoriales; el tercero presenta la estructura de las cadenas productivas de los subsectores 33 y 38, para conocer cada uno de los eslabones que conforman a los subsectores; el cuarto anexo contiene la guía de entrevista que sirvió como herramienta para recopilar los datos en la investigación de campo; en el quinto anexo se presentan los datos que se obtuvieron como resultado de la investigación de campo y por último en el sexto anexo se encuentran los datos de las empresas que participaron en la investigación de campo.

CAPÍTULO I. LAS MIPyME's Y LA ASOCIACIÓN INTEREMPRESARIAL

1.1 Antecedentes y Características Generales de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas del Distrito Federal

Según datos del INEGI, Censo Económico 1999, 99% de la empresas que se encuentran en el Distrito Federal son MIPyME's; para clasificarlas y definir su tamaño existen varios criterios, entre éstos destacan la magnitud de sus recursos económicos, principalmente capital y mano de obra; volumen de ventas anuales; área de operaciones de la empresa que puede ser local, regional, nacional o internacional. Estos criterios al aplicarse a un país deben modificarse de acuerdo a las circunstancias económicas entre las que sobresale el movimiento de precios, lo que hace que se modifique anualmente el monto de ventas como criterio para definir el tamaño.

La clasificación de empresas que se tomó como base en este trabajo fue la establecida por la Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa. (ver cuadro 1)

Cuadro 1. Clasificación de empresas por tamaño y sector

Tamaño	Industria	Comercio	Servicios
Micro	0 -10	0 -10	0 - 10
Pequeña	11 - 50	11 - 30	11 - 50
Mediana	51 - 250	31 - 100	51 - 100
Grande	Más de 250	Más de100	Más de 100

Fuente: Diario Oficial de la Federación, 30 de Diciembre de 2002.

Hoy día las instituciones como el Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS), el INEGI y la Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STPS) no tienen un consenso en el número de empresas que hay en México. En 1996 el IMSS reportaba 650 mil empresas aproximadamente cotizando, el INEGI y la STPS contabilizaron 3 millones 575 mil 587 negocios en la Encuesta Nacional de Micronegocios, de los cuales 2 millones 996 mil 440 son trabajadores por cuenta propia. Esta falta de consenso se debe a que hoy día muchos negocios no cumplen con los requisitos formales para realizar sus operaciones.

Las micro, pequeñas y medianas empresas generan 64% de los empleos del país y tienen ocupada a la mayor parte de la población económicamente activa (véase cuadro 2). Si se añadiera la economía informal aumentaría la participación de micro y pequeños negocios, tanto en el Producto Interno Bruto, como en el personal total.

Cuadro 2. Personal ocupado por tamaño de empresa (1989-1998)

Tamaño	1989	1994	1999
Micro	3,019,182	4,827,699	6,434,280
Pequeña	1,158,339	1,492,056	1,803,569
Mediana	691,811	945,656	1,093,797
Grande	1,562,399	1,920,081	2,552,347
Total	6,431,731	9,185,492	11,883,993

Fuente: INEGI, Censos Económicos 1989, 1994 y 1999
Resultados Oportunos.

Algunas de las características predominantes de las MIPyME's del sector manufacturero situadas en el Distrito Federal son las siguientes:³

La mayoría de las empresas micro son de tipo familiar y artesanal, la administración es empírica y el dueño controla directamente todas las actividades, por lo que no hay jefes intermedios. En cuanto a la producción utiliza maquinaria obsoleta y herramientas artesanales, los productos están destinados al mercado local, generalmente trabajan bajo pedido y tienen como cliente principal al consumidor final. El dueño invierte la mayor parte de las ganancias en la adquisición de materias primas y el control contable es poco formal o inexistente.

Las empresas pequeñas por lo general son de tipo familiar, cuyos integrantes ocupan los puestos importantes en la organización, la toma de decisiones es centralizada, el dueño conoce a todo el personal. En cuanto a su producción utiliza insumos locales, la maquinaria y equipo están rezagados, surten mercados locales y el trato con el cliente es directo. No llevan un buen sistema contable y en su mayoría carecen de conocimientos fiscales.

En cuanto a las empresas de tamaño mediano, son organizaciones fundadas por diversos socios, con o sin relación de parentesco, la familia no juega un papel importante dentro de la organización. Se delega mayor autoridad en los distintos niveles jerárquicos, las funciones se

³ Secretaría de Economía, Contacto PYME, "El Impacto de las Pymes en México", www.economía.gob.mx, consultado el 10 de Abril de 2003.

especializan lo que permite llevar una mejor administración y control de los procesos productivos. Utiliza tanto materia prima local como de importación, la maquinaria y el equipo que utiliza son automatizados. En cuanto al mercado tiene mayor cobertura geográfica, estudia más a fondo a su mercado meta, tiene un mayor conocimiento contable y fiscal.

Las micro y pequeñas empresas presentan ventajas y desventajas, entre las primeras están:

- Contribuye con una constante generación de empleos eventuales y permanentes
- Cuenta con mano de obra competitiva, con gran destreza manual
- Es flexible a los cambios externos, es decir se adapta rápidamente a los movimientos económicos del país
- El dueño trata directamente con el personal y clientes
- El nivel de importación es bajo y sus posibilidades de exportación pueden ser altas
- Requiere de un bajo nivel de inversión para iniciar operaciones

En lo que respecta a las desventajas se encuentran las siguientes:

- Carecen de una organización formal.
- No hay o es insuficiente la capacitación del personal.
- Carecen de fuentes de financiamiento y de información acerca de las mismas.

- No hay unión entre micro y pequeños empresarios, por falta de una cultura de asociación y trabajo en equipo.
- No cuentan con misión, objetivos y planes a corto o mediano plazo por escrito, son muy pocas las que realizan un seguimiento adecuado de su desempeño.
- No utilizan adecuadamente su capacidad productiva y tienen muchos desperdicios.
- La competencia es cada vez mayor y más fuerte.
- Falta de promoción y publicidad de los productos que ofrece.

Las diferentes delegaciones del Distrito Federal cuentan con zonas industriales dedicadas a las distintas actividades productivas del sector manufacturero y que cada día se esfuerzan por alcanzar un desarrollo competitivo; sin embargo, hay negocios micro que aún no están registrados y operan en casas habitación.

Las MIPyME's en el Distrito Federal necesitan mayor atención, si bien es cierto que existen diversos programas de apoyo enfocados a este segmento de empresas, como los que se muestran en el siguiente apartado (1.2), generalmente es mínima o inexistente la información que tienen los empresarios de ellos, por lo que es necesario brindar una adecuada promoción de los diversos programas de apoyo existentes y vincularlos apropiadamente con las empresas.

Las MIPyME´s son un segmento importante no sólo en el Distrito Federal sino para el país, ya que constituyen más del 90% de las empresas establecidas en la república, generan 42% del producto interno bruto y 64% del empleo⁴. A través de las MIPyME´s se puede hacer frente a la competencia internacional, siempre y cuando se cuente con un buen nivel competitivo, puesto que las consecuencias de la globalización son cada vez más evidentes en México.

1.2 Programas de Apoyo a Micro, Pequeñas y Medianas Empresas en México

En nuestro país se cuenta con programas de apoyo para las micro, pequeñas y medianas empresas encaminados a mejorar el desempeño de las organizaciones que recurren a ellos, en el anexo uno se describen sus características más relevantes. Entre los apoyos que brinda el sector público, se encuentran los siguientes:

A. Secretaría de Economía (SE)⁵

La SE ofrece apoyo a empresas a través de los siguientes programas y fondos:

- Programa de Empresas Integradoras
- Programa de Agrupamientos Industriales (PAI)

⁴ Diario Oficial de la Federación. Reglas de Operación del Fondo de Fomento a la Integración de Cadenas Productivas (FIDECAP), 25 de Abril de 2003.

⁵ Antes denominada Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI).

- Red Nacional de Centros Regionales para la Competitividad Empresarial (CRECE)
- Programa Compite
- Programa Marcha Hacia el Sur (PMS)
- Programa de Política Industrial y Comercio Exterior (PROPICE) 1995-2000
- Fondo de Fomento a la Integración de Cadenas Productivas (FIDECAP)
- Fondo de Apoyo para Acceso a Financiamiento a MIPyME's (FOAFI)
- Fondo de Apoyo a la MIPyME's (FAMPYME)
- Fondo de Apoyo a la Consolidación de la Oferta Exportable (FACOE)

A continuación se presenta un resumen de las principales acciones que se han realizado en algunos de estos programas⁶:

El programa COMPITE, en el 2002 prestó 13 mil 590 servicios de consultoría y capacitación especializada a 8 mil 499 micro, pequeñas y medianas empresas, 10.8% más que lo realizado en el año anterior y en el 2003 se impartieron un mil 154 talleres teórico-prácticos en micro, pequeñas y medianas empresas, principalmente en los sectores manufacturero y de servicios.

⁶ Resultados de los Principales Programas de Apoyo. Subsecretaría de la Pequeña y Mediana Empresa, www.contactopyme.gob.mx/resultados/despliega.asp?p.1, consultado el 13 de Noviembre de 2003.

En cuanto a la Red CRECE, se atendieron a 8 mil 381 empresas, brindó servicios de capacitación a 4 mil 301 empresas, y sus resultados fueron la conservación de 38 mil 513 empleos y la generación de 2 mil 952 nuevos empleos aproximadamente.⁷ Desde el inicio del programa se han apoyado 18 mil 923 empresas, de las cuales 12 mil son casos de éxito, que pertenecen en 45% de los casos al giro comercial, 28% son industriales y 27% de servicios. En cuanto a tamaño de empresa el estrato de mayor atención fue el de negocios micro con 90%, pequeños 8% y medianos sólo 2 por ciento. Entre los subsectores que sobresalen se encuentran: comercio al por mayor; alimentos, bebidas y tabaco; productos metálicos; productos textiles; manufactura de la madera; industria química y de papel y por último comunicaciones.

En el caso del Programa de Empresas Integradoras, se tienen 591 empresas constituidas desde el inicio del programa, de las cuales 27% pertenecen al sector manufacturero, 17% al de servicios, 21 % al de comercio, 21% a la agricultura, 8% construcción, 5% transporte y minería con 1 por ciento.

El PAI se ha enfocado más a sectores como: cuero y calzado, textil y confección, autopartes, agroalimentos, muebles y construcción. El número de proyectos de impacto regional es de 37 en 17 estados de la República, destacando la Granja Camaronera Loma Amarilla en Baja California Sur y en Jalisco el Agrupamiento Empresarial de Calzado.

⁷ Seguimiento a los Programas Sectoriales de la Secretaría de Economía 2001–2003. www.Cddhcu.Gob.Mx/Cesop/Doctos/Economia101003.Pdf, consultado el 4 de Octubre 2003.

El FAMPYME en el periodo de enero-agosto de 2003, firmó convenios de coordinación con 29 gobiernos estatales y de colaboración con los principales organismos empresariales, comprometiendo recursos por 132.7 millones de pesos para apoyar a las MIPyME's. De los 71 proyectos aprobados, 28 son de capacitación, 25 de consultoría, 16 de estudios y metodologías y 2 de innovación y desarrollo tecnológico, principalmente en el sector comercio y manufacturero industrial.

El FOAFI, integra un fondo de más de 7 millones 800 mil pesos, ha trabajado conjuntamente con diversos programas, como en el desarrollo de agrupamientos industriales y en el desarrollo de proveedores, brindando acceso al financiamiento para la creación de infraestructura productiva.

El PMS, ha financiado proyectos como el Plan Puebla-Panamá que tiene por objeto impulsar el desarrollo económico de la zona sur de nuestro país a través de la creación de infraestructura en vías de comunicación y con ello proporcionar nuevas fuentes de empleo. Sin embargo, aún no se tienen resultados concretos de los avances que ha tenido este plan y persiste la resistencia por parte de los pobladores de algunos estados, por ejemplo Chiapas, que esta en desacuerdo con el desarrollo de este plan. Durante el primer semestre de 2003 a través de los apoyos que brinda el PMS se acordaron 17 nuevos proyectos de inversión por 25.2 millones de pesos para mejorar la infraestructura terrestre y marítima en los estados de Chiapas, Quintana Roo, Yucatán y Campeche.

B. La Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STPS)

La STPS por medio del Programa de Calidad Integral y Modernización (CIMO) ha brindado ayuda a las MIPyME's, a través de apoyos financieros y asistencia técnica para que puedan aplicar programas de capacitación y de mejoramiento de la productividad en sus negocios.

Entre las acciones que ha realizado CIMO están:⁸

La creación del Centro de Calidad y Productividad en Tlaxcala, constituido por doce empresas de transformación con su cámara respectiva y concebido como un organismo ejecutor de los lineamientos de CIMO. Este centro tiene por misión convertirse en instrumento de apoyo e impulso para la constante mejora de la competitividad de las empresas, negocios y organizaciones de productores de la región.

En Puebla se estableció el Centro de Desarrollo de la Competitividad (CEDECOM) que surgió del trabajo conjunto realizado por CIMO y la Cámara Nacional de la Industria de Transformación (CANACINTRA), en donde se desarrolla un trabajo sistemático y sostenido en el marco de programas de capacitación, calidad y productividad con micro, pequeñas y medianas empresas pertenecientes a los sectores y ramas más representativas de la región como son la industria textil, el sector automotriz y autopartes, la industria del mueble, el sector químico y el agroindustrial por mencionar algunos.

⁸ Secretaría del Trabajo y Previsión Social. www.stps.gob.mx/libro/cimo/indice.pdf, consultado el 4 de Septiembre de 2003.

Como puede verse en ambos ejemplos, se trata de una iniciativa de origen gubernamental, que posee un enfoque participativo, descentralizado y flexible el cual permite un trabajo conjunto con cámaras empresariales y las empresas participantes. En el cuadro 3 se muestra el desempeño del programa CIMO en los últimos años:

Cuadro 3. Servicios de capacitación CIMO 1996-2000.

Concepto	1996	1997	1998	1999	2000
Empresas	174 897	183 742	307 327	418 748	430 497
Trabajadores	549 095	517 815	613 664	760 828	805 366
Eventos	48 802	48 886	55 371	72 626	81 061

Fuente: Sexto Informe de Gobierno del Presidente Zedillo, p.439

C. Nacional Financiera (NAFIN)

Entre los principales programas que promueve este organismo están⁹:

- Programa para la Micro y Pequeña Empresa (PROMYP)
- Programa Único de Financiamiento a la Modernización Industrial (PROMIN)
- Programa de Desarrollo Empresarial (PRODEM)
- Programas de Garantías
- Programa de Cadenas Productivas
- Programa de Desarrollo de Proveedores

⁹ Instituciones que Apoyan a Pymes. "Mejoramiento de la infraestructura tecnológica para el desarrollo de la industria", <http://www.contactopyme.gob.mx/propice/tecnologica.asp> y <http://www.nafin.com/portalnf?action=content§ionID=2&catID=31>. consultado el 15 de Julio de 2003.

El programa que más se ha destacado es el de Desarrollo de Proveedores¹⁰, que durante el periodo de 1995-2000 ha realizado aproximadamente 40 encuentros empresariales en los que se concretaron más de dos mil negocios, en diversos sectores siendo la industria automotriz y servicios de cadenas comerciales, restaurantes, hoteles y franquicias los que más sobresalieron.

En general, se estima que 85% de las empresas proveedoras son micro y pequeñas, que se desempeñan principalmente en el sector industrial. Aproximadamente 56 grandes empresas, tanto públicas como privadas, participan en el programa de Desarrollo de Proveedores entre ellas se encuentran: Sistema de Transporte Colectivo Metro, Petróleos Mexicanos (PEMEX), Cementos Mexicanos (CEMEX), Comercial Mexicana, Palacio de Hierro y Wal-Mart.

En el 2002, se llevaron a cabo en el estado de Puebla encuentros cliente-proveedor en las siguientes ramas: automotriz y autopartes; textil y confección; construcción; transporte y en el sector agropecuario. En los encuentros participaron 119 empresas en calidad de compradoras y 730 proveedoras, generando entre ellas más de 2 mil 400 citas de negocios.

¹⁰ Programa de Desarrollo de Proveedores. <http://www.pyme.gob.mx/pdp/ConNoticias.asp?lenguaje=0>, consultado el 4 de Septiembre de 2003.

A través del PROMIN¹¹, se apoyan proyectos de desarrollo tecnológico en su fase comercial, otorgando financiamiento para la mejora, diseño, fabricación y prueba de maquinaria y equipo incluyendo la fabricación de prototipos, lotes de prueba y plantas piloto. De las empresas atendidas por este programa 45% correspondió al sector industrial, 29% a comercio y 21% a servicios. Dentro del sector industrial destacan las industrias de productos alimenticios, bebidas y tabaco; textiles y prendas de vestir, cuero y calzado.

El PRODEM, cuenta con una red de consultores y asesores, que han ofrecido diversos cursos de capacitación, entre los que destacan, el curso taller de formulación y evaluación de proyectos de inversión: un enfoque para empresarios, cuyo objetivo fundamental es el de orientar a los empresarios sobre los elementos que conforman el estudio de factibilidad de un proyecto de inversión y destacar la importancia que tiene una adecuada evaluación del proyecto. De acuerdo con las normas de calidad ISO 9000 y QS 9000, el objetivo del programa consiste en proporcionar los elementos y procesos para implantar medidas que incrementen la calidad de sus productos y/o servicios, lo que les permitirá a las empresas poder ampliar su mercado nacional y tener acceso al mercado internacional. Los principales sectores en los que se aplicó este programa fueron el sector servicios, comercio y agroindustrial principalmente.

¹¹ Programa Único de Financiamiento a la Modernización Industrial (PROMIN), www.shcp.gob.mx/estruct/unicoms/boletin/1996/b36-96.html, consultado el 21 de Septiembre de 2003.

D. Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT)

El CONACYT brinda apoyos principalmente para la creación y modernización de la tecnología, como los siguientes¹²:

- Programa de Enlace Academia-Empresa (PREAEM)
- Programa de Incubadoras de Empresas de Base Tecnológica (PIEBT)
- Fondo de Investigación y Desarrollo para la Modernización Tecnológica (FIDETEC)
 - Programa de apoyo a la modernización tecnológica (PROMTEC)
 - Programa de garantías

En cuanto al PIEBT cuenta con 23 proyectos de incubadoras: 12 incubadoras de base tecnológica, 10 Incubadoras de objetivo general y el desarrollo de un parque tecnológico en Jalisco. En 2001 consolidó un proyecto con el ITESM para desarrollar incubadoras de base tecnológica en el sector manufacturero.

En cuanto al PREAEM ha tenido gran aceptación entre las instituciones de educación superior como la UNAM (Facultad de Ingeniería) y el ITESM, donde se ha apoyado a estudiantes para desarrollar proyectos de investigación tecnológica a través de apoyos financieros y asesorías técnicas; cabe mencionar que la UNAM genera alrededor del 49% de la investigación que se hace en el país. En 1998 se presentaron 467

¹² CONACYT: Programas sectoriales y áreas estratégicas del conocimiento, <http://www.conacyt.mx/dap/pecyt/98-117.pdf>, consultado el 13 de Julio de 2003.

solicitudes de renovación de Beca de Exclusividad y Desempeño Académico, lo que indica el interés por parte de alumnos de distintas instituciones académicas en participar en este programa, las becas tienen por objetivo ayudar a los alumnos participantes para que desarrollen sus proyectos en las mejores condiciones posibles; las áreas de investigación más sobresalientes en este programa son la biomédica, química industrial, electro-mecánica y desarrollo de tecnología industrial.

E. Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT)

Gracias a los apoyos que brinda esta institución las MIPyME's mexicanas pueden abarcar nuevos mercados en el extranjero, entre los programas de apoyo que otorga se encuentran los siguientes¹³:

- Programa México Exporta
- PYME Digital 50
- Programa de Asistencia Técnica en Apoyo a las MIPyME's (PAT)

El programa PYME Digital 50 y el Programa México Exporta han creado un vínculo comercial entre empresas mexicanas y extranjeras para exportar productos; según datos del BANCOMEXT, 96% de los créditos para exportación otorgados en el 2000 fueron para las micro, pequeñas y medianas empresas.

¹³ BANCOMEXT, Crediexporta: Financiamiento a la medida exacta de sus necesidades, <http://www.bancomext.com/Bancomext/portal/portal.jsp?parent=7&egory=7&document=3227>, consultado el 13 de Julio de 2003.

A través del programa México Exporta se pusieron en operación 20 centros de PYMEXPORTA que funcionan en 17 estados donde se brinda apoyo técnico y asesoría básica a MIPyME's para que puedan exportar sus productos. En el periodo 2001-2002 se atendieron 1466 casos de empresas con deseos de exportación, de los cuales se resolvieron un mil 316 casos.

El Centro PYMEXPORTA en Puebla, ha atendido a más de 694 MIPyME's en materia de comercio exterior, principalmente en capacitación, comercialización y desarrollo de la oferta exportable. En el transcurso del año 2003, se han atendido y desarrollado 104 proyectos de exportación, de los cuales 72 son empresas que se han iniciado en la actividad exportadora y 32 han consolidado sus exportaciones en nuevos mercados. En el 2003, estas MIPyME's registraron exportaciones por 800 mil 610 dólares, gracias a los apoyos de PYMEXPORTA.

Los sectores más apoyados por BANCOMEXT a través de sus diversos programas son el sector manufacturero y servicios con 63.6% de participación; agropecuario y agroindustrial 14.8%, minero-metalúrgico 14.6%; pesca 1.2% y turismo 5.8%. Dentro del sector manufacturero destacan la industria textil, cuero y calzado que recibieron 28% del apoyo otorgado.

A través de estos apoyos, las empresas pueden participar en nuevos contextos según sus características, necesidades y objetivos. Las distintas formas de asociación interempresarial son un complemento

eficaz para aprovechar mejor estos recursos que proporciona el gobierno.

1.3 Tipos de Asociación Interempresarial

En los últimos años las empresas han reconocido la importancia que tiene realizar algún tipo de asociación interempresarial, muchas veces esto significa obtener beneficios que permiten el desarrollo de las empresas involucradas, incluso cuando participan en contextos desconocidos.

En México se han instrumentado diversas alternativas de asociación empresarial, tomando en cuenta el tamaño de las empresas, su capacidad económica, así como su estrategia productiva y comercial. Antes de continuar habría que definir el término “asociatividad”:

... “Es un mecanismo de cooperación entre empresas micro, pequeñas y medianas, en donde cada empresa participante, manteniendo su independencia jurídica y autonomía gerencial, decide voluntariamente participar en un esfuerzo conjunto con los otros participantes para la búsqueda de un objetivo común”.¹⁴

¹⁴ Ruiz, Andrés Fernando. “La Asociatividad como Estrategia de Fortalecimiento de las PYMES”, [www.gestiopolis.com /canales /economía/articulos/20/asociatividad htm](http://www.gestiopolis.com/canales/economía/articulos/20/asociatividad.htm), consultado el 28 de Marzo de 2003.

La principal característica de la asociación es que permite resolver problemas conjuntamente, manteniendo la autonomía gerencial de las empresas participantes. Esto puede constituir uno de los principales estímulos al desarrollo de la asociatividad en el futuro; la cual debe ser una herramienta utilizada por las micro, pequeñas y medianas empresas para afrontar la globalización.

La asociación en las empresas fomenta la conciencia de unión que fortalece a los participantes para que puedan tener mejores oportunidades ante el gran mercado interno y externo, esto se logra a partir de un cambio de mentalidad en los dirigentes de las empresas. La competencia no siempre debe enfrentarse algunas veces sería mejor aliarse para aprovechar las oportunidades que ofrece el mercado.

En la actualidad se cuenta con distintos tipos de asociaciones interempresariales, los cuales comparten un objetivo, el cual es aumentar y generar la competitividad de las empresas participantes. Algunas de las formas de asociación utilizadas en la actualidad son las siguientes:

- Sociedades cooperativas
- Empresas integradoras
- Subcontratación
- Uniones de crédito
- Alianzas estratégicas

a) Sociedades cooperativas

...“Son sociedades con capital variable, estructura y gestión democráticas, que asocian a personas en régimen de libre adhesión y baja voluntaria, para realizar actividades económicas, sociales de interés común y de naturaleza empresarial, reputándose los resultados económicos a los socios una vez atendidos los fondos comunitarios, en función de la actividad cooperativizada que realiza”.¹⁵

Entre sus características más importantes tenemos las siguientes:

- Serán sociedades cooperativas cualquiera que sea su actividad económica y social siempre que la mencionada sociedad se constituya y desarrolle al amparo de la Ley de Cooperativas.
- El domicilio de la sociedad se fijará dentro de la comunidad autónoma, en el municipio donde realice preferentemente sus actividades con los socios o centralicen su gestión administrativa y dirección empresarial.
- El capital social de la cooperativa, que será variable, estará formado por las aportaciones voluntarias y obligatorias de los socios. Los estatutos fijarán el capital social mínimo con que puede constituirse y funcionar la cooperativa.

¹⁵ Ley General de Cooperativas. México: www.cddhcu.gob.mx/leyinfo/pdf, consultado el 3 de Agosto de 2003.

- Para ser socio se debe suscribir íntegramente una aportación obligatoria y el resto de la aportación se desembolsará en la forma y plazos establecidos en los estatutos o por la asamblea general.
- El importe total de las aportaciones de cada socio en las cooperativas de primer grado no podrá exceder de un tercio del capital social.
- Los socios no responderán personalmente de las deudas sociales, salvo disposición contraria de los estatutos.
- La cooperativa quedará constituida y adquirirá personalidad jurídica propia desde el momento en que se inscriba en el Registro de Cooperativas.

El número mínimo de socios exigidos para su constitución son:

- Las cooperativas de primer grado: cinco socios
- En las cooperativas de trabajo asociado y en las cooperativas de explotación comunitaria de la tierra, el número mínimo de socios exigido para su constitución es de tres socios
- Las cooperativas de segundo grado: dos socios

Se puede hablar de socios de trabajo que son personas físicas que se comprometen a prestar su trabajo personal en la cooperativa. Socios excedentes, son aquellos que habiendo cesado su actividad en la

cooperativa y con una antigüedad mínima, son autorizados a permanecer en la sociedad con las condiciones que en los estatutos se establezcan. Socios colaboradores, que son personas físicas y/o jurídicas que desembolsen la aportación fijada por la asamblea general, que no podrá ser superior al 45% de las aportaciones de la totalidad de los socios; los estatutos fijarán los criterios de participación equitativa de todos los socios en los derechos y obligaciones socioeconómicas de la cooperativa.

Las sociedades cooperativas podrán realizar actividades con terceros no socios únicamente en los términos que establezcan sus estatutos con las condiciones y limitaciones que la ley establece. Los socios de una sociedad cooperativa pueden ser personas físicas y jurídicas, públicas o privadas, siempre que el objeto social de éstas no sea incompatible con el de la cooperativa.

La estructura de una sociedad cooperativa esta formada por una asamblea general, un consejo rector, interventores y comité de recursos; para la constitución de una sociedad cooperativa, los pasos son:

Primero es necesaria la celebración de la asamblea constituyente, la cual está formada por los socios promotores de la sociedad, el presidente y el secretario de la asamblea serán elegidos de entre los miembros de la asamblea al comienzo de la sesión.

Después se realiza la calificación del proyecto de estatutos y documentación. Los estatutos deben contener entre otros elementos la denominación de la cooperativa, domicilio social, ámbito territorial en el que la cooperativa puede desarrollar sus actividades, actividad económica o social que constituye su objeto, capital social mínimo, forma de su aportación y deberes de los socios en relación con su participación en las actividades de la cooperativa. El siguiente paso es solicitar ante el notario la escritura correspondiente y por último se debe solicitar la inscripción de la escritura de constitución en el registro de cooperativas.

Con el fin de estimular la formación de cooperativas mexicanas el gobierno brindó apoyo a través de la creación de leyes que ayudan a regular y administrar adecuadamente esta forma de asociación. Un ejemplo claro de éxito es la Cooperativa Cruz Azul fundada en 1881 por el inglés Henry Gibbon, cuyo núcleo cooperativo está conformado por empresas que han logrado una consolidación importante en los últimos años, cada una funciona independientemente y tiene sus propios órganos de gestión; no obstante, que las empresas están vinculadas entre sí por las actividades que llevan a cabo alrededor de la producción de cemento y por la asistencia mutua, se mantienen en competencia entre ellas, lo que ha sido clave para el desarrollo de la cooperativa.

La cooperativa Cruz Azul causa asombro como fuente de desarrollo y progreso, pues además del crecimiento mismo de la cooperativa, ésta siempre ha hecho extensivo su progreso en las regiones en donde se

ubican sus plantas, por ello más de 5 mil familias dependen del Núcleo Cooperativo Cruz Azul¹⁶.

El cooperativismo mexicano, a lo largo de su historia no pasó de ser un movimiento de dimensiones minúsculas, opacado por el sindicalismo, la intervención estatal y la desorganización de la clase obrera, que incidieron más en su lento desarrollo, sin embargo, el cooperativismo es fundamental para entender el desarrollo de la clase obrera en México, ya que involucra no sólo la ideología, sino las formas de negociación entre clases, en la actualidad son pocas las cooperativas que han alcanzado un desarrollo sustentable.

b) Empresas integradoras (EI)

Por los grandes aportes que realizan las micro, pequeñas y medianas empresas al sector industrial, el gobierno emitió un decreto el 7 de Mayo de 1993 (modificado en 1995) en el que se promueve la creación, organización y desarrollo de empresas integradoras, basado en la figura asociativa que ha tenido mucho éxito en Italia. Una empresa integradora:

... “Es una empresa de servicios especializados que asocia a personas físicas y morales de unidades productivas preferentemente de escala micro, pequeña y mediana.”¹⁷

¹⁶ Cooperativas Mexicanas de Éxito. <http://www.confe-coop.org.mx/coopmex.htm>, consultado el 20 de Agosto de 2003.

¹⁷ “Empresas Integradoras”. Mercado de Valores, revista mensual de NAFIN, número 11, Noviembre 1995, p. 23.

Sus principales objetivos son:

- Elevar la competitividad de las empresas micro, pequeñas y medianas asociadas.
- Inducir la especialización de las empresas en algunas de las diferentes etapas del proceso productivo.
- Consolidar la presencia de la micro, pequeña y mediana empresa en el mercado interno e incrementar su participación en el de exportación.

Entre las funciones que puede realizar una empresa integradora está prestar servicios altamente especializados a las empresas asociadas en los siguientes aspectos:

- Promoción y comercialización.- Se promoverá la apertura de nuevos mercados en el país y en el exterior.
- Apoyo tecnológico.- Ayudará a seleccionar su maquinaria y a mejorar la calidad de sus productos entre otros aspectos.
- Financiamiento.- Fungirá como asesora y promotora en la negociación de créditos de los socios ante los diversos intermediarios financieros.
- Subcontratación.- Buscará oportunidades para producir partes, piezas o componentes para la integración de un producto final de otras empresas, buscando la especialización en una determinada parte o conjunto, así como la oferta de determinados procesos industriales.

- Actividades en común.- Podrá vender la producción por cuenta de los socios, promoverá la colocación de ofertas consolidadas, brindará capacitación a la fuerza laboral y a los niveles directivos para aumentar la productividad.
- Gestiones administrativas.- Les asesorará y gestionará en los trámites administrativos, informáticos, contables, jurídicos fiscales y de crédito que requieran para la operación de las empresas.

Los socios de una empresa integradora pueden ser personas físicas o morales de tamaño micro, pequeño y mediano de una misma actividad económica, ya sea ésta de industria, comercio o servicios. También pueden ser empresas de distinta actividad económica que tengan un proyecto de negocios en común y aquellas empresas que desean integrarse para proveer a otra de mayor escala. Una empresa integradora para constituirse debe:

- Tener personalidad jurídica propia en cualquiera de las modalidades que fije la legislación correspondiente.
- Contar con un capital mínimo de 50 mil pesos.
- La participación de cada socio no deberá exceder 30% del capital social.
- Presentar el organigrama funcional de la empresa
- Presentar el proyecto de viabilidad económico-financiero, que sustente la integración y el proyecto de escritura constitutiva. Entre la información que debe contener están: los datos generales de la empresa integradora, problemática actual de los socios, objetivo

principal de la integración, estudios de preinversión (en su caso), inversión estimada, financiamiento, ciclo productivo, comercialización, mercado meta y posibilidades de exportación, estructura organizacional, etapas de realización del proyecto y responsable del proyecto.

Los documentos que se requiere para inscribirse en el registro nacional de empresas integradoras son los siguientes: solicitud de inscripción por parte de los socios, proyecto de escritura constitutiva y el proyecto de viabilidad económico-financiero.

Para refrendar el proyecto se requiere la escritura constitutiva que contenga las modificaciones previstas en el artículo cuarto, del decreto del 30 de mayo de 1995, publicado en el Diario Oficial de la Federación; la cédula y oficio mediante el cual la Secretaría de Economía autorizó la operación de la empresa integradora.

La EI por sus características y diseño, articula la fuerza y la flexibilidad de las micro, pequeñas y medianas empresas, para adaptarse y sobrevivir en épocas de crisis, con la fortaleza de una gran empresa. La principal institución encargada de promover a la empresa integradora es NAFIN y sus asociados, a través de la Red de Intermediarios Financieros.

A la fecha NAFIN ha reestructurado más de 19 mil créditos en beneficio de 14 mil 700 empresas que participan en el programa de Empresas

Integradoras, de las cuales 77% fueron micro, 22% pequeñas y 1% medianas y grandes para formar integradoras.

Una empresa integradora cuenta con apoyos fiscales; la empresa integradora puede optar por cumplir con sus obligaciones fiscales en el Impuesto Sobre la Renta (ISR) en un periodo de cinco años a partir del inicio de sus operaciones; ya que gozan del Régimen Simplificado de Tributación por un periodo de 10 años, lo que le permite la capitalización a la empresa integradora.

La SE, entre otras funciones tiene la facultad de promover el esquema de EI, así como de otorgar la autorización correspondiente para que las empresas sean inscritas en el Registro Nacional de Empresas Integradoras. Algunas ventajas de este tipo de empresa son:

- Pueden adaptarse a las nuevas modalidades de integración y competencia internacional
- Promueve la asociación interempresarial para facilitar el trabajo en equipo e incrementar la capacidad de negociación en los mercados locales e internacionales
- Se mantiene la individualidad de los empresarios en las decisiones internas de sus empresas
- Los empresarios se dedican a producir, mientras que las empresas integradoras se encargan de realizar otras actividades especializadas que requieran los asociados
- Se crean economías de escala derivadas de una mayor capacidad

de negociación para comprar, producir y vender

- Capacidad de adquirir tecnología de alta productividad
- Esta forma de asociación tiene la flexibilidad de adaptarse a cualquier actividad económica

Aún cuando la formación de empresas integradoras es una alternativa favorable para el buen desempeño de las MIPyME's mexicanas, existen obstáculos que han impedido el buen desarrollo en México de este tipo de asociación interempresarial, entre esos obstáculos tenemos:

- La falta de información sobre como formar una empresa integradora
- Falta de personal calificado para dirigir, coordinar y administrar a las empresas integradoras que se forman
- Ausencia de una cultura de asociación entre micro y pequeños empresarios mexicanos

Según datos de la SE, existen 656 empresas integradoras registradas en todo el país, de las cuales 129 pertenecen al sector manufacturero. En el Distrito Federal se encuentran registradas 58 empresas integradoras y sólo 31 pertenecen a la industria manufacturera.¹⁸

¹⁸ Empresas integradoras.<http://www.contactopyme.gob.mx/integradoras.org> /DirectorioA.Asp, consultado el 14 de Enero de 2004.

Entre los casos de éxito en la formación de empresas integradoras esta la Integradora Nova S.A. de C.V., formada por un conjunto de empresas dedicadas a la producción de lubricantes y ceras para automóviles que anteriormente contaba con un mercado limitado y trabajaba sobre una línea de productos sin lineamientos de calidad, las marcas que utilizaban las empresas en forma individual no contaban con una presencia fuerte en el mercado y además faltaba una adecuada organización administrativa. Con esta forma de asociación aumentó su participación en el mercado de lubricantes, una de las empresas obtuvo la certificación ISO 9002 en 1997, con lo cual se logró un mayor respaldo en la calidad del producto. En una de las empresas se modificaron las instalaciones de la planta con el fin de minimizar costos, estabilizar la producción, crear nuevas líneas de producción y complementar la gama de productos. Se realizó una promoción conjunta que mejoró la presencia en el mercado y se implantó un programa de sistemas contables y de normas en las empresas asociadas, para mejorar su organización.

Otro caso es el de Agroinex Integradora S.A. de C.V., que agrupa a los agroindustriales de fresa, para superar la escasa coordinación, la falta de un adecuado control de costos, los problemas para importar insumos, la falta de capacidad de congelamiento y almacenamiento, la falta de vinculación con dependencias y organismos de apoyo. Hoy es una organización que coordina a siete agroindustriales de fresa; entre los beneficios que han tenido está el ahorro en compra de materias primas por un millón de pesos, han iniciado un proyecto de construcción de una cámara de congelación y se está llevando a cabo una prueba piloto de

riego por goteo, así como también la negociación de la firma de un convenio con la Secretaría de Agricultura (SAGARPA) para entubar dos manantiales.¹⁹

Estos son casos en donde las micro y pequeñas empresas optaron por asociarse y tomando en cuenta los apoyos que brinda el gobierno formaron una empresa integradora, cuya formación les ha traído grandes beneficios.

c) Subcontratación

La subcontratación se puede definir como:

...”Una relación contractual entre dos empresas, en donde tradicionalmente el productor final o ensamblador solicita a otra empresa que le manufacture productos semiterminados o partes, para después integrarlos al producto final. Este proceso de subcontratación se amplía de un primer nivel de proveedores directos de la empresa organizadora, mismo que se convierten en nuevos contratistas, creando a su vez una nueva red de subcontratación y así sucesivamente, constituyéndose un esquema de redes integradas de producción, y no de esquemas de proveedores temporales”.²⁰

¹⁹ Secretaría de Economía. www.contactopyme.gob.mx/integradoras/factoresaasp?lenguaje=0, consultado el 11 de Agosto de 2003.

²⁰ Ruíz Durán, Clemente. “Redes Industriales: Organización Fundamental de la Economía Globalizada”, Revista Mercado de Valores, NAFIN, Febrero 1998, p.4.

Esta forma de vinculación surge en Japón a mediados del siglo pasado, se utilizó como mecanismo de fortalecimiento para el sector industrial. En nuestro país, la subcontratación tiene su origen en el Programa de Industrialización Fronteriza (PIF) establecido en 1995, en la que aparece como una estrategia de política industrial. En esa época, la entonces Secretaria del Patrimonio y Fomento Industrial (SEPAFIN) estableció el Sistema Nacional de Subcontratación con el propósito de fortalecer la creación de cadenas productivas, mediante el eslabonamiento de los diferentes sectores entre empresas micro, pequeñas y medianas con las grandes.

El Sistema de Subcontratación Industrial (SSI), es un esquema de vinculación electrónica vía Internet de oferentes y demandantes de servicios, productos, procesos industriales, cuyo objetivo es la promoción de la empresa a nivel nacional e internacional para aprovechar su capacidad instalada disponible, difundir su capacidad de producción, dar a conocer su nivel de automatización y si cuenta con un sistema de calidad.

Además el SSI conforma una red de información verificada y actualizada por consultores especializados para divulgar y consultar las capacidades productivas de los oferentes, detallando maquinaria y equipo con que cuentan las empresas manufactureras oferentes.

Existen varios tipos de subcontratación, a continuación se describen los principales:

Subcontratación de capacidad.- Se origina cuando una empresa grande tiene una demanda creciente y superior a su capacidad productiva, pero inferior a la que tendría en el caso de comprar maquinaria nueva, por lo que tiene que contratar temporalmente a otras empresas de menor tamaño.

Subcontratación de economía.- Con el fin de reducir los costos la empresa mediana o grande acude a empresas micro, pequeñas que fabrican a menor costo, lo que le permite ganar competitividad en el mercado, vía precio.

Subcontratación de especialidad.- Se da cuando el contratista no domina la tecnología necesaria para fabricar una pieza y por lo tanto recurre a una empresa especialista en tal actividad, para lo cual proporciona ciertas especificaciones a cambio la empresa subcontratada recibe financiamiento, materias primas, por lo que se dice que existe un beneficio económico, organizativo y tecnológico para las empresas involucradas.

Actualmente se habla de una subcontratación innovadora, en la que no sólo cuenta la forma de realizar la producción de manera óptima, sino también la reorganización de la estructura interna de las MIPyME's. En este caso la empresa que subcontrata busca una relación permanente con la empresa subcontratada, que en vez de ser satélite del centro productivo, se integra a él respetando su autonomía.

La subcontratación puede generar algunas ventajas a las empresas que optan por escoger esta alternativa de asociación como por ejemplo:

- Las empresas micro, pequeña y mediana se benefician ya que reciben de la empresa principal tecnología, equipo y en ocasiones asistencia financiera en forma de capital o préstamos. Asimismo la empresa contratista se beneficia reduciendo costos y aumenta su volumen de producción.
- Impulsa las exportaciones de la pequeña y mediana empresa.
- Incrementa el nivel de competitividad para el posicionamiento del producto en el mercado.
- Mejora la capacidad y calidad productiva de las empresas involucradas.

En el 2003 se encontraban registradas en el SSI, 1 mil 802 empresas de las cuales 909 son micro, 552 pequeñas, 303 medianas y 37 grandes. La actividad económica con mayor participación en este sistema es la metal-mecánica, textil y confección y plástico.²¹

Entre los casos de éxito en el sector metal-mecánico se puede citar a Capro de México que subcontrato a varias micro empresas para que le fabricaran resortes de compresión y accesorios; a CINETIC una empresa francesa que subcontrato a Maquinados Industriales Lozano para que fabrique engranes y a Famto Internacional para la fabricación de partes automotrices, quienes subcontratan micro empresas para la fabricación

²¹ Secretaría de Economía, México: www.economía.gob.mx, 4 de Marzo de 2003

de diversas piezas y engranes²².

En cuanto a la subcontratación con empresas extranjeras, en su mayoría no se ha obtenido el beneficio esperado, puesto que los promotores de la política industrial en México consideraron que las empresas japonesas y coreanas implantarían sus modelos de organización industrial en nuestro país y con ello promover el desarrollo tecnológico, sin embargo, esto no ha ocurrido ya que las empresas matrices sólo buscan la reducción de costos en sus procesos productivos, haciendo uso de la mano de obra barata, sin incorporar tecnología y con base en relaciones temporales.

d) Uniones de crédito

Las uniones de crédito son una figura jurídica que se originó con la Ley General de Instituciones de Crédito en 1932, otorgándosele el carácter de instituciones auxiliares. Son organizaciones auxiliares de crédito, constituidas bajo la modalidad de Sociedad Anónima de Capital Variable, que agrupa a personas físicas y morales (micro, pequeñas y medianas empresas), dedicadas a actividades agropecuarias, comerciales e industriales. Se requiere la autorización de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV), para la constitución y operación de uniones de crédito. Según la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito (1995),

²² Empresas que participan en el SSI. <http://www.contactopyme.gob.mx/ssi/InfogralCasos.asp?Lenguaje=0>, consultado el 20 de Julio de 2003.

las uniones de crédito sólo podrán realizar las siguientes actividades:

I.- Facilitar el uso del crédito a sus socios y prestar su garantía o aval, conforme a las disposiciones legales y administrativas aplicables, en los créditos que contraten sus socios;

II.- Recibir préstamos exclusivamente de sus socios, de instituciones de crédito, de seguros y de fianzas del país o de entidades financieras del exterior así como de sus proveedores.

III.- Emitir títulos de crédito, en serie o en masa, para su colocación entre el gran público inversionista, excepto obligaciones subordinadas de cualquier tipo;

IV.- Practicar con sus socios operaciones de descuento, préstamo y crédito de toda clase, reembolsables a plazos congruentes con los de las operaciones pasivas que celebren;

V.- Descontar, dar en garantía o negociar los títulos de crédito y afectar los derechos provenientes de los contratos de financiamiento que realicen con sus socios o de las operaciones autorizadas a las uniones de crédito, con las personas de las que reciban financiamiento, en términos de la fracción II anterior así como afectar en fideicomiso irrevocable los títulos de crédito y los derechos provenientes de los contratos de financiamiento que celebren con sus socios a efecto de garantizar el pago de las emisiones a que se refiere la fracción III de este artículo;

VI.- Recibir de sus socios depósitos de dinero para el exclusivo objeto de prestar servicios de caja, cuyos saldos podrá depositar la unión en instituciones de crédito o invertirlos en valores gubernamentales;

- VII.- Recibir de sus socios depósitos de ahorro;
- VIII.- Adquirir acciones, obligaciones y otros títulos semejantes y aun mantenerlos en cartera;
- IX.- Tomar a su cargo o contratar la construcción o administración de obras de propiedad de sus socios para uso de los mismos, cuando esas obras sean necesarias para el objeto directo de sus empresas, negociaciones o industrias;
- X.- Promover la organización y administrar empresas industriales o comerciales para lo cual podrán asociarse con terceras personas. Estas operaciones deberán realizarse con recursos provenientes de su capital pagado y reservas de capital o de préstamos que reciban para ese fin;
- XI.- Encargarse de la compra y venta de los frutos o productos obtenidos o elaborados por sus socios o por terceros;
- XII.- Comprar, vender y comercializar insumos, materias primas, mercancías y artículos diversos así como alquilar bienes de capital necesarios para la explotación agropecuaria o industrial, por cuenta de sus socios o de terceros;
- XIII.- Adquirir por cuenta propia los bienes a que se refiere la fracción anterior para enajenarlos o rentarlos a sus socios o a terceros;
- XIV.- Encargarse, por cuenta propia, de la transformación industrial o del beneficio de los productos obtenidos o elaborados por sus socios;
- XV.- La transformación que se señala en la fracción anterior podrá realizarse en las plantas industriales que adquieran al efecto, con cargo a su capital pagado y reservas de capital o con recursos provenientes de financiamientos de instituciones de crédito;
- XVI.- Realizar por cuenta de sus socios operaciones con empresas de

factoraje financiero así como recibir bienes en arrendamiento financiero destinados al cumplimiento de su objeto social; y

XVII.- Las demás actividades análogas y conexas que, mediante reglas de carácter general autorice la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, oyendo la opinión de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores y del Banco de México”.²³

Las uniones de crédito pueden participar en todas las actividades productivas; generalmente son utilizadas por empresas medianas y grandes, en donde la inversión es más fuerte. Se rige bajo un marco jurídico específico: la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito. El capital social para dar inicio debe ser de 2 millones 141 mil pesos monto que ajusta anualmente la CNBV. La cantidad de socios como mínimo debe ser de diez.

Un ejemplo de esta forma de asociación es la Unión de Crédito Estatal de Productores de Café S.A. de C.V. en el estado de Oaxaca. Inicialmente eran 26 productores de café, 8 de los cuales trabajaban en forma conjunta. Después de asesorarse con autoridades del estado decidieron conformar una unión de crédito y actualmente son 120 socios productores de café, el incremento de los socios se debió a la disposición de los participantes para trabajar en equipo y la promoción que se le dio a esta forma de asociación en la región. Con la formación de la unión de crédito se han logrado ahorros de 48% en compras en

²³ Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito (1995). www.shcp.gob.mx, consultado el 15 de Abril de 2003.

común de insumos, maquinaria y equipo; exportan 80% de la producción (2 mil 875 toneladas al año) y además se han implantado programas de capacitación en común.²⁴

Por medio de esta forma de asociación se busca resolver principalmente necesidades financieras, y se mejora la forma de negociación de las empresas en los mercados financieros, que individualmente les sería difícil de obtener. Algunas ventajas de las uniones de crédito es que convierten a sus agremiados en sujetos de crédito y permite a sus socios el acceso a fuentes de financiamiento al menor costo.

e) Alianzas estratégicas

Las alianzas estratégicas son acuerdos cooperativos de tipo horizontal, en los que empresas del mismo ramo se unen con el objeto de lograr ventajas competitivas, que no alcanzarían por si solas en un corto plazo. Por lo que el principal objetivo de realizar alianzas estratégicas es el de alcanzar un mismo fin, como por ejemplo desarrollar una ventaja competitiva. Las alianzas estratégicas son necesarias cuando la empresa por razones internas o externas, decide abarcar mayor mercado o incursionar en nuevos nichos de mercado, incrementar su capacidad productiva u obtener un grado de competitividad más alto.

²⁴ SIEM, Uniones de Crédito, "casos de éxito", <http://www.contactopyme.gob.mx/integradoras/intranet.asp>, consultado el 13 de Julio de 2003.

El procedimiento para realizar alianzas estratégicas se puede realizar mediante una simple expresión de voluntad de los representantes legales de las empresas involucradas, también a través de la firma de contratos lo que hace que haya un mayor grado de formalización en las alianzas. Se pueden distinguir diferentes tipos de alianzas estratégicas de acuerdo a criterios como los siguientes: en cuanto a sus propósitos, pueden ser con fines de realizar esfuerzos compartidos de investigación o desarrollo para disminuir riesgos y compartir los costos, también para comercializar un producto o servicio, realizando una producción compartida, y según el tipo de acuerdo puede ser informal o formal si es un arreglo contractual. Entre las alianzas más frecuentes están las siguientes:

- **Coinversiones.-** Se crea una nueva empresa subsistiendo las empresas creadoras.
- **Consortios de exportación.-** Varias empresas de tamaño pequeño o mediano aportan capital para crear una nueva empresa, la cual se dedica a la canalización y comercialización de los productos o servicios en el exterior.
- **Sociedades en participación.-** Es una alianza formal en la cual el asociante concede a una contra parte bienes o servicios a cambio de una aportación de las utilidades del negocio que recibe los bienes o servicios.

Al realizar alianzas estratégicas se cuentan con ventajas como:

- Mejora la capacidad productiva de las empresas involucradas
- Aumenta la competitividad de los productos y servicios proporcionados
- Mayores posibilidades de abarcar nuevos mercados
- Crear e incrementar los conocimientos para planes futuros
- Fortalece la estructura financiera de las empresas, ya que se comparten gastos de negociación y/o producción.

Entre las desventajas se encuentran:

- Que no siempre ambas partes obtienen el mismo porcentaje de beneficios; alguna de las partes puede tener mayor poder de negociación o capacidad para aprovechar las oportunidades.
- Alguna de las partes puede tener mayor liderazgo sobre la otra
- Generalmente ocurre entre empresas medianas y grandes, no con organizaciones de menor tamaño.

Estas son algunas formas de asociación interempresarial que puede utilizar un negocio como una herramienta organizacional, que ayude a desarrollar a empresas de distintos tamaños dependiendo del fin que pretendan alcanzar las empresas participantes; por lo que cada empresa debe analizar su situación interna así como su entorno como para conocer sus ventajas, desventajas, amenazas y oportunidades, con base en ello tomar decisiones que le ayuden a permanecer en el mercado y enfrentar a la competencia.

CAPÍTULO II. IZTAPALAPA Y SU ACTIVIDAD ECONÓMICA EN LOS SUBSECTORES 33 Y 38

2.1 Antecedentes y Situación Geográfica de la Delegación Iztapalapa

La fundación de Iztapalapa ocurrió a principios del siglo XIV los aztecas, procedentes de Aztlán, obtuvieron la anuencia del rey Tecpaneca Tezozomoc para atravesar su territorio y asentarse en el Cerro de Chapultepec, Allí vivieron tranquilos durante un tiempo, sin embargo las crónicas destacan que cuando sus jóvenes se dieron a la tarea de raptar a las mujeres de los pueblos vecinos, fueron reprimidos y obligados a refugiarse en Culhuacán, como siervos. Cuando Iztapalapa fue gobernada por Cuitláhuac, hermano de Moctezuma II, contaba con unos 10 mil habitantes dedicados a la horticultura y floricultura mediante el sistema de chinampas.

El nombre de la Delegación Iztapalapa proviene de la lengua náhuatl, (Iztapalli-losas o lajas, Alt-agua, y Pan-sobre) que pueden traducirse como "En el agua de las lajas". Este topónimo describe su situación ribereña, como es sabido esta demarcación junto con otros espacios aledaños tuvo su asentamiento parte en tierra firme y otra en el agua, conforme al sistema de chinampas, por lo que el agua que había se fue agotando poco a poco.

Al inicio del Siglo XX, la Ley de la Organización Política y Municipal de 1903 le agregó a Iztapalapa los pueblos de Iztacalco, San Juanico, Santa Cruz Meyehualco, Santa Marta, Santa María Aztahuacán,

Tlacoyucan Tlaltenco, San Lorenzo Tezonco, Santa María Zacatlamanco y Zapotitlán, con lo cual su población ascendió a 10 mil 440 habitantes, de los cuales 7 mil 200 vivían en la cabecera establecida en Iztapalapa. Hacia 1920 la población total de la municipalidad era de más de 20 mil habitantes, correspondiendo 9 mil a la cabecera.

Desde 1861 se habían organizado numerosas municipalidades y en su ordenación se fijaban los límites del Distrito Federal, en el cual se incluía a Iztapalapa. En 1928, un año antes de que se definieran las delegaciones, existían 15 municipios en el Distrito Federal, entre los cuales estaba Iztapalapa. A partir de la Ley de Organización Territorial del Distrito Federal de 1929 se establecieron las delegaciones y quedó dividido en 12 delegaciones, una de ellas era Iztapalapa. A principios del siglo pasado, la población en general siguió siendo rural, las actividades económicas de la comarca continuaron basándose en la agricultura, destaca la producción de hortalizas y flores; también se extraían algunas canteras de Culhuacán y del cerro del Marqués.

La urbanización de la delegación se desarrolló en la primera década del siglo pasado, en que se inició su expansión hasta confundir su mancha urbana con las colonias de las delegaciones vecinas. Durante esos años fue entubado el Canal de la Viga, que pasó a ser un drenaje cubierto (1955), las últimas chinampas de Culhuacán y Mexicaltzingo, que colindaban con el canal, desaparecieron paulatinamente.

La delegación Iztapalapa se encuentra situada en la región oriente del Distrito Federal, cuenta con una superficie aproximada de 117 kilómetros cuadrados, que representan casi 8% del territorio de la capital de la República Mexicana, y su altura sobre el nivel del mar es de 2 mil 100 metros; la cual se encuentra dividida en siete grandes sectores (vea cuadro 4).

Cuadro 4. Superficie y habitantes según sector de Iztapalapa (2000*)

Sector	Superficie (aprox.)	Habitantes (redondeo)
1. Aculco	1,321	282,334
2. Centro	1,478	218,415
3. Cabeza de Juárez	1,581	225,133
4. Ermita Iztapalapa	1,535	217,576
5. Santa Catarina	1,728	237,727
6. Paraje San Juan	1,545	306,789
7. San Lorenzo	2,075	283,699
TOTAL	11,263	1,771,673

Fuente: Delegación Iztapalapa, Cuaderno Estadístico Delegacional 1998, p.101.

*Datos proyectados en base en el XII Censo de Población y Vivienda del 2000 realizado por INEGI.

Los límites de la delegación Iztapalapa son: al norte con la delegación Iztacalco y el municipio de Nezahualcóyotl; al este con los municipios de los Reyes la Paz e Ixtapaluca; al sur con las delegaciones Tláhuac y Xochimilco, al oeste con las delegaciones Coyoacán y Benito Juárez. La superficie total de la delegación Iztapalapa en 1996, era de 11 mil 667

has.²⁵ de las cuales 10 mil 815 has. se consideran urbanas y las restantes 852 has. son suelo de conservación.

2.2 Situación Social, Económica y Política de la Delegación Iztapalapa

Según cifras proporcionadas por el INEGI en el año 2000, Iztapalapa contaba con el mayor número de población del Distrito Federal con aproximadamente 1.8 millones de habitantes y con una densidad aproximada de 12 mil personas por kilómetro cuadrado.

El crecimiento poblacional, la inmigración y poblamiento de cada una de las delegaciones ha sido diferente. En 1950 las delegaciones Benito Juárez, Cuauhtémoc, Miguel Hidalgo y Venustiano Carranza contenían 73% de la población total del Distrito Federal e Iztapalapa representaba 2.5 %. En 1990, estas sólo albergaban 23% de la población en contraste con Iztapalapa que representaba 18.1%. En el año 2000 Iztapalapa contaba con 22% de la población total del Distrito Federal cuyo porcentaje esta por encima de las demás delegaciones.

La población de la delegación Iztapalapa ha tenido un crecimiento vertiginoso, de los 76 mil 621 habitantes registrados en 1950, pasó a un millón 771 mil 673 en el año 2000, con lo que la población se multiplicó aproximadamente 23 veces en 5 décadas, (véase cuadro 5).

²⁵ Hectáreas

Cuadro 5. Población total de Iztapalapa por género (1950-2000).

Año	Total	% ^{a)}	Hombres	%	Mujeres	%
1950	76,621	-	37,733	49.2	38,888	50.8
1960	254,355	232	125,306	49.3	129,049	50.7
1970	522,095	105	259,822	49.8	262,273	50.2
1980	1,262,354	142	622,628	49.3	639,726	50.7
1990	1,490,499	18	730,466	49.0	760,033	51
1995	1,696,609	14	832,343	49.1	864,266	50.9
2000	1,771,673	4	858,952	48.5	912,721	51.5

Fuente: INEGI. D.F Resultados definitivos VII, VIII, IX, X, XI y XII, Censos Generales de Población y Vivienda, varios años y Censo de Población y Vivienda 1995. Cuaderno Estadístico 2001. p. 23.

a) Porcentaje de crecimiento

Iztapalapa se ha expandido como zona habitacional, contribuyendo a una inmigración hacia este espacio de habitantes de otras delegaciones, y principalmente de estados del centro de la república. En 1990, de una población total de 1 millón 490 mil 499 habitantes, 74% nacieron en la delegación; de los nacidos fuera de Iztapalapa, la mayoría proviene de Puebla con 14%, le siguen Oaxaca 13%, Michoacán 12%, México 12%, Hidalgo 8%, Guanajuato 8% y del resto de las entidades 33%.²⁶ Así fue constituida la primera generación de pobladores en Iztapalapa.

Un rasgo significativo es que el grupo de edad entre 20 y 40 años ha crecido notablemente, dentro de este grupo la tasa más alta la tiene el grupo de edad de 20 a 24 años; esto quiere decir que la mayor parte de

²⁶ Archivo Histórico de la Delegación Iztapalapa. INEGI 2000 población total por lugar de nacimiento: Cuaderno Estadístico Delegacional 2001, p. 31.

la población de la delegación Iztapalapa, tiende a envejecer y la proporción de jóvenes es menor. Datos del INEGI muestran que la población de 12 años y más por estado civil, el mayor porcentaje es de casados con 44%.

La vivienda es un indicador del desarrollo social; se mide por el número de habitantes promedio en la vivienda, el tipo de energía que utiliza, si cuenta con drenaje y agua entubada o no, entre los principales. En Iztapalapa, a partir de 1970 las familias tienden a reducir el número de miembros por hogar de más de 6, ha bajado a un promedio de 4, según resultados preliminares del Censo Poblacional 2000.

Lo anterior tiene efectos múltiples, por un lado se requiere más vivienda que satisfaga las necesidades de familias pequeñas, esto se ha visto reflejado en el aumento de las unidades habitacionales diseñadas especialmente para familias de 3 o 4 miembros. En el año 2000 del total de viviendas particulares habitadas 96% dispone de agua entubada, 98% cuenta con drenaje y 99% tiene energía eléctrica²⁷. El paisaje urbano tiende también a reflejar la concentración humana y sus formas de vida.

²⁷ Del total de viviendas se excluyeron los refugios, viviendas colectivas y viviendas sin información de ocupantes. Cuaderno Estadístico Delegacional Iztapalapa, p.43. INEGI, XII Censo de Población y Vivienda.

Otro aspecto importante es la educación, mientras en 1950, 27% de la población de la delegación Iztapalapa era analfabeta, en 1995 descendió a 3.7%. Habría que señalar que el 1.5% de analfabetos son personas que por su edad y ocupación ya no asisten a los centros escolares. Los programas para acercar la educación a estos sectores han tenido una respuesta favorable ya que en 1992 se atendieron en el nivel de secundaria a 8 mil 853 adultos y en 1997 fueron 13 mil 830.²⁸

Durante el período de inscripciones correspondiente al año escolar 1999-2000, de 409 mil 596 alumnos inscritos en la delegación, 217 mil 852 se encontraban en primaria; 92 mil 765 en secundaria; 39 mil 658 en bachillerato comprende al Centro de Bachillerato Tecnológico y de Servicios (CBTIS), Colegio de Estudios Científicos y Tecnológicos (CECYT), Colegio de Bachilleres (CB) y un Tecnológico Industrial; en profesional medio 12 mil 701 que comprende al Centro de Estudios Tecnológicos, Industriales y de Servicio (CETIS), Colegio Nacional de Educación Profesional Técnica (CONALEP) y en cuanto a profesional solo cuenta con un mil 536 alumnos inscritos.

El índice de aprovechamiento²⁹ en primaria fue de 95%, en secundaria 74%, un gran sector tiene que abandonar su instrucción para buscar trabajo.³⁰

²⁸ Principales Resultados por Localidad. INEGI. XII Censo General de Población y Vivienda. www.inegi.gob.mx, 15 de Mayo de 2003.

²⁹ El índice de aprovechamiento se obtiene al dividir el número de alumnos aprobados entre el número de alumnos existentes multiplicado por cien.

³⁰ Secretaría de Educación Pública, Prontuario Estadístico, Inicio de Cursos 1999-2000; Cuaderno Estadístico Delegacional 2001, p. 69.

La proporción de centros particulares ha venido creciendo pero es importante destacar que la inmensa mayoría de los alumnos de Iztapalapa, en sus diferentes niveles de educación realizan sus estudios en escuelas públicas.

En los diferentes sectores de Iztapalapa se tienen registrados los centros de estudios a nivel preprimaria, primaria, secundaria, tele secundaria, medio superior y superior que aparecen en la tabla 6.

Tabla 6. Centros de estudios en los diferentes niveles de instrucción, según sectores territoriales en Iztapalapa.

Niveles de instrucción	Aculco	Centro	Cabeza de Juárez	Ermita Zaragoza	Santa Catarina	Paraje San Juan	San Lorenzo
Pre-primaria	23	14	25	21	22	18	23
Primaria	36	26	41	40	40	37	33
Secundaria*	D-5 T-3	D-9 T-2	D-12 T-7	D-14 T-10	D-13 T-1	D-7 T-3	D-6 T-3
Tele secundaria	0	2	2	0	2	0	1
Medio superior	5	2	6	2	1	0	1
Superior	1	0	1	0	0	0	0

Fuente: Elaboración propia con datos tomados de la página <http://www.iztapalapa.df.gob.mx/>. 20 junio 2003.

* D (secundaria diurna) y T (secundaria técnica).

En la delegación Iztapalapa se encuentran 17 instituciones de nivel medio superior, dos CB, seis CONALEP, seis CETIS, un CECYT dependiente del Instituto Politécnico Nacional (INP), se trata de la vocacional 7, una escuela técnica, con especialidad en enfermería y la preparatoria creada por el Gobierno Federal en el año 2001.

Entre las principales especialidades que se imparten en estas instituciones se encuentran las siguientes: contabilidad, mantenimiento en equipo de cómputo, mantenimiento automotriz, refrigeración y aire acondicionado, enfermería, mecánica industrial y electrónica industrial, por lo que podemos apreciar son instituciones que brindan capacitación a nivel técnico. En cuanto a instituciones de nivel superior sólo se cuenta con dos grandes instituciones la Universidad Autónoma Metropolitana (UAM) Iztapalapa y la Escuela Nacional de Estudios Profesionales (ENEP) Zaragoza.

Un aspecto importante fue la inauguración de la primera preparatoria gratuita administrada por el Gobierno del Distrito Federal, la cual fue puesta en operación por Cuauhtémoc Cárdenas, en lo que fueran las instalaciones de la cárcel de mujeres.

En la Preparatoria Iztapalapa número 1, que es llamada Centro de Desarrollo Social, viven en sus alrededores aproximadamente 170 mil personas, de las que 30% son menores de 12 años; 21% de los niños y niñas en edad escolar no asiste a la escuela; 15% no termina su educación primaria y sólo 11% logra terminar la secundaria. Ante esta

situación la preparatoria no parece lo más adecuado para la población cercana, sino más bien una decisión política.³¹

Según datos del Cuaderno Estadístico Delegacional 2001, la población de 15 años y más con estudios técnicos o comerciales de nivel medio superior y superior por área de estudio, el porcentaje más alto lo tienen las áreas administrativas con 53% y le sigue el área industrial y tecnológica con 23 por ciento, lo que representa una base para ofrecer personal calificado.

En el aspecto económico encontramos que la población económicamente activa (PEA), en Iztapalapa mayor de 12 años, en 2000 era de 1 millón 331 mil 752 personas; de ellas 639 mil 597 son hombres y 692 mil 155 mujeres. De la población económicamente activa total, 705 mil 941 personas estaban ocupadas y 11 mil 209 desocupadas. En el 2000 el PEA en hombres de 25 a 54 años era de 98 por ciento.

De la población ocupada en los tres sectores de actividad, el comercio y los servicios sobresalen con 70% y le siguen la minería, extracción de petróleo y gas, industria manufacturera, electricidad, agua y construcción con 26.4 por ciento.³²

³¹ Por Ricardo Olayo y Laura Gómez. Periódico La Jornada, "Celebran apertura de preparatoria gratuita en Iztapalapa"(2001), www.Jornada.unam.mx, consultado el 8 de Mayo de 2003.

³² INEGI. Distrito Federal, resultados definitivos: XII Censo General de Población y Vivienda 2000, Cuaderno Estadístico Delegacional 2001, p. 91.

La actividad económica más importante en la delegación es el comercio según INEGI (1999), tanto por las unidades económicas que agrupa 32 mil 938 (63% del total delegacional), el personal que emplea, 85 mil 798 (42% del total), como por los ingresos que genera 1 millón 848 mil 913 de pesos anuales (69% de la delegación).

En la delegación Iztapalapa en cuanto al equipamiento y abasto son significativas las unidades de comercio; entre las más numerosas se encuentran los “tianguis”, también llamados “mercados sobre ruedas”, las instalaciones con que cuenta aparecen en el cuadro siete.

Cuadro 7. Distribución de equipamiento de abasto por sectores de Iztapalapa (1995)

Sector	Merca dos	Locales	Tianguis	Puestos	Tiendas ¹	Plazas ²
Aculco	8	1,379	3	255	4	1
Centro	4	473	6	610	2	1
Cabeza de Juárez	7	820	14	1,177	5	2
Ermita	4	400	15	927	3	1
Iztapalapa						
Sta. Catarina	3	220	18	1,660	1	1
Paraje San Juan	1	70	18	1,747	3	1
San Lorenzo	5	320	11	1,075	2	2
TOTAL	32	3,652	85	7,451	20	9

Fuente: Información de la Delegación Iztapalapa 1995. <http://www.iztapalapa.df.gob.mx/>. 20 de Junio 2003.

¹ de autoservicio, ² comerciales

Mientras que los servicios privados no financieros se encuentran en segundo sitio, pues a pesar de que suman 16 mil 705 unidades económicas, sólo ocupan 19% del personal y generan 4% de los ingresos totales. En tercer lugar destaca la actividad manufacturera, que tiene más de 5 mil unidades económicas que ocupan a 79 mil 502 personas y que genera ingresos por un poco más de tres millones de pesos³³.

Los subsectores manufactureros que más destacan son: el 31, productos alimenticios, bebidas y tabaco con 2 mil 109 establecimientos; 38, productos metálicos, maquinaria y equipo incluye instrumentos quirúrgicos y de precisión con 497 establecimientos; 33, la industria de la madera, 584 establecimientos y el sector 34, papel y productos de papel, imprentas y editoriales con 535 establecimientos.

La industria que trabaja con sustancias peligrosas en el Distrito Federal, se encuentra en tres delegaciones: Iztapalapa, Cuauhtémoc y Gustavo A. Madero, las cuales concentran aproximadamente 40% de las industrias que operan con sustancias químicas y residuos peligrosos. El INEGI y el Gobierno del Distrito Federal señalan que de las 623 industrias que trabajan con sustancias químicas y residuos peligrosos, 437 se ubican en el Distrito Federal, y de ese subtotal 61 están en la delegación Iztapalapa.

³³ INEGI, Censos Económicos 1999. www.inegi.com.mx, consultado el 17 de Mayo de 2003.

Las delegaciones con mayor porcentaje de empresas manufactureras son: Iztapalapa y Cuauhtémoc con 13.34% y 13.16% respectivamente; le siguen Gustavo A. Madero con 11.58%, Benito Juárez con 11.12% y Azcapotzalco con 10.53%. Las delegaciones que menor porcentaje tienen son: Milpa Alta, 0.08%; Cuajimalpa, 0.78%; Magdalena Contreras, 1.12%; y Tláhuac, 1.7 por ciento.

En cuanto a las rutas principales con que cuenta la delegación Iztapalapa, físicamente se puede considerar dividida por la Avenida Ermita Iztapalapa que la cruza de oriente a poniente y por el Anillo Periférico de norte a sur, estas avenidas definen 4 grandes zonas. Estas rutas contribuyen a la distribución de productos y servicios que ofrecen las distintas empresas que hay en la zona. Estas rutas se caracterizan por los siguientes aspectos:

Zona Norponiente. Colinda con Iztacalco, se ubica entre el eje 5 oriente y el periférico. La presencia de la Central de Abastos y su entorno se considera como una gran zona de abasto y bodegas de servicio regional.

Zona Sur poniente. Tiene como ejes principales, la Avenida Tláhuac y la Calzada San Lorenzo, comprende importantes zonas industriales como: Santa Isabel y Ex Hacienda Xalpa, los espacios abiertos del Parque Nacional del Cerro de la Estrella y el Panteón Civil de San Nicolás Tolentino.

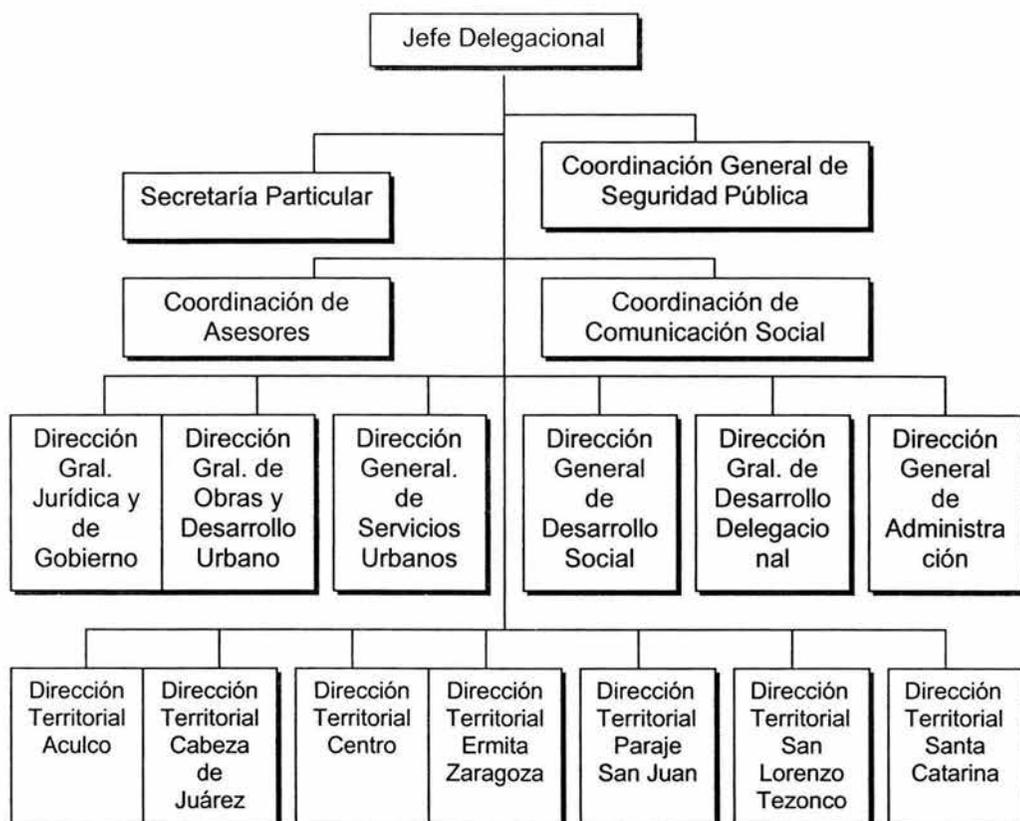
Zona Nororiente. Colinda al norte con el municipio de Nezahualcóyotl y tiene como ejes principales la Calzada Zaragoza y las Avenidas Luis Méndez y Circunvalación (ejes 6 y 5 sur), el complejo industrial ecológico y en construcción la Central de Carga Regional.

Zona Sur oriente. Es la zona con mayores carencias dentro de la delegación, situada al sur de la Avenida Ermita Iztapalapa y al oriente del Anillo Periférico, que constituyen sus principales ejes de comunicación. Comprende las subdelegaciones de Santa Catarina, Paraje San Juan y parte de San Lorenzo, con más de 60 colonias populares y la mayor parte se ubica en los lomeríos de la Sierra de Santa Catarina.

Corredores urbanos. Las principales vialidades que concentran actividades comerciales, de servicios y de industria, las constituyen: la Calzada Ermita Iztapalapa que es el eje estructurador de la franja central de la delegación; la Avenida Tláhuac, que sirve a los sectores urbanos localizados al sur poniente, en donde existen industrias y comercios de gran tamaño. Así como en la Calzada Ignacio Zaragoza, donde se han venido consolidando actividades comerciales y equipamientos regionales, vinculados a su importante función de eje metropolitano de comunicaciones. De igual forma, en el sector poniente de la delegación, los ejes viales de la Calzada de la Viga y la Avenida Javier Rojo Gómez, alojan servicios de cobertura regional. En los últimos años, derivado de la prolongación del anillo periférico a través de la delegación, esta vía empieza a constituirse en un corredor de servicios urbanos de primera jerarquía y es de esperarse que en el futuro dé origen a los principales

cambios en la estructura urbana. Respecto a la situación política de Iztapalapa tenemos su estructura orgánica en la gráfica siguiente:

Gráfica 1. Estructura Orgánica de Iztapalapa



Fuente: Información de la Delegación Iztapalapa. <http://www.iztapalapa.df.gob.mx>. 2 de Marzo de 2004.

La delegación de Iztapalapa es una de las zonas más disputadas en las distintas elecciones electorales por los partidos mas fuertes de nuestro país (PAN, PRD y PRI), ya que representa un gran número de posibles votantes en las elecciones presidenciales. Por ello las campañas que se realizan en el lugar son muy "aguerridas" entre los partidos.

Las acciones más importantes en materia de promoción industrial que ha realizado el gobierno delegacional perredista son las siguientes:

- Remodelación de 113 kilómetros de la red secundaria de abastecimiento de agua potable.

- La delegación Iztapalapa en coordinación con la sección de Desarrollo Económico del Distrito Federal puso a disposición de los empresarios de Iztapalapa el Centro de Vinculación Empresarial, a través del cual se proporciona financiamiento y asesorías a empresas.

- Promoción del Programa de Ferias y Exposiciones, en donde se realizan eventos que ayudan al fomento y vinculación entre proveedores, empresas y consumidores.

- Organizo la Feria de Empleo 2001 en donde participaron aproximadamente 6 mil personas y 80 empresas.

2.3 Análisis del Subsector 33 de la Industria Manufacturera en Iztapalapa

El Distrito Federal cuenta con 8 mil negocios aproximadamente registrados formalmente en el Sistema de Información Empresarial Mexicano (SIEM) que pertenecen a la industria manufacturera, de los cuales alrededor de 900 negocios se encuentran en Iztapalapa.

Dentro de este sector se encuentra ubicado el subsector 33 denominado Industria de la Madera y Productos de Madera, incluye Muebles, el cual se encuentra dividido en tres ramas y trece actividades económicas, para efectos de este estudio sólo se consideró la rama 3320; cabe mencionar que los términos industria mueblera, sector mueblero y subsector 33 se utilizan indistintamente en este trabajo.

La estructura comercial del subsector mueblero a nivel nacional, estaba conformada en 1999 por alrededor de 15 mil 158 establecimientos comerciales, en los cuales se empleaban a 87 mil 241 personas. La industria mueblera se encuentra distribuida a lo largo del territorio nacional particularmente en el estado de Jalisco y los principales centros de producción se encuentran en el Distrito Federal, Estado de México, Puebla, Monterrey, San Luis Potosí, Aguascalientes, Durango, Chihuahua y Baja California. El 94 % de las empresas son micro, 5% pequeñas, 0.6% medianas y 0.4% grandes.

La industria del mueble de madera ha participado con casi 2% en promedio dentro del PIB manufacturero en los últimos seis años, incluyendo los talleres de reparación de muebles de madera que contribuyó con 3.2% de los empleos totales de la industria manufacturera en 1999, lo que representó la mitad del empleo generado por las empresas micro, 27% pequeñas, 17% medianas y 6% por las empresas grandes. De las ventas totales de muebles de madera 51% fue realizado por las micro y pequeñas empresas, 34% medianas y 15% grandes.³⁴

En general la industria del mueble en México se define como una industria medianamente desarrollada con una orientación artesanal de bajo volumen; cuenta con diversas líneas de gran variedad de modelos; la maquinaria utilizada es poco especializada y semi-industrial. En la estructura de la industria mueblera se encuentran tres tipos de empresas, la automatizada, semi- automatizada y artesanal.

Para el desarrollo del presente trabajo se tomó en cuenta la fabricación de muebles de madera, sin eliminar los elaborados con base en metal. En el segmento de muebles de madera a nivel nacional, 88.3% son empresas pequeñas, 10.3% son medianas y 1.4% son grandes.

El segmento más importante del mercado nacional lo ocupa la producción de muebles para el hogar, seguido por los de muebles para oficina. Entre los fabricantes de muebles para el hogar y los de piezas

³⁴ Cámara de Comercio. "Sector Mueblero Mexicano" (1999), www.ccmexico.com.mx/canaco/ofestad6.html, consultado el 30 de Julio de 2003.

sueños cubren 80% de la producción nacional; de este total 55% corresponde a salas, 27% a comedores y el resto a recamaras.

En cuanto a muebles de metal, este segmento está integrado por alrededor de 298 empresas a nivel nacional de las cuales solo 43 empresas están ubicadas en el Distrito Federal. El 83.2% está representado por empresas pequeñas, 12.1% por medianas y 4.7% grandes. Así mismo, incluyendo los talleres de reparación de muebles de metal que contribuyeron con 0.7% del empleo total de la industria manufacturera en 1993. Las micro, ocuparon 16.6%, las pequeñas generaron 36.5% del empleo, la mediana 22.7% y la grande 24.2 por ciento.

En la delegación Iztapalapa se encuentran establecimientos dedicados a la producción de muebles de madera (ver anexo 6), con buenos diseños y cuya producción es local; en estos negocios el trato directo con el cliente ha sido un factor decisivo en la elaboración de sus productos, principalmente en el diseño de los mismos, esto gracias al trato amable y respetuoso que se le brinda al cliente quien muchas veces detalla parte del diseño que desea del producto.

El subsector 33, se encuentra entre los principales generadores de empleo en la delegación Iztapalapa; en 1993, INEGI tenía registradas a casi 8 mil personas ocupadas, cifra que ha ido incrementándose cada vez más en este subsector. Los principales proveedores de esta rama son la industria textil, plásticos, herrajes y metalmecánica. Sus

principales clientes son la industria de la construcción y clientes locales.

La demanda de muebles en el mercado exterior, puede ayudar a desarrollar cadenas productivas en el subsector 33 (ver anexo 3), pero antes se debe concretar en el mercado local, ya que la mayoría de las empresas son micro y no cuentan con los recursos económicos necesarios para abarcar el mercado exterior, pero en conjunto si puede abastecer el mercado local y a través del desarrollo y mantenimiento de la cadena productiva seguramente podrá abarcar otros mercados.

El SIEM y BANCOMEXT son instituciones que ayudan a través de sus servicios a la vinculación entre productores y comercializadores en distintas partes del país, ambas proporcionan información de empresas que tiene registradas en su padrón y con base en esta información los empresarios pueden tomar mejores decisiones.

2.4 Análisis del Subsector 38 de la Industria Manufacturera en Iztapalapa

El subsector 38 pertenece a la industria manufacturera, este subsector se refiere a los Productos Metálicos, Maquinaria y Equipo, incluye Instrumentos Quirúrgicos y de Precisión; del cual sólo se estudió la rama 3841 denominada Industria Automotriz.

La industria automotriz, es un segmento fundamental en el análisis de la industria manufacturera mexicana, no sólo por la magnitud del valor agregado que genera, sino por que es uno de los principales polos de

atracción de inversión extranjera directa en nuestro país.

El subsector 38, tiene una gran estructura a nivel mundial tanto en el aspecto terminal como en el de autopartes. Además tiene un gran impacto en la economía del país, por sus interrelaciones con otras ramas productivas que la proveen de insumos (industria hulera, química, siderúrgica, del cobre, del aluminio, textil).

La industria automotriz la podemos clasificar en tres grandes tipos de actividad a partir de la relación proveedor-usuario que define los flujos de intercambio entre estas partes³⁵:

- a) Industria Terminal
 - b) Industria de Autopartes
 - c) Relación con Proveedores de Materia Prima
-
- a) La industria terminal o de fabricación y ensamble de vehículos automotores esta integrada por empresas que fabrican o realizan el ensamble final de toda clase de automóviles. En México la producción automotriz está dominada por 5 grandes ensambladoras extranjeras: Chrysler, Ford Motor Company, General Motors, Nissan y Volkswagen, las cuales producen cerca del 95% del total de vehículos y el 5% restante lo producen Mercedes Benz, BMW, Honda, Dina, Kenworth, Navistar, Volvo Trucks, Masa-Somex y Scania.

³⁵ Ma. de Lourdes Álvarez Medina, "Cambios en la industria automotriz frente a la globalización: el sector de autopartes en México", Contaduría y Administración investigaciones de la FCA-UNAM, número 206, Julio-Septiembre de 2002, p.34

En la industria terminal se distinguen dos grupos de empresas: el primero y más importante es el que fabrica sus propios motores y ensambla automóviles de pasajeros y camiones (con chasis) hasta de 13.5 toneladas de capacidad; y otro grupo de empresas está formado por empresas que ensamblan vehículos pesados llamados tractocamiones y autobuses integrales (sin chasis) para el transporte de pasajeros.

b) La industria de autopartes está formada por cientos de empresas de distintas ramas industriales, como: hulera (fabricantes de llantas, mangueras, tapetes y otros componentes de hule); química (pinturas, solventes); metálica (tornillos, resortes); textil (vestiduras); eléctrica (acumuladores), y la propia rama específica de partes automotrices (frenos, transmisiones, ejes diferenciales, etc). El tamaño de las empresas varía desde grandes plantas hasta pequeños talleres productores.

En nuestro país operan alrededor de 630 empresas con características muy heterogéneas en cuanto al tamaño, nivel tecnológico y mercado. Una muestra es la industria de autopartes, la cual se divide en tres mercados:

- Equipo original: compuesto por filiales de empresas terminales y proveedores independientes.
- Equipo de repuesto: integrado por empresas que destinan su producción exclusivamente a este mercado.

- Exportaciones directas: la realizan en su mayoría empresas productoras de autopartes de equipo original.

La industria de autopartes está clasificada en 18 grupos, de los cuales tres sobresalen y son: motores de gasolina con 23%, partes eléctricas que contribuyó con el 13% y partes para motor que represento 11% del valor total de la producción en el 2001. En este mismo año la producción de autopartes disminuyó, esto se relaciona con el dinamismo en la producción de automóviles en México y Estados Unidos, además de la recesión económica estadounidense.³⁶

- c) Los proveedores de materias primas, son aquellos que tienen que ver con la producción de acero, aluminio, hierro moldeable, plomo, vidrio, maquinas- herramientas, distintos tipos de hule y componentes eléctricos entre otros.

Los encadenamientos productivos en la industria automotriz mexicana se originan con el establecimiento de la primera planta ensambladora de Ford en 1925, a partir de entonces se comenzó a desarrollar la industria de autopartes impulsada sobre todo por el sector público.

³⁶ Asociación Mexicana de la Industria Automotriz. "Avances y estadísticas de la industria de autopartes" (2001), <http://www.amia.com.mx/produccion.htm>, consultado el 15 de Julio de 2003.

En la delegación Iztapalapa el subsector 38, es uno de los que más destaca, ya que incluye a casi un mil establecimientos manufactureros y comerciales registrados. En general son micro, pequeños y medianos productores de capital nacional que fabrican componentes de menor valor agregado en condiciones de fuerte competencia. La especialización de autopartes se orienta a los componentes del motor, transmisión y carrocería. (Ver cuadro 8).

Cuadro 8. Principales autopartes fabricadas en México.

Componentes	Partes
	Partes forjadas
	Bomba electrónica de gasolina, cigüeñales
Motor	Partes sintetizadas
	Sistema de inyección, electrónica, mangueras de silicón y bielas
Sistema de aire	Compresores: tubos de aluminio, mangueras
Sistema de frenos	Pedales: Partes pequeñas, medianas y partes diversas
Sistema eléctrico	Radios, bocinas y módulos de control
Plásticos	Tanque de combustible: Molduras externas, fascias y partes diversas
Dirección	Palancas: hidráulica y partes forjadas
Diversos	Partes interiores tornillería, cañuelas, bisagras, elevador para ventanas y mecanismos para asientos
Estampados	Telas y pieles para asiento

Fuente: Dirección de Promoción del Sector Automotriz de Bancomext, 2001. www.bancomext.com/Bancomext/ControlServlet?category=394, consultado el 26 de Julio de 2003.

De acuerdo a datos de Bancomext el sector de autopartes de México se compone aproximadamente de 830 empresas, de las cuales 26% se encuentran ubicadas en el Distrito Federal.

A fin de promover la integración de las cadenas productivas y el rápido aprovechamiento de las posibilidades abiertas por la mayor competitividad de la industria automotriz, en julio de 1995 el gobierno federal organizó el primer Encuentro Nacional para el Desarrollo de Proveedores y Apoyo a la Exportación, para ayudar a la vinculación entre empresas y los distintos sectores productivos.

Los resultados del encuentro fueron muy satisfactorios, pues se contó con la participación de 43 grandes empresas que solicitaron proveedores. Asistieron cerca de 10 mil visitantes, de los cuales más de la mitad fueron micro, pequeñas y medianas empresas interesadas en conocer los insumos que adquieren las grandes empresas y sus políticas de selección de proveedores.

Los resultados alentadores de este primer evento propiciaron la realización de tres encuentros más durante 1995 para proveedores de la industria maquiladora; para cadenas comerciales; y para la industria automotriz y de autopartes. También se inició un proceso de intercambio de información técnica entre compradores y vendedores, lo que ayuda a las empresas a conocer mejor el medio en que se desenvuelven.

A fin de darle seguimiento a los resultados de los encuentros pasados, se ha puesto en marcha el Programa de Desarrollo de Proveedores y Subcontratación, que involucra a la banca de desarrollo, a las cámaras industriales y a la propia Secretaría de Economía.

Estas experiencias demostraron que existen oportunidades de integración nacional que pueden materializarse mediante la ampliación de la información disponible para las empresas, a fin de generar los contactos iniciales que permitan alimentar los programas de integración de cadenas productivas.

La industria automotriz mexicana es elemento clave en la estrategia de modernización industrial del país, tanto por su importancia cuantitativa y como por el efecto positivo que su desarrollo puede tener sobre otros sectores de la economía de proveedores de insumos. Por ello, la integración de las MIPyME's, a la cadena productiva automotriz ha sido el objetivo de diversos decretos mediante los cuales se ha definido la política industrial del sector.

La delegación Iztapalapa cuenta aproximadamente con 1 mil 900 negocios dedicados al comercio de autopartes y refacciones, pero muy pocos son los establecimientos dedicados a la producción de piezas automotrices (ver anexo 6).³⁷

³⁷ Humberto Juárez Núñez. "Nuevas Integraciones Industriales en la Industria del Automóvil en México", www.uom.edu.mx/trabajadores/24huberto.htm, consultado el 22 de Junio de 2003.

Como conclusión de este capítulo puedo decir que la delegación Iztapalapa tiene una fuerte presencia en el sector manufacturero, ya que genera 35% de ingreso al sector manufacturero a nivel Distrito Federal. Cuenta con un gran porcentaje en población económicamente activa con instrucción técnica, mano de obra que bien puede ser empleada en la misma zona, es decir que no tenga que emigrar a otras delegaciones en busca de un empleo. El apoyo que se brinde para desarrollar a los subsectores 33 y 38 puede ayudar a la creación de nuevas fuentes de empleo.

CAPÍTULO III. CADENAS PRODUCTIVAS

3.1 Concepto de Cadenas Productivas

Las cadenas productivas surgen en las grandes empresas de la Unión Europea, cuando se dieron cuenta que de las relaciones con sus proveedores y subcontratistas podrían derivarse beneficios relevantes como la reducción de costos. En la medida en que las relaciones de asociación interempresarial abarcaban múltiples ámbitos en la elaboración de un bien, y se comportaba como una sola empresa, apareció una nueva modalidad de competencia: cadena a cadena.

Uno de los primeros teóricos que escribió acerca de los encadenamientos industriales fue Alfred Marshall. En 1920 publicó su libro *Principios de Economía*³⁸ en el que se refería al desarrollo de distritos industriales, a los cuales definía como una aglomeración territorial de empresas del mismo ramo o ramos similares interrelacionadas en donde se podía disponer fácilmente de la mano de obra, los insumos y la prestación de servicios. No obstante, la importancia del tema de los estudios de Marshall fueron retomados hasta finales de los años setenta, cuando los distritos industriales italianos empezaron a tener éxito; a partir de entonces se han efectuado diversos estudios sobre encadenamientos como el realizado por Michael Porter.

³⁸ Alfred Marshall. Distritos Industriales, www.igeograf.unam.mx/posgrado/cursos/pdf/cursos_st/st_geografia_industrial.pdf, consultado el 9 de Marzo de 2003.

Porter menciona en su libro *Estrategia Competitiva*, que la aparición de un encadenamiento en una región puede derivarse de los factores de producción, en algunos casos las industrias relacionadas junto con las condiciones de demanda y apoyos con que cuentan por parte de sus gobiernos han sido el principal detonador del surgimiento de cadenas productivas. Sus estudios, respecto al desarrollo de cadenas de valor, parten del análisis de cada una de las actividades que integran el proceso productivo de la empresa y el nivel de valor que agregan al producto final, entonces se pueden clasificar las actividades y omitir aquellas que no generen valor.

El estudio de cadenas productivas surge como una alternativa para mejorar la productividad y competitividad entre las empresas que participan como eslabones del encadenamiento productivo. Ninguna actividad productiva puede desenvolverse de manera aislada, pues existen relaciones de interdependencia entre los distintos agentes involucrados. Para entender mejor el tema es necesario hacer algunas precisiones conceptuales, así la cadena productiva se define como:

...“Un proceso sistémico en el que los actores de una actividad económica interactúan desde el sector primario hasta el consumidor final, basados en el desarrollo de espacios de concertación entre el sector público y privado orientados a promover e impulsar el logro de mayores niveles de competitividad de dicha actividad”.³⁹

³⁹ Sergio Velarde. “Cadenas Productivas”, www.dri.gov.co/contenidos/dri/archivos/nucleo_desarrollo/cadena_productiva.htm, consultado el 9 de Marzo de 2003.

Este proceso involucra a todos los eslabones de la actividad desde la obtención de insumos, maquinaria y equipo hasta el producto final, sin dejar de lado la parte de la comercialización; por lo que el desarrollo de cadenas productivas se convierte en una alternativa importante para el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas.

Hasta ahora el éxito de las cadenas productivas parece deberse a que la concentración de productores, clientes y proveedores fomentan la eficacia, la especialización y dan a conocer los beneficios que han obtenido. Todas las relaciones entre estos agentes se deben dar sin olvidar que los principales objetivos de la formación de una cadena productiva es para mejorar el nivel de competitividad de las empresas involucradas, el desarrollo de la región y el crecimiento del sector industrial.

3.2 Presencia de Cadenas Productivas en otros Países

Como resultado de los cambios que se han generado en la economía mundial desde los años ochenta se dio paso a un nuevo proceso de reestructuración de actividades productivas en distintos países, a esto hay que añadir el avance tecnológico y de comunicaciones que ha surgido en el mundo; puesto que el uso, acumulación y aplicación de este conocimiento es un elemento fundamental en la competencia internacional. Por ello es indispensable impulsar el desarrollo industrial local de un país para poder participar competitivamente en un futuro en la economía global.

En la gran mayoría de encadenamientos productivos desarrollados en otras partes del mundo como Japón, Italia y Chile, por mencionar algunos, se puede observar una mayor cooperación de tipo vertical, es decir, una empresa establece relaciones más favorables con sus proveedores, distribuidores y consumidores; sin embargo la cooperación horizontal es más difícil de llevarse a cabo, puesto que en este nivel las empresas se ven como rivales y se encuentran renuentes a compartir información, capital y personal por miedo a perder su nicho de mercado.

Se han dado casos de encadenamientos productivos en distintos países pero se han denominado: distritos industriales o redes de subcontratación, sin embargo comparten la esencia del concepto de cadenas productivas. Entre ellos se encuentran:

- a) Japón⁴⁰. El desarrollo económico e industrial de Japón después de la Segunda Guerra Mundial se debió en gran medida al papel que desempeñó el gobierno e instituciones creadoras de la política industrial. El Ministerio de la Industria y Comercio Internacional (MITI), fue quien prácticamente orientó la reconstrucción de Japón, identificando sectores productivos potenciales de desarrollo y canalizando hacia ellos los recursos necesarios para desarrollarlos.

⁴⁰ Estrategia Administrativa para la Pequeña y Mediana empresa: Japón, el Mercado de Valores, NAFIN, Julio 1996, p. 46. y Las Redes de Subcontratación: caso japones, [www.sustentableprodeco.xoc.uam.mx /ants/10/10-5.pdf](http://www.sustentableprodeco.xoc.uam.mx/ants/10/10-5.pdf), consultado el 13 de Noviembre de 2003.

El gobierno japonés creó leyes para promover, proteger y aumentar las relaciones entre las grandes empresas y las MIPyME's; estas leyes estaban enfocadas principalmente en el desarrollo de Redes de Subcontratación, las redes buscan mejorar la productividad y calidad en los sectores productivos en donde se implantan. También se crearon organismos para promover las Redes de Subcontratación, al mismo tiempo que funcionaban como intermediarios en la solución de conflictos entre las grandes empresas y las MIPyME's. Cabe mencionar que el pensamiento japonés dirigido hacia la calidad en todos los aspectos, es un reflejo de la forma de ser de la sociedad.

Japón a través del desarrollo de Redes de Subcontratación ha interrelacionado a grandes empresas con MIPyME's, en donde las grandes organizaciones juegan un papel muy importante, puesto que subcontratan gran parte de su producción a un grupo de pequeñas y medianas empresas proveedoras que a su vez subcontratan parte de su producción a MIPyME's proveedoras de segundo nivel. Un claro ejemplo es el caso de Toyota quien mantenía en 1994 a 12 mil subcontratistas de primer nivel, 5 mil subcontratistas de segundo nivel y 35 mil subcontratistas de tercer nivel; por lo tanto se establecía una gran cadena en donde todos los eslabones estaban directamente interrelacionados y participaban en la fabricación de los diversos componentes de un automóvil.⁴¹

⁴¹ Historia de Toyota. www.toyotamonterrey.com.mx/historia_y_tradicion.htm, consultado el 15 de Agosto de 2003.

La similitud entre Cadenas Productivas y Redes de Subcontratación, consiste en que las empresas de gran tamaño ayudan al desarrollo de las MIPyME's y viceversa. Sin embargo las redes de subcontratación promueven y desarrollan relaciones directas proveedor-productor sólo el sector productivo en donde se implantan, mientras que las cadenas productivas promueven distintas relaciones entre distintos sectores productivos según su interrelación.

Los factores de éxito que llevaron a que las Redes de Subcontratación funcionarían adecuadamente fueron: la valiosa participación del gobierno japonés al crear leyes que ayudaran al desarrollo industrial, identificación de sectores productivos potenciales, los apoyos financieros y técnicos otorgados por instituciones gubernamentales a proyectos viables de desarrollo, la participación de las empresas y la pasión por la mejora continua.

- b) En el caso de Italia el desarrollo de encadenamientos se dio a través de los distritos industriales⁴². La posición económica que ha alcanzado Italia es resultado de la forma en que el gobierno italiano ha estructurado, organizado y apoyado la política industrial del país; al creciente mercado interno y la facilidad de acceso a los mercados internacionales gracias a la creación de una zona de libre comercio en Europa.

⁴² Modelo Italiano de Desarrollo Industrial, el Mercado de Valores, NAFIN, Julio 1996, p. 43. Italia y los Distritos Industriales. <http://www.glocalrevista.com/mexmund2.htm>, consultado el 10 de Diciembre de 2003.

El esquema industrial italiano en los años ochenta se basó en el desarrollo y mantenimiento de distritos industriales, a los cuales define como sistemas productivos territoriales caracterizados por una gran concentración de MIPyME's industriales con un alto grado de especialización e interrelacionadas con grandes empresas. En este esquema la interrelación entre un número reducido de grandes corporaciones, que ocupan posiciones de liderazgo mundial en sus respectivos ramos de producción, y un gran número de MIPyME's abastecedoras de la gran empresa, es de vital importancia para la exportación de productos.

Actualmente Italia cuenta con 199 distritos industriales en todo el país los cuales se caracterizan por ser sistemas productivos mono sectoriales compuestos por una gran cantidad de empresas de diversos tamaños, aproximadamente 500, con un gran nivel de especialización y en competencia constante. Principalmente estos distritos industriales se encuentran en el centro y norte del país en donde se ubican 82% de los establecimientos de la industria y se genera el mayor porcentaje de exportación del país.

De los 199 distritos industriales, 69 se especializan en textiles, 27 en cuero y calzado, 39 en muebles y decoración de interiores, 17 en alimentos procesados y 32 en máquinas y herramientas.⁴³

⁴³ Carlos López Cerdán Ripio, "Distritos industriales: experiencias de acción conjunta y cooperación interempresarial para el desarrollo de la pequeña y mediana industria". <http://www.revistaespacios.com/a99v20n02/40992002.html>, consultado el 13 de Enero de 2004.

Los distritos industriales son parecidos a las cadenas productivas ya que en ambos casos hay una interrelación entre empresas de diversos tamaños, principalmente entre MIPyME's, quienes pertenecen a un mismo sector productivo, aunque en las cadenas productivas puede haber interrelaciones con otros sectores.

En Italia destacan los siguientes factores que fueron esenciales en el desarrollo de los distritos industriales: una cultura de asociación y trabajo en equipo, sin dejar a un lado la competencia entre ellos como una fuente de mejora continúa hacia la calidad y los apoyos financieros que ha otorgado el gobierno. Otro factor importante para el desarrollo de los distritos industriales ha sido el geográfico, ya que la mayoría de las empresas se ubican en una misma localidad o en localidades cercanas lo que permite una mejor comunicación y disminución en costos y tener acceso a la mayor parte del sistema.

- c) La experiencia chilena ha demostrado que la formación de encadenamientos productivos es una buena alternativa para el desarrollo de MIPyME's, principalmente en el sector agropecuario⁴⁴. Los encadenamientos productivos chilenos se basan en la promoción de relaciones de confianza y trabajo entre empresas de diversos tamaños para estimular las condiciones locales favorables

⁴⁴ Encadenamientos Productivos: Chile. <http://www.rehue.csociales.uchile.cl/antropologia/congreso/s2013.html> y Chile: Desafíos en los umbrales del siglo XXI ... ¿un caso modelo?, www.meso-nrw.de/modelo.pdf, consultado el 26 de Noviembre de 2003.

para el desarrollo del sector o sectores relacionados en donde se empleé dicho sistema.

El análisis de las políticas de fomento para las MIPyME's que se desarrollaron en Chile en los noventa fue de vital importancia para el desarrollo de las empresas. En primer lugar, porque la experiencia chilena es una de las pocas que puede ser evaluada en una perspectiva de mediano plazo, ya que los principales instrumentos de acción han sido aplicados y monitoreados a lo largo de más de una década. En segundo lugar las iniciativas de apoyo que el gobierno brindó al sector industrial redefinió las responsabilidades y funciones de los actores públicos y privados que participan en las acciones de fomento productivo en Chile.

El gobierno chileno a través del Programa de Fomento (PROFO), cuyo objetivo es incrementar la competitividad de las empresas en los diferentes mercados nacionales e internacionales, ha creado apoyos financieros, de asistencia técnica, de capacitación empresarial y de desarrollo de infraestructura para desarrollar encadenamientos productivos, siendo el sector agropecuario el más beneficiado puesto que cuenta con diversos proyectos que implican abastecimiento del mercado local y la oportunidad de exportación a diferente países de Europa. Los principales subsectores agropecuarios a los que se ha enfocado son producción de cereales, ganadería y cultivos industriales como el algodón.

Hoy día el gobierno chileno junto con organizaciones educativas y otras dependencias, ha realizado diversos estudios en los sectores productivos mas importantes del país para determinar en que subsectores enfocarse para el desarrollo de encadenamientos productivos, tomando en cuenta principalmente las oportunidades que tienen los sectores o subsectores para abarcar nuevos mercados en el extranjero.

Estos son algunos ejemplos en donde los encadenamientos productivos juegan un papel importante en el desarrollo del sector productivo del país.

Actualmente el origen de una cadena es a partir de una actividad productiva potencial dentro de una localidad, en la que se encuentran proveedores, productores, intermediarios quienes hacen uso de la población de la localidad para abastecerse de mano de obra y servicios y es así como se van desarrollando relaciones económicas entre estos agentes, conformando un encadenamiento productivo.

Otra causa que ha dado origen a los encadenamientos productivos es la competencia, que al volverse cada vez más intensa obliga a estrechar relaciones entre empresas productoras y sus proveedores, este proceso se inicia en un sector determinado y se extiende a aquellas actividades que tienen relación con dicho sector.

3.3 Cadenas Productivas en México

Tomando en cuenta las condiciones socioeconómicas de México durante la etapa sustitutiva de importaciones (1940-1982) y la transición al modelo industrial exportador, tenemos que al resquebrajarse el modelo de sustitución de importaciones dada su inoperabilidad para ajustarse a los requisitos de competitividad internacional, la política de cambio estructural (apertura al exterior) se presentó como una alternativa de desarrollo y modernización para el aparato productivo nacional, inicialmente, se pensó que la apertura podía activar los mecanismos necesarios para fortalecer a las exportaciones en su totalidad, sin embargo el balance ha sido hasta ahora desigual y sus beneficios se han concentrado en los sectores más modernos.

El sector manufacturero es el que ha tenido mayores ganancias con la aplicación del nuevo modelo, pero también es el sector que más ha contribuido al creciente déficit comercial, es decir, que para funcionar y tener dinamismo requiere de un creciente volumen de importaciones, a las cuales puede tener acceso con facilidad, teniendo implicaciones negativas para México puesto que ha provocado una ruptura de encadenamientos productivos locales.

En nuestro país pueden identificarse dos modalidades de encadenamientos industriales: aquellos originados por la industria manufacturera por lo general extranjera y los encadenamientos generados por una actividad económica tradicional en una región.

La industria maquiladora está dedicada a las actividades más dinámicas y con orientación exportadora como: la industria automotriz, electrónica, textil que en su mayoría son propiedad de capitales extranjeros, además cuentan con gran contenido tecnológico.

La industria tradicional mexicana compuesta por: calzado, muebles, artesanías y alimentos destaca por que se conforma de MIPyME's, de capital nacional, de bajo nivel técnico, con poca interrelación entre ellos y orientadas al mercado interno.

Tomando en cuenta la importancia de las cadenas productivas, el gobierno mexicano a través de organizaciones públicas ha implantado diversos tipos de apoyo para desarrollar MIPyME's e integrarlas a cadenas productivas. Este sistema de encadenamiento constituye una alternativa viable para desarrollar sectores productivos potenciales y permanecer en el mercado ante una competencia internacional cada vez más intensa en nuestro país.

Entre los apoyos que brinda el Gobierno Federal se encuentra el FIDECAP, a través del cual se proporciona principalmente apoyo financiero, para el desarrollo de cadenas productivas.

Actualmente en algunos estados de la República Mexicana se está implantado el desarrollo de cadenas productivas principalmente en el sector industrial, gracias a los apoyos que el gobierno brinda a través de organismos públicos como NAFIN, CONACYT, STPS y la SE.

Entre los estados que han presentado mayor cantidad de proyectos a través de cadenas productivas se encuentran Baja California Sur, Oaxaca, Guanajuato, Aguascalientes, Jalisco, Tamaulipas y el Distrito Federal. Algunos de estos proyectos son los siguientes⁴⁵:

- a) Oaxaca destinó en el 2003 recursos económicos por 32.8 millones de pesos a fin de apoyar 22 proyectos en la entidad a través de los programas FIDECAP y FAMPYME. La finalidad es promover la creación de cadenas productivas y la creación de agroindustrias, las cuales permitirán detonar el potencial de cada una de las regiones del estado. Entre los proyectos apoyados destacan la modernización de talleres mecánicos y de farmacias, así como la instalación de empresas de producción de prendas de vestir, de vidrio soplado, acopio y comercialización de ajonjolí y de papaya maradol, entre otros: además para rehabilitar los parques industriales de Salina Cruz, Magdalena Apasco, Tuxtepec y la Mixteca.

- b) Aguascalientes a través del FIDECAP apoyó al Centro Tecnológico de la Industria del Mueble para que pudiera acceder a tecnología y fuera capaz de dar a sus afiliados cursos de capacitación en las técnicas más modernas de producción y diseño.

⁴⁵ Secretaría de Economía, Avances de los Programas Sectoriales. www.diputados.gob.mx/cesop/doctos/economia101003.pdf. y <http://www.indetec.gob.mx/e-Financiero/Docs/Boletin14/PYMES.pdf>, consultado el 13 de Diciembre de 2003.

- c) Jalisco a través del FIDECAP proporcionó recursos financieros al Agrupamiento Empresarial para la Fabricación de Bienes de Capital, organización que apoya a las industrias de Jalisco. Este apoyo permitió a varias MIPyME's del estado dedicadas a actividades de procesos alimentarios y joyería adquirir maquinaria, equipo y herramienta, así como impulsar los contactos comerciales y la integración de diversos empresarios.
- d) Tamaulipas ha firmado convenios con el Gobierno Federal en apoyo a la integración de MIPyME's a cadenas productivas, para lo que otorgó un fondo de casi 8 millones de pesos para el desarrollo de agrupamientos industriales, sistemas de subcontratación, capacitación a empresas para exportar y la creación de infraestructura productiva.
- e) En Puebla⁴⁶ se impulsó una política de desconcentración industrial, la cual ha permitido el desarrollo de las regiones del interior de la entidad. Esto se ha logrado a través de la unión de esfuerzos tanto del sector público y del sector privado. Durante 2003, se invirtieron 75 millones 340 mil pesos en infraestructura industrial en los parques industriales de Tehuacan-Miahuatlán, Esperanza, Zacatlán-Chignahuapan, Tehueya, Chalchicomula, Huauchinango, San Felipe Chachapa, Áreas I y IV del Corredor Industrial Quetzalcoatl, Área

⁴⁶ Secretaría de Desarrollo Económico del Gobierno del Estado de Puebla. José de Jesús Vázquez García, <http://www.sedeco.pue.gob.mx/varios/comparecencia2004.pdf>, consultado el 13 de Enero de 2004.

Industrial Nopalucan y Corredor Industrial Sanctorum. Esta infraestructura consistió en circuitos eléctricos, accesos carreteros, drenajes residuales, red de agua potable, guarniciones, perforaciones y equipamiento de pozos profundos. De esta inversión el 47.5 % es privada, 32.9 % federal, 16.6 % estatal y 3.0 % municipal. También se creó una planta de industrialización del nopal en San Bernardino Tlaxcalancingo, la terminación de otra planta transformadora de productos derivados de maguey pulquero en Zacatlán y la instalación de un rastro tipo TIF ovino-caprino en San Salvador; a través de estas acciones el estado de Puebla mejora su desarrollo industrial.

- f) En el Distrito Federal, con ayuda del FIDECAP se han apoyado proyectos como: la Industrialización del nopal en la Delegación Milpa Alta, el cual involucra desde los cultivadores del nopal hasta la comercialización del producto a nivel local y con miras a la exportación: apoyo para la instalación de un Taller de Transformación de Amaranto en la delegación Xochimilco, en donde el cultivo de este producto se ha vuelto una actividad productiva importante para sus pobladores.

En México los eslabones de una cadena productiva tienen todavía un conocimiento limitado de la dinámica que se requiere para que opere como un todo. Por lo general cada eslabón se orienta fundamentalmente hacia los eslabones anterior y posterior se entiende que debe existir un trabajo articulado, en donde las MIPyME's pueden participar, según la relación de su actividad, con otras empresas de sectores productivos similares y no nada más con el eslabón directo inmediato. También se

requiere crear una cultura de trabajo en equipo, competir para ser mejores en un ambiente de cooperación.

3.4 Apoyos para Desarrollar Cadenas Productivas en México.

La Secretaría de Economía y NAFIN, son organismos que promueven principalmente el desarrollo de cadenas productivas en los diferentes sectores económicos del país, siendo la industria manufacturera la de mayor participación.

- a) La Secretaría de Economía a través del Fondo de Fomento a la Integración de Cadenas Productivas (FIDECAP) que fue creado en el 2001 por el Gobierno Federal, como un mecanismo de apoyo financiero para fortalecer la capacidad productiva de las empresas en las entidades federativas y los municipios en todo el país aprovechando sus ventajas competitivas y comparativas para desarrollar sectores potenciales, busca apoyar con recursos financieros la realización de proyectos estratégicos que permitan la incorporación eficiente de las MIPyME's a las cadenas productivas, a través de sus diversas líneas de apoyo: proyectos productivos, infraestructura, centros de atención empresarial y bancos de información.

Durante su primer año de ejercicio el FIDECAP impulsó el desarrollo de 220 proyectos de impacto regional y de desarrollo de cadenas productivas. En el año 2002 amplió su presupuesto lo que

le permitió apoyar 799 proyectos principalmente en el sector industrial y en el de servicios. Cabe mencionar que la mayoría de los proyectos están en proceso de implantación, es decir, en sus primeras etapas.

- b) Para fomentar una mayor integración de las cadenas productivas mediante la vinculación de MIPyME's con las grandes empresas, la Secretaría de Economía inicio en 1997 el Programa de Agrupamientos Industriales (PAI). 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.

A la fecha se han promovido nueve agrupamientos industriales entre los cuales se encuentran: fibras-confección-vestido en Jalisco, Puebla y Tlaxcala; procesamiento de frutas y hortalizas en Colima, Michoacán, Tabasco y Veracruz; Procesamiento de cárnicos en Yucatán; automotriz y autopartes en Baja california, Aguascalientes y Nuevo León. En trece sectores productivos, aquellos agrupamientos que han superado la fase de diagnóstico han desarrollado una serie de convenios financieros y tecnológicos entre organismos del gobierno y autoridades del estado en donde se desarrollan.

Entre septiembre de 1999 y agosto del 2000 se realizaron las siguientes acciones: se creó el Centro Tecnológico para la confección en el estado de Aguascalientes, se canalizaron recursos financieros

para proyectos de inversión en el sector agroindustrial de los estados de Zacatecas, Colima, Tabasco y Baja California Sur.

Aunado al PAI se creó el Sistema de Promoción de Parques Industriales en 1996, el cual consiste en apoyar mediante diversas acciones de asesoría y promoción el desarrollo de proyectos industriales a nivel regional, desde la identificación de la idea hasta su operación productiva⁴⁷.

En la delegación Iztapalapa se ha puesto en marcha el proyecto de construcción del parque Industrial de Alta Tecnología "Cabeza de Juárez", que en el 2003 fue aprobado y en este año se inicio las obras de construcción y promoción. El parque agrupará empresas cuyas actividades se encuentren basadas en procesos de innovación con aplicación productiva y de desarrollo tecnológico de punta, que impulsen la generación de empleo en la zona.

Con la construcción del parque industrial se plantea una estrategia de "anclaje", la cual consiste en promover la instalación dentro del parque de por lo menos 5 grandes empresas dedicadas a la alta tecnología y de MIPyME's que realicen procesos complementarios, lo que ayuda a desarrollar cadenas productivas.

⁴⁷ CEPAL. Desarrollo Productivo, número 115, Noviembre de 2001, www.Eclac.cl/egi-bin/getProd.asp?xml, consultado el 10 de Noviembre de 2003. y Promoción de Agrupamientos Industriales. www.secodam.gob.mx/tidap/1998/macias.ppt, consultado el 13 de Diciembre de 2003.

Cabe mencionar que la delegación Iztapalapa cuenta con una ventaja importante que es la ubicación geoeconómica estratégica con que cuenta, ya que en ella se encuentran: la central de abasto, que brinda servicios de equipamiento; el único parque industrial ecológico; sus principales vías de acceso son la calzada Ignacio Zaragoza y periférico oriente; la salida a la carretera México-Puebla-Veracruz; la terminal de carga del oriente y tiene cercanía con el Aeropuerto Internacional Benito Juárez, lo que beneficia la creación de cadenas productivas en la zona ya que facilita el suministro de insumos y la distribución de los productos

- c) La Secretaría de Economía también brinda apoyo a través del Sistema de Información Empresarial Mexicano (SIEM) que nace en el año de 1997. El SIEM es un sistema de información de cobertura nacional, que integra los datos generales y ubicación geográfica de las empresas que operan formalmente en el territorio nacional, proporcionando el giro o actividad de las mismas, así como los productos que ofrece y los insumos que demanda, esta institución es principalmente una herramienta de planeación, información, orientación y consulta.

A través de su sitio en la red proporciona información sobre los sectores productivos con mayor potencial de desarrollo, contiene datos de empresas según sector económico y muestra las estructuras de cadenas productivas de cada sector o subsector, como las que encuentran en el anexo 3.

La SE también ha impulsado programas como Desarrollo de Proveedores, Subcontratación Industrial, con el propósito de complementar los esfuerzos que se realizan para desarrollar los encadenamientos productivos.

- f) Nacional Financiera entre sus funciones promueve el financiamiento a encadenamientos productivos, a través de los distintos acuerdos que tiene con diversas instituciones de crédito, entre las principales se encuentran Banco Santander, Banamex y Banco Bilbao Vizcaya quienes otorgan financiamiento basados en el ciclo productivo de la empresa, así como descuentos electrónicos y facilidades para el otorgamiento de créditos.

NAFIN fomenta la participación de empresas en el sector gobierno a través del esquema de cadenas productivas el cual consiste: “En la integración productiva a través de un canal de comunicación e interacción entre las empresas e instancias gubernamentales, con sus proveedores de productos o servicios, para formar un enlace de provecho mutuo”.⁴⁸ Este esquema de colaboración persigue los siguientes objetivos:

- Aumentar la eficiencia operacional de las empresas satélite, incluyendo la planeación de la producción, control de inventarios, plan y disposición de la planta, control financiero y gerencial.

⁴⁸ Cadenas Productivas, www.bsabntander.com.mx/pymes/ss/producto/pr_cadenas.htm, consultado el 23 de Junio 2003.

- Capacitar a empresas satélite para generar nuevos productos y emplear nuevos procesos de producción.
- Fortalecer la capacidad en algunas empresas satélite para colaborar en el desarrollo de nuevos productos y procesos.

Este esquema busca proporcionar apoyos financieros y de promoción a las empresas satélite, siempre y cuando la empresa central haya decidido subcontratarla. Las empresas que no logren calificar como empresas satélite por cuestiones técnicas, o por no cumplir con el diagnóstico de viabilidad financiera, serán apoyadas de distinta manera a través de la Red de los Centros de Competitividad Empresarial.

Entre los avances registrados en el 2000, se tiene que el Programa de Cadenas Productivas, amplió el apoyo a proveedores con proyectos públicos a través del financiamiento externo, lo que permite a NAFIN garantizar los créditos destinados a capital de trabajo que requieran las empresas para cumplir con los pedidos o contratos de suministro en dichos proyectos. Mediante este programa un mil 438 empresas (85% fueron micro y pequeñas) recibieron financiamiento por un monto de 5 mil 900 millones de pesos, de los cuales 79% fueron canalizados al sector industrial. También cabe destacar que se amplió el convenio suscrito con Pemex para generar proveedores competitivos en el sector energético⁴⁹.

⁴⁹ Avances NAFIN 2000. Programas (ARspv.Final2CP), http://www.nafin.com/portalNf/files/pdf/Informe_00.pdf, consultado el 10 de Diciembre de 2003.

Mantener un encadenamiento en un buen nivel de competitividad es quizás más difícil que formarlo, ya que debe procurarse que al interior haya compradores locales, personal especializado y una competencia sana local. Se considera que un encadenamiento pierde su ventaja competitiva cuando las condiciones socioeconómicas dejan de soportar, estimular la inversión y la innovación para generar nuevos productos.

A medida que se desarrollan las cadenas productivas los recursos de la economía se dirigen hacia el sector en desarrollo lo que permite brindar un mejor apoyo a los sectores potenciales.

3.5 Ventajas y Desventajas de los Encadenamientos Productivos

La formación de encadenamientos no es algo fácil, puesto que cada empresa tiene intereses económicos propios que pueden obstruir el flujo de información entre ellas, por ello antes de participar en un encadenamiento productivo las empresas deben de estar convencidas de que sólo un trabajo conjunto les permitirá alcanzar objetivos comunes.

Algunas ventajas que se derivan de los encadenamientos son:

- La cadena identificada permite localizar los productos, los procesos, las empresas, las instituciones, las operaciones, las dimensiones y capacidades de negociación, las tecnologías y las relaciones de producción.
- Propicia la permanencia de las MIPyME's involucradas en el

mercado.

- Intercambiar conocimiento entre empresas, reducir costos y minimizar los riesgos.
- Mejoras en la comercialización de los productos.
- Fomenta el desarrollo de proveedores
- Ayuda a concretar alianzas estratégicas entre MIPyME's
- Incrementa las posibilidades de las empresas para abarcar nuevos mercado.
- Mejor aprovechamiento de la capacidad productiva
- Desarrollo de relaciones empresariales horizontales y verticales
- Aumento de la calidad de los productos y servicios que se ofrecen

Desventajas

- Las dificultades más comunes se derivan de las relaciones entre empresas de distinto tamaño, pues las empresas terminales resultan más beneficiadas.
- Las medianas o grandes empresas tienen preferencias hacia determinados proveedores.
- El intercambio tecnológico es negativo cuando se presenta un cambio de proceso y por lo tanto de infraestructura o de conocimientos técnicos diferentes a los que poseen.
- No todas las empresas involucradas presentan el mismo grado de flexibilidad.

En el mundo globalizado quienes compiten entre sí no son las empresas o los productos por sí solos, sino las cadenas productivas. Es un modelo que ha generado un escenario altamente competitivo.

La globalización es un fenómeno que trae consigo nuevos mercados por abarcar, pero también nuevos competidores, que muchas veces obtienen mayores beneficios que las propias empresas locales, por lo que es necesario incrementar el nivel de las MIPyME's en cuanto a competitividad y calidad, para que puedan permanecer en el mercado.

CAPÍTULO IV. INVESTIGACIÓN DE CAMPO EN LOS SUBSECTORES 33 Y 38 DE IZTAPALAPA

4.1 Planteamiento del Problema

En la actualidad las empresas micro, pequeñas y medianas se enfrentan a una realidad en donde la competencia se torna cada vez más fuerte; con la globalización aumentan los productos extranjeros, lo que incrementa la posibilidad de que nuestras MIPyME's tiendan a desaparecer ya que es difícil competir con los precios bajos que ofrece la competencia, sin embargo los productos mexicanos cuentan con mejor calidad que los extranjeros por lo que puede ganar en segmentos de mercado donde esta característica sea más apreciada que el precio.

Tomando en cuenta los resultados alentadores de los encadenamientos realizados en otras partes del mundo, principalmente en la región italiana de Lombardía para el apoyo a MIPyME's, el estudio de cadenas productivas es una buena alternativa para el progreso y desarrollo de nuestras MIPyME's mexicanas.

Con el estudio de cadenas productivas, se pretende conocer el mercado en que se desarrollan las MIPyME's según la actividad productiva que realiza.

A través del estudio de cadenas productivas se conoce el nivel de desarrollo de proveedores, productores e intermediarios de un sector así como su mercado meta, además se aprecia del grado de interrelación

entre ellos. También se pueden desarrollar estrategias que ayuden a mejorar la producción y comercialización de un producto o servicio, aprovechando adecuadamente las oportunidades que hay en el entorno, de ahí la importancia que tiene el estudio de todo el proceso desde los proveedores hasta el consumidor final.

Cabe mencionar que antes de desarrollar estrategias comerciales primero se tiene que estudiar la estructura de la cadena productiva según sector económico para conocer como esta conformado cada eslabón participante.

En cuanto a la zona que se eligió para la investigación de campo, se optó por la delegación Iztapalapa, por ser la que cuenta con mayor número de habitantes y porque la actividad manufacturera es la segunda en importancia para la delegación, además de que hay una alta tasa de población económicamente activa.

Como se indicó en el capítulo 2 la delegación Iztapalapa cuenta con 5 subsectores destacados pertenecientes a la industria manufacturera: el 31, 38, 34, 33 y 32 de los cuales se escogieron para efectos de investigación sólo a los subsectores 33 y 38. El subsector 33 se escogió por su presencia en la delegación ya que hay una gran diversidad de establecimientos ubicados en esta zona.⁵⁰ En cuanto al subsector 38

⁵⁰ Que no necesariamente están formalmente registrados ante alguna institución gubernamental de control como la SHCP o el SIEM.

porque es uno de los principales polos de atracción para la inversión directa en nuestro país.

El objeto de estudio son empresas micro, pequeñas y medianas pertenecientes a los subsectores 33 (Industria de la madera y productos de madera, incluye muebles) y 38 (Productos metálicos, maquinaria y equipo, incluye instrumentos quirúrgicos y de precisión), de la industria manufacturera ubicadas en la delegación Iztapalapa.

El problema a resolver en la investigación de campo fue: ¿Cuáles son los factores que permitirían desarrollar cadenas productivas que incorporen a MIPyME's en los subsectores 33 y 38 de la industria manufacturera en la delegación Iztapalapa?

El objetivo de la presente investigación es analizar el panorama industrial manufacturero e identificar el potencial de desarrollo de la delegación Iztapalapa en los subsectores 33 y 38, para crear encadenamientos que ayuden al desarrollo de micro, pequeñas y medianas empresas en dichos subsectores.

En esta investigación de campo se plantearon los siguientes supuestos:

- Se requiere identificar a una o más empresas ancla para el desarrollo de micro, pequeños y medianos establecimientos en la delegación Iztapalapa.

- Existen mayores posibilidades de consolidar una cadena productiva en el subsector 33 que en el 38.
- El desarrollo de cadenas productivas es un programa viable para que en la delegación Iztapalapa crezcan los subsectores 33 y 38 al generar mejores condiciones de trabajo, mayor relación proveedor-productor y productos más competitivos.

4.2 Técnica de Investigación Utilizada

La presente investigación se inició con un estudio exploratorio en el que se analizaron datos estadísticos y descriptivos de los subsectores mueblero y automotriz en la delegación Iztapalapa. Posteriormente se llevo a cabo una investigación de campo a través de entrevistas a propietarios de establecimientos pertenecientes a los subsectores 33 y 38, ubicados en la delegación con el propósito de conocer las características que predominaban en las empresas, el grado de interés que tienen los empresarios en participar en el desarrollo de cadenas productivas y conocer algunas de sus principales preocupaciones con respecto a sus empresas. En total se aplicaron 17 entrevistas en el sector automotriz y 20 en el sector mueblero.

4.3 Diseño de la Muestra y Tipo de Muestreo

Se entiende como universo el total de elementos que reúnen ciertas características homogéneas las cuales son objeto de una investigación. La muestra es una parte representativa y significativa del universo que presenta los mismos fenómenos que ocurren en aquel, con el fin de estudiarlos y medirlos.

El universo de esta investigación lo conforman 37 empresas que pertenecen a los subsectores 33 y 38 de la industria manufacturera ubicadas en la delegación Iztapalapa.

En el sector mueblero sólo se tomó en cuenta a empresas que desarrollan actividades como la fabricación y reparación de muebles principalmente de madera (332001); fabricación de partes y accesorios para muebles principalmente de madera (332002) que se ubiquen en Iztapalapa.

Para el sector automotriz sólo se eligieron a empresas dedicadas a la fabricación y ensamble de carrocerías y remolques para automóviles y camiones (384121), fabricación de motores y sus partes para automóviles y camiones (384122), fabricación de partes para el sistema de suspensión de automóviles y camiones (384124), fabricación de partes y accesorios para el sistema de frenos de automóviles y camiones (384125), y aquellas que se dedicaban a la fabricación de otras partes y accesorios para automóviles y camiones (384126).

La información para conformar el universo, se obtuvo del Sistema de Información Empresarial Mexicano en donde se registran las empresas que operan formalmente. Se formó una base de 37 empresas que reunían las características antes mencionadas, de las cuales 20 pertenecen al sector mueblero y 17 al sector automotriz, todos aceptaron la entrevista.

4.4 Recopilación de Datos y Análisis de la Información de la Investigación de Campo

En el mes de septiembre y parte octubre de 2003 se llevó a cabo la recopilación de los datos a través de una entrevista (ver anexo 4) aplicada a propietarios de establecimientos pertenecientes a los subsectores 33 y 38 ubicados en Iztapalapa. En el anexo 4 aparece el formato de la entrevista.

En general, la investigación de campo amplió el panorama sobre como se encuentran las empresas micro, pequeñas y medianas que pertenecen a los subsectores 33 y 38, la tabulación de los datos obtenidos de las entrevistas realizadas se encuentran en el anexo 5.

Los hallazgos obtenidos de la investigación de campo fueron:

A. De las entrevistas realizadas a propietarios pertenecientes al subsector mueblero la información obtenida es la siguiente:

1. Los negocios encuestados en la delegación Iztapalapa en el 98% de los casos son empresas micro y pequeñas dedicadas a la fabricación y reparación de muebles, principalmente de madera. Son negocios familiares, cuyo capital inicial fue aportado por el propietario o familiares de este; en donde el dueño realiza diversas actividades junto con miembros de su familia, por lo que no existe una adecuada jerarquización de puestos y hay duplicidad de funciones.
2. El principal logro que han obtenido los empresarios del sector mueblero en Iztapalapa es la satisfacción del cliente por el diseño que tienen en sus diversas líneas de producción, tanto en muebles para el hogar como en muebles de oficina, ya que realizan un trabajo muy cuidadoso
3. El diseño de los productos que se ofrecen es lo que atrae la atención del cliente, esto se ha podido lograr a través de la mano de obra creativa y artesanal, así como del trato directo que se tiene con el cliente, quien es el que regularmente determina el diseño y acabado final del mueble. No es muy frecuente que las empresas reproduzcan los diseños publicados en catálogos o revistas.

4. Aunque el diseño es muy bueno, la calidad en el acabado con que se presenta el producto final resulta ser el principal problema, esto se debe a las limitaciones de la herramienta y a las características de la materia prima (apolillada, húmeda, porosa o con nudos) utilizadas, que dan como resultado productos con poca resistencia que se hienden⁵¹ con facilidad y las superficies no quedan alisadas correctamente por lo que no se destaca la vistosidad de la fibra y belleza del color de la madera.
5. Sus principales proveedores son la industria silvícola, textil, metal-mecánica y química. La principal materia prima que utilizan las empresas ubicadas en Iztapalapa para la fabricación de muebles es el pino, abedul, tilo, cedro, nogal y roble, como materias auxiliares están los herrajes, bejucos, textiles, plástico, metal, pinturas y adhesivos, cuyos proveedores se encuentran dentro de la delegación.
6. En cuanto a la relación proveedor-fabricante-cliente, que existe indica poca integración, son muy pocas las empresas que tienen convenios o arreglos con el proveedor para que les otorgue créditos, descuentos o bonificaciones en la compra de la materia prima e insumos. Los principales

⁵¹ Hendir: es la resistencia ofrecida frente a la acción de una fuerza que tiende a desgajar o cortar la madera en dos partes o más. Características de la madera, <http://www.geocities.com/cokevilchez/madera.htm>, consultado el 8 de Noviembre de 2003.

clientes de estas empresas son los habitantes locales y en menor medida empresas de construcción.

7. Una demanda generalizada es la falta de financiamiento en el sector principalmente a micro y pequeños negocios, los cuales enfrentan serias dificultades para obtener un crédito ya que la mayoría no cuenta con un aval, además de los requisitos y trámites que se requieren para solicitarlo son muy complejos, y muchas veces el costo del préstamo suele ser muy alto.
8. En cuanto a la maquinaria empleada en este tipo de negocios en su mayoría son de tipo manual y no especializada, es equipo que se deprecia rápidamente por lo que representa un gasto elevado para los empresarios. También se emplean máquinas que constantemente hay que arreglar puesto que no se le da el mantenimiento adecuado.
9. A todo lo anterior hay que sumarle la falta de capacitación en adquisición de materia prima, motivación e higiene y seguridad de la mano de obra empleada y la alta tasa de rotación que se tiene por ser un trabajo requiere un gran esfuerzo físico.

10. Entre los principales proyectos que tienen las empresas se encuentran los siguientes: abrir nuevas sucursales ya sea dentro de la zona de Iztapalapa o fuera de ella; mejorar la infraestructura del centro de trabajo: solicitar créditos para comprar materia prima e insumos de mejor calidad (maderas duras) y el equipo necesario para la producción.

11. El subsector 33 en Iztapalapa es uno de los polos que necesita desarrollarse para que pueda ser competitivo a nivel local y aprovechar oportunidades en el exterior. La delegación Iztapalapa cuenta con fabricantes cuyos diseños pueden abrir puertas en el extranjero, tomando en cuenta las oportunidades de negocio que se ofrecen a través de BANCOMEXT, además hay un notable deseo en trabajar en equipo y participar en programas de apoyo para desarrollar su negocio.

B. La información obtenida de las entrevistas realizadas a empresarios de Iztapalapa pertenecientes a subsector automotriz es la siguiente:

1. Los negocios ubicados en Iztapalapa dedicados al ramo automotriz son empresas micro y pequeñas con una visión industrial mayormente desarrollada hacia la calidad y competitividad, sólo 3% son negocios familiares.
2. El personal con que cuentan estos negocios tiene estudios técnicos, es decir, tuvieron que tomar una capacitación previa al trabajo, puesto que las actividades a realizar así lo requieren y aquellos que no cuentan con preparación técnica la sustituyen con la experiencia adquirida en el ramo a través del tiempo.
3. La calidad alcanzada en los diversos productos que se ofrecen se ha convertido en el principal logro que ha tenido el subsector 38, cabe destacar que aunque la mayoría de los negocios no cuenta con una certificación en calidad, los clientes reconocen la presencia de esta en los productos que adquieren, puesto que el fabricante cumple con las normas y especificaciones previamente establecidas.
4. La obtención de una certificación de calidad en el proceso productivo, se ha tomado un problema entre los diversos empresarios ya que los requisitos que se solicitan demandan

una inversión fuerte, tanto financiera como en estudios de proceso, por ello los empresarios han optado por cumplir primero con los requisitos del cliente.

5. Sólo 3% de los negocios cuentan con algún tipo de certificación de calidad en alguna parte del proceso productivo o con algún reconocimiento en apoyo al medio ambiente; en este último rubro se registra la mayor cantidad de problemas, a consecuencia de los grandes desperdicios o materiales de desecho que generan estas empresas y que muchas de ellas arrojan al sistema de drenaje según lo ha denunciado la Secretaría de Medio Ambiente y Recursos Naturales (SEMARNAT).⁵²
6. En cuanto a la adquisición de materia prima e insumos para la producción, sus principales proveedores se encuentran fuera de Iztapalapa y la mayor parte de las veces se adquiere de importación.
7. La tecnología de punta representa una necesidad primordial para el buen funcionamiento de la empresa, que por lo general emplea maquinaria obsoleta que no funciona adecuadamente en los procesos utilizados, ya que son muy

⁵² Salud ambiental y ecología. Desperdicios industriales, <http://cueyatl.uam.mx/uam/publicaciones/boletines/tips/abr03/seis.html>, consultado el 10 de Octubre de 2003.

complejos y se requiere maquinaria costosa que no está al alcance del empresario, en la mayor parte de las ocasiones, el mantenimiento constante de la maquinaria y equipo empleado incrementa el nivel de gastos en las empresas.

8. El financiamiento se ha convertido en la principal herramienta que utilizan las empresas micro y pequeñas para cubrir sus necesidades, gracias a los créditos han podido comprar o arreglar la maquinaria y equipo.
9. Entre sus principales proyectos figuran la obtención de algún reconocimiento de protección al medio ambiente y la certificación en calidad de sus procesos, también aprovechar las oportunidades para exportar y el mejoramiento de la infraestructura de la organización así como brindar capacitación a su personal.

Haciendo un análisis comparativo entre los subsectores 33 y 38, el sector automotriz se encuentra más desarrollado con que el sector mueblero, ya que cuenta con mayor organización, con personal calificado y una estructura industrial semi-avanzada, además de ser uno de los polos que genera mayor inversión directa en nuestro país.

Cabe mencionar que la mayoría de los empresarios pertenecientes al subsector 33 mostraron mayor interés en participar en el programa de cadenas productivas, en comparación con los empresarios del subsector automotriz.

En ambos subsectores predominan negocios micro y pequeños que necesitan atención y apoyo para alcanzar un buen nivel de desarrollo y competitividad, en especial el sector mueblero cuya industria esta semi-desarrollada y por lo cual no se pueden aprovechar las oportunidades que tiene para exportar principalmente a Estados Unidos y Canadá, ya que son los países que continuamente solicitan proveedores de muebles según datos de oportunidades de negocios en BANCOMEXT.

CONCLUSIONES

En la medida en que se fue desarrollando la presente investigación se reafirma la gran importancia que tienen las MIPyME's para México, por la aportación económica que generan en conjunto, ya que constituyen más del 90% de las empresas establecidas en nuestro país, generan el 42% del producto interno bruto y el 64% del empleo.

Las MIPyME's agrupadas en los subsectores 33 y 38 de la industria manufacturera en la delegación Iztapalapa necesitan fuentes de financiamiento adecuadas a este sector de empresas, asesorías empresariales, asistencia técnica e información directa de los diversos programas que el gobierno ofrece para que sean competitivas, en especial las pertenecientes a la industria del mueble quienes están menos desarrolladas y carecen de una adecuada capacitación tanto empresarial como de mano de obra, lo que minimiza su desempeño industrial y no pueden abastecer adecuadamente al mercado interno.

En cuanto al primer supuesto planteado, si es necesario contar con una empresa ancla, pero en la delegación Iztapalapa no se encontró una empresa cuyo liderazgo, desarrollo y presencia en el mercado sea fuerte como para convertirse en una empresa ancla que brinde asilo a las MIPyME's a través de la subcontratación, según su proceso productivo o dependiendo de los servicios que requiera para que un producto de calidad llegue al consumidor.

Por lo que es necesario investigar en otras delegaciones para saber si en alguna de ellas se encuentran empresas que podrían llegar a convertirse en una empresa ancla y entonces relacionarla con las empresas de Iztapalapa.

Otra alternativa sería la subcontratación entre micro y pequeñas o pequeñas y medianas empresas, ya sea en la fabricación de alguna parte del producto, en el acabado o ensamble del producto final, y se forme una empresa integradora que se encargue entre otras cosas de la comercialización regional y analice las oportunidades de negocio en otros países.

En el caso de la industria automotriz es necesario contar con una empresa dedicada a la actividad de fabricación y ensamble de automóviles y camiones (384110) las cuales se encuentran en delegaciones como Benito Juárez, Cuauhtémoc y Azcapotzalco, por lo tanto se necesita ampliar la relación proveedor-productor entre estas empresas.

Tomando en cuenta la información proporcionada por empresarios y los datos arrojados durante la investigación documental, hay mayores posibilidades de desarrollar una cadena en el subsector 38 que en el subsector 33, y no como se planteo en un principio. Se llego a está conclusión porque las actividades que realizan las empresas pertenecientes al subsector 38 en Iztapalapa son las principales en la cadena productiva de la industria automotriz, y por el nivel de inversión

que genera no sólo a nivel delegacional sino también en el nacional, además son pocas las empresas en Iztapalapa que se dedican a estas actividades por lo que es más fácil que a las empresas del subsector 33, por lo tanto es más factible integrar a empresas del subsector 38 a la cadena productiva del sector.

En cuanto al subsector 33, no se descarta la posibilidad de integrar MIPyME's a la cadena productiva de la industria de la madera ya que los empresarios muestran gran interés en participar; sólo que requiere de mayores esfuerzos de coordinación; tomando en cuenta que los negocios encuestados son el total en la delegación que trabajan formalmente y cumplen con los requisitos de operación establecidos, pero aún se puede encontrar una variedad de establecimientos que por la naturaleza de sus actividades operan en casas habitación o en pequeños locales, los cuales no cumplen con los requisitos establecidos para operar y no están registrados formalmente. Es necesario incluir a cada uno de ellos para desarrollar adecuadamente una cadena productiva en el subsector 33 en Iztapalapa, para ayudar a un mejor desarrollo del sector manufacturero.

En el tercer supuesto, es claro que la falta de apoyos a las empresas dificulta el desarrollo de las MIPyME's. Los empresarios no tienen la capacidad financiera para enfrentar los problemas económicos que se les presentan, por lo que necesitan de créditos adecuados a su desempeño y producción, aunque hay diversas fuentes de financiamiento la mayoría de ellas no esta enfocadas a MIPyME's.

En cuanto a los conocimientos que se tiene en las diversas áreas (administrativa, contable y financiera) de la empresa son limitados o inexistentes por lo cual los empresarios no pueden dirigir apropiadamente su negocio, por ello entonces es necesario aprovechar adecuadamente los apoyos de asistencia técnica, capacitación y desarrollo empresarial que brindan diversas instituciones públicas, para asegurar la integración y mantenimiento de las MIPyME's en la cadena productiva del sector es más difícil.

Con respecto al cuarto supuesto, tomando en cuenta la experiencia del exterior sobre el tema, al desarrollarse una cadena productiva se cuenta con mayor participación proveedor-productor puesto que se identifican a todos los eslabones principales y de apoyo de la cadena, por lo que se puede desarrollar diversos niveles de subcontratación según la importancia de la actividad a desempeñar por las empresas que participan. Aquellas empresas pequeñas o medianas de los subsectores 33 y 38 pueden subcontratar a otras, lo que implica aumentar la producción y abastecer satisfactoriamente al mercado local o poder abarcar nuevos mercados. Las empresas aprovechan mejor su capacidad productiva, con lo que se puede generar mayores ingresos económicos y contratar a nuevo personal según los requerimientos.

También conociendo el número de empresas que pertenecen a un determinado eslabón se pueden formar asociaciones a través de las cuales se puede comprar en mayor cantidad materia prima o insumos necesarios para la producción, lo que puede generar descuentos o

créditos a largo plazo. Cabe mencionar que no sólo en aspectos de producción se pueden obtener ventajas sino también en aspectos financieros, ya que se puede compartir riesgos y gastos.

En cuanto a la interrogante que se planteó al inicio de la investigación: ¿Cuáles son los factores que permitirían desarrollar cadenas productivas que incorporen a MIPyME's en los subsectores 33 y 38 de la industria manufacturera en la delegación Iztapalapa?

Primeramente se requiere fomentar una cultura de participación y compromiso de trabajo en equipo a todos participantes (empresarios, gobierno e instituciones de apoyo) ya que deben de estar totalmente convencidos de que quieren y pueden trabajar en conjunto para aprovechar mejor las oportunidades que hay en el entorno. Además en el aspecto geográfico los empresarios tienen una ventaja ya que las MIPyME's de ambos subsectores 33 y 38 se encuentran en una misma zona geográfica, lo que permite una mejor comunicación y coordinación entre ellos para abastecer el mercado local y dependiendo de los apoyos que el gobierno brinde se puede abarcar otros mercados.

El asesoramiento continuo es un factor importante para el desempeño de las empresas participantes, ya que ayuda a tomar mejores decisiones en cuanto a la adecuada explotación de los diversos apoyos que brindan las instituciones públicas y en el aspecto productivo de la empresa. La capacitación es otro factor importante ya que ayuda a disminuir riesgos e incrementar la productividad de la mano de obra, así como la capacidad

de dirección del empresario, un instrumento adecuado para ello es el programa CIMO.

Otro factor relevante es el apoyo del gobierno a través de instituciones como la SE, NAFIN, SIEM, STPS y BANCOMEXT, se requiere pasar de la declaración a la acción, talvez haya demasiados programas y pocos esfuerzos conjuntos de las diversas instituciones gubernamentales.

El apoyo en financiamiento que se otorgue a las empresas será un elemento clave para su desarrollo, pero conjuntamente con el financiamiento se debe brindar asesoría para que las MIPyME's aprovechen adecuadamente los créditos y se obtengan ventajas competitivas.

BIBLIOGRAFÍA

Cuaderno Estadístico Delegacional Iztapalapa 2001. México: INEGI y el Gobierno Federal.

Estudio de muebles de madera: una guía para mejorar su empresa. México: Secretaria de Trabajo y Previsión Social, 1999.

López Isauro, *Diccionario de Términos Administrativos, Contables y Fiscales*. México: ECAFSA, 2000.

Abelardo Arroyo, "Programa de Apoyo a Empresas Integradoras", revista, *El Mercado de Valores*, México: NAFIN, Noviembre, 1995, volumen 11, p. 23-34

Fernando Sánchez, "Modelo Italiano de Desarrollo Industrial", revista, *El Mercado de Valores*, México: NAFIN, Julio 1996, p 43- 46.

Kurose Nobuhiro, "Estrategia Administrativa para Pequeñas y Medianas Empresas en Japón", revista, *El Mercado de Valores*, México: NAFIN, Julio 1996, p.46-49.

Ma. de Lourdes Álvarez Medina, "Cambios en la Industria automotriz frente a la globalización: sector autopartes", revista:, *Contaduría y Administración una investigación de FCA-UNAM*, número 206, Julio- Septiembre de 2002, p.34-47.

Michael Porter, *Estrategia Competitiva*, 27ª reimpresión, México:CECSA 1987

Zorrilla Santiago y Kammar Miguel, *Una guía para elaborar la tesis*, México: McGraw-Hill, 1990.

Direcciones electrónicas

Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT). www.bancomex.com.mx, Oportunidades de negocio, <http://www.bancomext.com/Bancomext/portal/portal.jsp?parent=9>. Julio 2003.

Camara Nacional de la Industria de la Transformación, (CANACINTRA), www.canacintra.gob.mx, 2003

Delegación Iztapalapa. www.iztapalapa.gob.mx. 2003

Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI). www.inegi.gob.mx; Censos Económicos 1999, <http://www.inegi.gob.mx/est/default.asp?c=702>; XII Censo Población y Vivienda, <http://www.inegi.gob.mx/est/default.asp?c=701>. 2003

Nacional Financiera (NAFIN). www.nafin.gob.mx, Empresas Integradoras y Programa de Cadenas Productivas. 2003

Programa de Desarrollo de la Ciudad de México: Apoyo a PyME's. www.sedeco.df.gob.mx/actividades/informes/anual2002/contenido.htm, consultado en Mayo de 2003.

Programa de Desarrollo Urbano en Iztapalapa. www.asambleadf.gob.mx/princip/informa/legisla/program/iztapalapa.htm, consultado en Abril de 2003.

Revista Electrónica de Geografía y Ciencias Sociales. SRIPTA NOVA, Universidad de Barcelona, volumen VI, número 119 (55), 1 de Agosto de 2002. www.ub.es/geocity/sn/sn/119-55.htm, consultada en Abril de 2003.

Sistema de Información Empresarial Mexicano (SIEM). www.siem.gob.mx. Padrón de empresas sector manufacturero y Programas de apoyo a MIPyME's. 2003

Secretaría de Economía. www.economia.gob.mx, Programas de Apoyo a Empresas; Contacto Pyme, www.contactopyme.gob.mx. 2003

GLOSARIO

Asistencia Técnica	Es la prestación de servicios personales independientes por medio del cual se obliga a proporcionar conocimientos y ayudar al solicitante en el área pactada.
Asociatividad	Es un mecanismo de cooperación entre empresas micro, pequeñas y medianas, en donde cada empresa participante, manteniendo su independencia jurídica y autonomía gerencial decide voluntariamente participar en un esfuerzo conjunto con los otros participantes en la búsqueda de un objetivo común.
Banca de Desarrollo	Es un organismo financiero creado por el gobierno federal, para apoyar y desarrollar sectores productivos estratégicos de nuestra economía.
Cadena Productiva	Es un proceso sistémico en el que los actores de una actividad económica interactúan desde el sector primario hasta el consumidor final, basados en el desarrollo de espacios de concertación entre el sector público y privado orientados a promover e impulsar el logro de mayores niveles de competitividad de dicha actividad.
Calidad	Es la totalidad de las características de un producto o servicio que se relacionan con su capacidad para satisfacer adecuadamente las necesidades establecidas e implícitas del consumidor.

Capacitación	Es el proceso que tiene por objeto preparar al trabajador para prevenir riesgos e incrementar su productividad en las acciones y funciones que realiza en el trabajo.
Capital de Trabajo	Es el efectivo que requiere constantemente una empresa para operar a corto plazo. Es la diferencia entre activo circulante y pasivos a corto plazo de una empresa.
Cluster	Es un agrupamiento de productores que se interrelacionan para fabricar un bien o productos similares en una misma área geográfica, se les conoce también como agrupamientos industriales.
Competitividad	Es la capacidad que tiene una empresa, sector, región o país para mantenerse, crecer, ampliarse y diversificarse en un mercado.
Desarrollo Tecnológico	Es el conjunto de conocimientos y avances en materia de innovación tecnológica que mejora la competitividad de una empresa.
Economías de Escala	Aumentos de la productividad o disminuciones del costo medio de producción, derivados del aumento de todos los factores de producción en la misma proporción.
Empresa Central o Empresa Ancla	Son empresas de gran tamaño que requieren de diversos servicios, se encargan de coordinar a empresas satélite proveedoras brindándoles apoyos financieros y de asistencia técnica.
Empresa Satélite	Es una empresa que funciona en base a los requerimientos que le solicita una empresa más grande.

Factibilidad	Es el análisis de los recursos disponibles para alcanzar determinados objetivos previamente formulados.
Globalización	Es el proceso de integración mundial, la apertura económica, comercial y cultural entre países.
Mejora Continua	Es la actividad recurrente para aumentar la capacidad para cumplir con los requisitos, la calidad, innovación y eficiencia orientada hacia el cliente y el progreso.
Política Económica	Es la acción ejercida sobre la actividad económica con el fin de mejorar su funcionamiento para alcanzar sus fines, mejorando las condiciones de vida de una población.
Proceso Productivo	Es el proceso que realiza una empresa desde el acopio de materias primas e insumos necesarios para la producción y la transformación de insumos hasta la presentación del producto terminado.
Productividad	Es la diferencia entre la cantidad producida y la capacidad de producción. Mejora o aumento del rendimiento en la producción.
Sector Agropecuario	Es el sector que comprende aquellas actividades que se realizan en el campo: ganadería, el cultivo de cereales, la producción de semillas, la producción de aceites y harinas entre otras.

Sector Agroindustrial	Es la transformación de productos procedentes de la agricultura, la actividad forestal y la pesca, comprende actividades de manufacturación mediante las cuales se elaboran materias primas y productos intermedios derivados del sector agropecuario.
Valor Agregado	Es la adición a un bien o servicio, a raíz de la intervención en el proceso de su transformación (cambio o mejora) lo que permite a una empresa ser más competitiva. Es el valor de las ventas de una empresa menos el valor de las materias primas y otros recursos que utilizó para producir los bienes que vende.
Ventaja Comparativa	Es la capacidad de producir un bien o servicio a un costo de oportunidad menor que otra empresa. Surge de la eficiencia relativa, la cual es producto de la escasez de recursos.
Ventaja Competitiva	Es el valor que una empresa es capaz de crear y utilizar frente a sus competidores, siendo este valor mayor al costo que implique obtener dicha ventaja, característica que le permite a la empresa ser superior a su competencia.
Viabilidad	Apreciación y valorización de los factores que van a permitir u obstaculizar, según su modo de operar, el alcance de los objetivos planteados en un principio.
Zona de Libre Comercio	Forma de integración económica que elimina todas las barreras arancelarias al comercio de bienes entre los países miembros.

Anexo 1. Programas de Apoyo a Micro, Pequeñas y Medianas Empresas

1.1 Programas de apoyo que brinda la Secretaría de Economía⁵³

1.1.1 Programa Nacional de Financiamiento a Microempresas (PRONAFIM). La SE, a través de este programa impulsa y promueve el otorgamiento de microcréditos, con el fin de desarrollar las iniciativas productivas de individuos y grupos sociales en condiciones de pobreza.

El objetivo de este programa es fomentar que los microempresarios de todo el país se integren a las cadenas productivas según sector, vinculándolos a las micro, pequeñas y medianas empresas a través de microcréditos. Para ello se conformó el Fideicomiso Nacional de Financiamiento al Microempresario (FINAFIM) para la canalización de recursos, los montos a financiar oscilarán entre 300 pesos y 5 mil como crédito final.

Los recursos están destinados a individuos, grupos solidarios y organizaciones de escaso capital con iniciativa productiva y acceso nulo o limitado al crédito formal. Se consideran grupos solidarios: al grupo de personas que en un proceso de selección se asocian por voluntad propia en una práctica de ahorro y préstamo constituido con un mínimo de 5 personas de una misma comunidad en zonas marginadas y quienes deben presentar una solicitud a la institución de micro financiamiento para registrarse.

El programa de microcréditos aplica únicamente para microempresarios los cuales se clasifican en: 1 empleado (autoempleo); de 2 a 4 trabajadores, incluido el patrón; hasta 15 trabajadores; deben ser personas físicas de bajos ingresos que habiten en zonas marginadas urbanas ó rurales, con proyectos viables.

⁵³ Secretaría de Economía, Contacto PYME, www.economia.gob.mx. Instituciones que otorgan apoyos a Pymes. "Mejoramiento de la infraestructura tecnológica para el desarrollo de la industria", <http://www.contactopyme.gob.mx/propice/tecnologica.asp>, consultado el 15 de Julio de 2003.

Para participar en este programa se debe elaborar una solicitud por escrito con datos generales del solicitante como son: nombre completo, edad, teléfono, grado máximo de estudios, actividad actual, su ingreso semanal, dirección y descripción de su proyecto así como el monto solicitado. La solicitud debe entregarla en las instalaciones de la Secretaría de Economía para que sea revisada y en su caso aprobada o no.

- 1.1.2 Fondo de Apoyo a las Micro Pequeña y Mediana Empresa (FAMPYME)⁵⁴. Apoya los servicios de asesoría, capacitación, consultoría, formación de consultores, instructores y promotores, surge en el año 2001. El gobierno federal creó al FAMPYME para apoyar a las MIPyME's mediante el fortalecimiento de su capacidad de gestión y producción interna y externa a través del desarrollo de conocimiento, la gestión y la innovación tecnológica y la cultura empresarial, logrando con ello aumentar la participación de las MIPyME's en el mercado interno y externo.

El objetivo que persigue este programa es incrementar la competitividad de las MIPyME's, en el ámbito del desarrollo empresarial y del conocimiento así como sus procesos de innovación y desarrollo tecnológico, para que generen, adopten o mejoren sus procesos operativos, administrativos y su gestión con lo que fortalecerán su participación en el mercado local, regional, nacional e internacional, promoviendo la igualdad de condiciones y oportunidades para hombres y mujeres.

Los recursos para dicho programa se consideran subsidios y deben destinarse a actividades prioritarias de interés general con criterios de objetividad, equidad, transparencia, selectividad y temporalidad, para apoyar la formación de recursos humanos, capacitación y asesoría para el desarrollo de la cultura empresarial y a la innovación tecnológica en las micro, pequeñas y medianas empresas industriales, comerciales, de servicios, agropecuarias y de pesca, que permitan su consolidación y desarrollo. El

⁵⁴ FAMPYME, <http://www.cyborg.com.mx/credito/n2cr61.htm>, consultado el 25 de Septiembre 2003.

FAMPYME otorgará apoyos financieros para la instrumentación de las siguientes líneas de apoyo:

- Fomento de consultores, asesores y promotores, el cual consiste en la asignación de recursos para la formación de consultores, asesores y promotores especializados en la detección y atención de necesidades de las micro, pequeñas y medianas empresas, el subsidio se canalizará a través de organismos intermediarios con los que se deberán realizar convenios de colaboración.
- Apoyo a la capacitación, asesoría y estímulos para el desarrollo de la cultura empresarial, en donde los recursos se destinarán a fomentar la cultura empresarial en los micro, pequeños y medianos empresarios, que permitirá contribuir al desarrollo y modernización de sus capacidades productivas y gerenciales. El subsidio se canalizará a través de organismos intermediarios en dos vertientes:
 - Consultoría básica: Diagnóstico general para la detección de necesidades de capacitación y asesoría de las diferentes áreas de la empresa y su vinculación con programas de apoyo para la micro, pequeña y mediana empresa. Las empresas recibirán esta consultoría con un subsidio al 100 por ciento.
 - Consultoría especializada: Asesoría y capacitación para la solución de problemas concretos con el propósito de elevar la productividad y competitividad de las empresas. Para que las empresas reciban esta consultoría se otorgarán recursos a los beneficiarios bajo la siguiente proporción:
 - Micro empresa: hasta un 80% del costo total del servicio
 - Pequeña empresa: hasta un 70% del costo total del servicio
 - Mediana empresa: hasta un 60% del costo total del servicio

Las empresas beneficiadas podrán obtener durante el ejercicio fiscal 2004 sólo un servicio por cada tipo de consultoría y el monto

total del apoyo para la consultoría especializada no podrá ser mayor de 30 mil pesos.

- 1.1.3 Programa de Centros de Distribución en Estados Unidos (FACOE). El objetivo de este programa creado en el 2000, es apoyar proyectos de MIPyME's exportadoras y/o potencialmente exportadoras, con productos de exportación que respondan a la demanda internacional poniendo especial énfasis en aquellos sectores prioritarios de la política empresarial que se enmarquen dentro de la estrategia de desarrollo sustentable y que beneficien a un mayor número de empresas y/o grupos con alto impacto en empleo y generación de PIB.

Los objetivos particulares del FACOE son:

- Desarrollar una cultura exportadora
- Fomentar una cultura emprendedora en materia de comercio exterior
- Apoyar el desarrollo de consultores especialistas en comercio exterior
- Fortalecer la competitividad y Oferta Exportable MIPyME's
- Apoyar a la capacitación de organismos empresariales representativos que transmitan los conocimientos a las MIPyME's

Proyectos con sectores seleccionados como prioritarios y cuyos mercados de destino sean preferentemente la Unión Europea y América Latina. FACOE es un mecanismo de apoyo financiero para fortalecer la instalación y equipamiento de centros PYMEXPORTA e incubadoras de exportación, cursos de capacitación y consultoría en materia de comercio exterior y/o mejora de procesos exportadores, promoción en mercados internacionales, comercialización y distribución de productos y apoyo para la integración de Bancos de Información.

El FACOE tiene una cobertura nacional y se dirige a apoyar la competitividad exportadora de las MIPyME's, para que se inserten a las cadenas productivas y contribuyan al desarrollo económico regional y sectorial. Los recursos del FACOE están integrados por

subsidios y serán canalizados a las MIPyME's a través de organismos intermedios con apego a las disposiciones y reglas, además de disposiciones aplicables emitidas. Estos recursos podrán ser complementados por otras instituciones de tal forma que se integren al apoyo de los proyectos de las MIPyME's. Asimismo, los recursos del FACOE se destinarán bajo los criterios de objetividad, temporalidad, equidad y transparencia en su utilización, de manera coordinada con otras instituciones y procurando en todo momento que sea a través de medios eficaces y eficientes.

- 1.1.4 Programa Marcha hacia el Sur (PMS). El objetivo de este programa es promover y gestionar la generación de empleo permanente en calidad y cantidad en la zona de cobertura, su misión es contribuir al desarrollo económico de las regiones comprendidas en la zona de cobertura y fomentar una cultura industrial y empresarial entre los habitantes de las mismas, apoyando proyectos productivos generadores de empleo permanente.

El Programa Marcha Hacia el Sur se basa en la atracción de proyectos de inversión, mismos que contribuirán al crecimiento de la zona de cobertura y la creación de fuentes de empleo permanente y tiene como su población objetivo las pequeñas, medianas y grandes empresas del sector industrial, comercial y de servicios. La zona de cobertura abarca los estados de: Campeche, Chiapas, Guerrero, Oaxaca, Quintana Roo, Tabasco, Veracruz y Yucatán y ciertos municipios de los Estados de Aguascalientes, Coahuila, Colima, Chihuahua, Durango, Guanajuato, Hidalgo, Jalisco, Estado de México, Michoacán, Morelos, Nayarit, Nuevo León, Puebla, Querétaro, San Luis Potosí, Sinaloa, Sonora, Tamaulipas, Tlaxcala y Zacatecas.

- 1.1.5 Fondo de Apoyo para el Acceso al Financiamiento de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (FOAFI). Su objetivo es fomentar y constituir esquemas e instrumentos financieros que apoyen el acceso al crédito y al financiamiento del Sistema Financiero Nacional a las MIPyME's, incrementando su capacidad de autogestión e impulsando el desarrollo regional y sectorial,

promoviendo la igualdad de condiciones y oportunidades para hombres y mujeres.

Los objetivos particulares del FOAFI son:

- Propiciar la autogestión y hacer sujetas de crédito a las MIPYMES.
- Constituir y consolidar el Sistema Nacional de Garantías.
- Garantizar la equidad de oportunidades de financiamiento para los proyectos presentados por mujeres emprendedoras.
- Promover que la banca de desarrollo y banca comercial incrementen su nivel de apoyo a las MIPYMES, poniendo particular énfasis en los proyectos liderados por mujeres.
- Brindar oportunidades de desarrollo productivo a las personas con alguna discapacidad.

El FOAFI apoya a las MIPyME's para facilitar el acceso al crédito y financiamiento, fomentando la cultura empresarial a través de la constitución y fortalecimiento de fondos de garantía, también otorga apoyos a planes de negocios y fortalecimiento de intermediarios financieros no bancarios.

Los sujetos de apoyo son:

- Micro, pequeñas y medianas empresas que tengan capacidad de pago y no cuenten con acceso al crédito.
- Productores que se encuentren avalados por al menos dos de los siguientes actores: organismos empresariales, gobiernos estatales y gobiernos municipales.
- Al menos el 10% de los fondos de garantía estarán orientados a las mujeres emprendedoras y/o empresas lideradas por mujeres.
- Al menos 5% de los fondos de garantía estarán orientados a las empresas lideradas por personas con discapacidad.

1.1.6 Fondo para la Integración de Cadenas Productivas (FIDECAP)⁵⁵. Se crea en el 2001, está dirigido a proyectos productivos de impacto regional y/o sectorial que presentan los empresarios y las organizaciones productivas, a través de los gobiernos de las entidades federativas, con la participación de los diversos agentes multiplicadores.

El objetivo general es apoyar con recursos financieros la realización de proyectos productivos que permitan la incorporación de las MIPYMES a las Cadenas Productivas, promoviendo la igualdad de condiciones y oportunidades para hombres y mujeres.

Objetivos específicos del FIDECAP son:

- Incrementar la competitividad de las MIPYMES
- Promover la inversión productiva
- Fortalecer la presencia de las MIPYMES en los mercados
- Contribuir a la generación de empleos para hombres y mujeres
- Fomentar la creación de nuevas empresas, poniendo particular énfasis en proyectos encabezados por mujeres o personas con alguna discapacidad
- Fortalecer la consolidación de oferta exportable
- Contribuir al desarrollo de infraestructura industrial, comercial o de servicios

Los sujetos de apoyo son:

- MIPYMES mexicanas encabezadas por hombres y mujeres, que participen en proyectos de integración de cadenas productivas.
- MIPYMES encabezadas por hombres y mujeres, que requieran el desarrollo de infraestructura industrial, comercial y de servicios,.

⁵⁵ Subsecretaría para la Pequeña y Mediana Empresa, <http://www.indetec.gob.mx/e-Financiero/Docs/Boletin14/PYMES.pdf>, consultado el 13 de Julio de 2003.

- Empresas de cualquier tamaño encabezadas por hombres y mujeres, que cuenten con proyectos de impacto en la integración de cadenas productivas y beneficien directamente a grupos de MIPyME's o generen empleos.
- Productores y personas físicas con actividad empresarial.

El FIDECAP es un mecanismo de apoyo financiero para fortalecer la capacidad productiva de las empresas en las entidades federativas y los municipios en todo el país, aprovechando sus ventajas competitivas y comparativas, a fin de consolidar regiones que por su propia vocación productiva desarrollen estándares de competitividad a nivel internacional y de sectores que por su propia condición actual permitan reconstruir e integrar nuevas Cadenas Productivas que fortalezcan el mercado interno.

Las líneas de Apoyo y los Montos del FIDECAP son los siguientes:

- a) **Proyectos Productivos.** Dentro de esta línea de apoyo se encuentran proyectos de encadenamientos productivos relacionados con: adquisición e instalación de maquinaria y equipo, instalaciones para agregar valor a la producción, modernización de procesos, proyectos de desarrollo tecnológico, entre otros. No se podrán canalizar recursos del FIDECAP para el pago de pasivos o capital de trabajo, ni para cubrir sueldos y salarios.

El FIDECAP podrá apoyar proyectos productivos hasta en un 35 por ciento del costo total del mismo, siempre y cuando el apoyo no exceda de 4 millones de pesos. Este porcentaje podrá incrementarse hasta en un 40 % del total del proyecto, siempre y cuando el monto no exceda de 4 millones 200 mil pesos en los siguientes casos: sólo cuando las empresas contraten al menos a una persona con discapacidad como mínimo desde el inicio del proyecto hasta el cierre del ejercicio fiscal o las pequeñas empresas contraten al menos a dos personas con discapacidad como mínimo desde el inicio del proyecto hasta el cierre del ejercicio fiscal.

- b) **Infraestructura Industrial.** Los recursos de esta línea de apoyo se canalizarán a proyectos como la construcción y/o rehabilitación de naves industriales; desarrollo de parques y conjuntos industriales, así como plantas de tratamiento de aguas y residuos, entre otros. Asimismo, se podrá apoyar proyectos comerciales y servicios, siempre y cuando formen parte integral del Proyecto de Infraestructura Industrial, que repercuta en la generación de empleos para hombres y mujeres.

EL FIDECAP podrá apoyar este tipo de proyectos de infraestructura hasta en un 50% del costo total del proyecto; los otros participantes deberán contribuir al menos con el 50% siempre y cuando el apoyo no exceda a 4 millones de pesos por proyecto. Sólo se podrá apoyar un proyecto por empresa, o las fases del mismo que concluyan en el ejercicio fiscal correspondiente, siempre y cuando el monto de apoyo federal otorgado no exceda del monto mencionado en el párrafo anterior.

- c) **Centro de vinculación.** El FIDECAP podrá asignar recursos para la instalación de centros u oficinas de atención a las MIPYMES, incluyendo la rehabilitación de locales para este fin, así como a su equipamiento de centros u oficinas de atención a las MIPYMES, como instrumentos para promover los programas de apoyo a MIPYMES que deseen integrarse a las cadenas productivas, o bien deseen vincular su oferta con las grandes empresas demandantes. Lo anterior, se realizará mediante la prestación de servicios de información, capacitación, asesoría, consultoría y oportunidades de negocios, entre otros.
- d) **Promoción empresarial.** El FIDECAP apoyará actividades de promoción, a través de ferias, exposiciones y encuentros de negocios con la finalidad de lograr la interacción y permanencia en los mercados a las MIPYMES fortaleciendo la competitividad en el corto y mediano plazo. Asimismo, se otorgarán recursos para material promocional, tales como:

folletos, trípticos, posters, material audiovisual, páginas en Internet, entre otros.

El FIDECAP podrá apoyar proyectos de promoción empresarial presentados por organismos intermedios hasta en un 60 por ciento del costo total del proyecto, siempre y cuando el apoyo no exceda de 4 millones de pesos por evento.

La Subsecretaría para la Pequeña y Mediana Empresa registro en julio de 2003 un avance de sólo 30% en lo presupuestado para el año y según el "Resumen financiero de proyectos de MIPyME's para la canalización de recursos en el ejercicio fiscal 2003. Avances", de la misma dependencia, de los 216 proyectos totales que se impulsaron de enero a julio, sólo 44 están dirigidos principalmente a promover la generación de empleos y el resto está encaminado a la capacitación, las exportaciones y la creación de fondos de financiamiento.

- 1.1.7 Empresas Integradoras de Exportación. Son empresas de servicios especializados que asocian a personas físicas y morales de escala micro, pequeña y mediana, su organización formal constituye una plataforma para el desarrollo y la modernización de los pequeños productores.

Formar Empresas Integradoras de Exportación, mediante la identificación de micro, pequeñas y medianas empresas (MIPyME's) que fabriquen un producto homogéneo con poca capacidad de producción y que se interesen en exportar, con el fin de constituir grandes volúmenes que permitan satisfacer las exigencias del mercado internacional. Operado a través de un Grupo de Promoción Estatal de Comercio Exterior.

La empresa se presenta ante el grupo promotor estatal (delegación o subdelegación de la Secretaría de Economía, Secretaría de Desarrollo Económico y/o Secretaría de Desarrollo Agropecuario del Estado al que pertenezca la empresa) y manifiesta su interés por formar una Empresa Integradora de Exportación. Después el grupo promotor estatal identifica en su área de influencia,

empresas interesadas en agruparse para constituir volúmenes apropiados de oferta exportable y competir con éxito en el mercado internacional. Luego se llena la cédula de identificación de empresas integradoras de exportación para detectar el perfil de la empresa, producto, proceso productivo y volumen de producción con el fin de clasificarla y darle seguimiento.

El grupo promotor estatal reúne a las empresas que fabrican un producto homogéneo para sensibilizarlas sobre las ventajas que representa en los mercados internacionales la unión de capacidades productivas y emitirá un reporte que determinará qué tipo de apoyos se les brindará a las empresas y se les presenta un plan de trabajo.

Las MIPyME's interesadas en formar una empresa integradora de exportación firman una carta compromiso para trabajar de manera conjunta con el Grupo Promotor Estatal.

- 1.1.8 Programa de Agrupamientos Industriales (PAI). A fines de 1997, la SE inició el Programa de Agrupamientos Industriales, con el objeto de que las empresas de una cadena productiva establecidas en una misma región fortalezcan el desarrollo de proveedores y proyectos productivos y de infraestructura, que les permitan reducir sus costos y mejorar su competitividad.

Los agrupamientos industriales son un conjunto de empresas que, por su actividad especializada, conforman un complejo integrado alrededor de una industria o sector líder, con recursos humanos y servicios de apoyo e infraestructura, especializados de acuerdo con su actividad. Los beneficiarios son todas las micro, pequeñas y medianas empresas de todos los sectores industriales; los objetivos que persigue el Programa de Agrupamientos Empresariales son:

Propiciar el aprovechamiento y desarrollo de la vocación productiva de las regiones económicas del país, a través de la coordinación con los diferentes actores para el desarrollo de proyectos productivos; coordinar líneas de acción con las dependencias de las tres instancias de gobierno y con organismos privados, en torno a un objetivo común para detonar el desarrollo

regional y promover la competitividad de las PYMES en su conjunto y de las empresas en lo particular a través del desarrollo de agrupamientos empresariales (*clusters*).

El programa plantea identificar y desarrollar proyectos productivos que permitan detonar el desarrollo económico de las distintas regiones del país y permitan además, el incremento de la competitividad y productividad de las MIPyME's, propiciando las condiciones para su integración a las cadenas productivas y por ende generación de nuevos empleos.

Actualmente se elaboran diagnósticos en 10 sectores ubicados en 29 estados de la República y el Distrito Federal para promover estos agrupamientos.

- 1.1.9 Comité Nacional de Productividad e Innovación Tecnológica (COMPITE). Se creó en enero de 1997, es una asociación civil, sin fines de lucro, dedicada a ofrecer servicios de consultoría y capacitación especializada de alta calidad a las MIPyME's. Su propósito es ayudar a mejorar la competitividad del proceso de manufactura de la empresa, agregando valor a la producción, sus objetivos son agilizar el flujo de producción en la línea de manufactura seleccionada y eliminar desperdicios de todo tipo dentro del proceso.

Con el propósito de incrementar la productividad y competitividad de las micro, pequeñas y medianas empresas manufactureras, se fortaleció la aplicación del Programa COMPITE, el cual permite a las empresas operar con métodos de producción eficientes, reducir sus costos de operación y optimizar sus recursos humanos y de capital.

Por medio de este servicio de alto impacto y corta duración, los beneficios obtenidos por las empresas al término del taller COMPITE y sin necesidad de realizar inversiones adicionales son: eliminar las mermas y desperdicios dentro de la línea de producción, reducir los inventarios en proceso, eliminar las operaciones que no agregan valor al producto, agilizar el flujo de producción, optimizar el espacio y la secuencia de la maquinaria e

integrar un equipo de trabajo comprometido con los proyectos de la empresa.

- 1.1.10 Programa de Capacitación y Modernización del Comercio Detallista (PROMODE). Es un programa de apoyo para empresarios, productores o comerciantes que quieren mejorar cierta área de su negocio o que van a iniciar operaciones. Cuenta con cursos y materiales didácticos gratuitos son una guía para elevar la competitividad y las utilidades. Los cursos duran como máximo, una semana y no se requiere ningún grado de escolaridad para ingresar.

Este Programa de Capacitación y Modernización del Comercio Detallista fue creado con el objeto de fortalecer el desarrollo de las capacidades empresariales de los propietarios de micro y pequeños establecimientos y apoyar el éxito de las nuevas pequeñas empresas. Ofreciendo capacitación a los propietarios de negocios de cualquier giro con el propósito de mejorar su eficiencia.

El programa está integrado por un modelo de capacitación genérica en establecimiento y aula; orientado a ofrecer capacitación a los propietarios de micro y pequeños comercios detallistas de cualquier giro con el propósito de mejorar su eficiencia. Los temas que se imparten en una primera fase son: Administración Básica y Toma de Decisiones, Manejo de Inventarios, Mercadotecnia y Contabilidad. En una segunda fase: Análisis de la Competencia, Estrategias de Operación y Plan de Crecimiento e Investigación de Mercados.

Este modelo de formación básica emprendedora es dirigido a quienes deseen iniciar la operación de un comercio formal consta de un curso de capacitación y orientación para la elaboración de un plan estratégico de negocios. El modelo de incubadora de empresas comerciales es un sistema de asistencia a emprendedores en el desarrollo de un proyecto empresarial, proveyéndolos de una serie de servicios tales como acceso a espacios físicos de manera temporal, asesoría técnica, jurídica y

financiera y capacitación para facilitar la planeación e instrumentación exitosa de sus nuevas empresas.

Las guías de remodelación se integran por un conjunto de recomendaciones prácticas para mejorar la imagen exterior e interior de los micro y pequeños establecimientos comerciales; para cada giro (abarrotes, farmacias, mercerías, papelerías, tlapalerías y ferreterías) se dispone de tres proyectos arquitectónicos considerando esquemas de operación de mostrador o de autoservicio para diferentes tamaños de establecimiento.

- 1.1.11 RED CENTRO-CRECE. Se creó en 1996, otorga servicios que proporcionan atención directa y especializada a micro, pequeñas y medianas empresas mexicanas para la resolución de sus problemas. El 8 de Mayo de 1998, el gobierno federal anuncia la creación de centros de competitividad empresarial que prestarían sus servicios a la MIPyME's, para la resolución de sus necesidades. Su misión es lograr que la micro, pequeña y mediana empresa mexicana logre por sí misma su desarrollo a través de la identificación de sus necesidades y el acercamiento a las herramientas apropiadas para ser competitiva.

El costo del servicio es totalmente absorbido por las instituciones que lo patrocinan (CANACINTRA y SE), sin embargo, en lo referente a servicios derivados de la canalización el precio será de acuerdo a lo establecido por la institución que lo otorgue.

- 1.1.12 Programa de Desarrollo de Proveedores. Creado en 1995 con el fin de vincular a proveedores nacionales con las grandes empresas, con el propósito de integración de cadenas productivas, comerciales y de servicios. Este programa consiste en establecer contactos con grandes empresas las cuales ofrecen un canal de comercialización amplio y seguro, de alta capacidad de compra y de pago. Sus principales objetivos son:

Facilitar el contacto inicial de las micro, pequeñas y medianas empresas con las grandes empresas establecidas en el país; difundir entre la micro, pequeñas y medianas empresas las listas de productos con especificaciones técnicas que requieren las

grandes empresas, así como sus criterios y políticas de selección de proveedores; y propiciar la realización de negocios entre las grandes empresas y los proveedores potenciales.

Para participar en los encuentros empresariales, usted deberá consultar el calendario de eventos de su interés y revisar la lista de productos y/o servicios que requieren las grandes empresas participantes (está información se la proporciona la SE), después llenar y entregar a la Secretaría de Economía el formato de registro del proveedor.

- 1.1.13 Fundación Mexicana para la Innovación y Transferencia de Tecnología en la Pequeña y Mediana Empresas A. C. (FUNTEC). Organización creada para impulsar el proceso de sustitución de importaciones mediante patrocinio y financiamiento de estudios, investigaciones y proyectos en la MIPyME's.

Fundación Privada, brazo ejecutor de CONCAMIN para canalizar apoyos a las empresas, su misión es apoyar las mejoras en la competitividad de la pequeña y mediana empresa. Por encargo del consejo directivo, encabezado por CONCAMIN, FUNTEC puso en marcha programas con las siguientes características:

1. Programas que contemplan apoyos a las MIPyME's no cubiertos por otras instituciones de fomento, pero que son importantes para la supervivencia y modernización de las empresas.
2. Programas especializados, no masivos, adecuados a las características de FUNTEC.
3. Programas en los que el financiamiento se acompaña de una atención personalizada a los usuarios y de una intensa tarea de apoyo técnico.
4. Programas que cuentan con recursos de instituciones internacionales.

Este programa cuenta con subprogramas como:

Programa de Apoyo a la Competitividad de los Sectores, Cadenas Productivas y el Programa de Integración Productiva; los tipos de

apoyo que brinda es para la realización de estudios de carácter estratégico, apoyos en la definición de los términos de referencia del estudio, apoya con recursos y asistencia técnica a los industriales que conjuntamente decidan establecer centros de servicio que les faciliten: el desarrollo de proveedores y la subcontratación, la modernización tecnológica, la certificación empresarial, el acceso a nuevos mercados y las compras, ventas, producción e inversiones en común.

La articulación productiva permite el acceso a mercados que no serían alcanzables por empresas individuales, les genera economías de escala, propicia una mayor cooperación y vínculos entre empresas y facilita la transferencia de tecnologías e información.

- 1.1.14 PROPICE. Con fundamento en el Decreto publicado en el Diario Oficial de la Federación el 31 de mayo de 1995, en virtud del cual se aprobó el Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000, documento rector del Sistema Nacional de Planeación Democrática, en el cual se fijan los objetivos y las estrategias que norman las políticas sectoriales de los programas nacionales; así como en los artículos 16, 20, 22, 23 28, 29, 30 y 32 de la Ley de Planeación, y 9 y 34 de la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal, el Ejecutivo Federal, a través de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, presenta el Programa de Política Industrial y Comercio Exterior.

El objetivo central de la política industrial es fomentar la competitividad de la planta industrial. El propio Plan Nacional de Desarrollo señala que el "mayor reto de la política industrial es asegurar que un número creciente de regiones, sectores, cadenas productivas y empresas aprovechen todas las ventajas competitivas de nuestra economía. Por ello, el aumento de la competitividad de nuestra planta productiva constituye una prioridad nacional".⁵⁶

⁵⁶ Silvia Velázquez Pardo, Sistema de autodiagnóstico empresarial, www.Josea.contrerasnet/empmex/autodiagnostico.htm, consultado el 23 de Enero de 2004

1.1.15 Acuerdo de Apoyo Financiero y Fomento a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (FOPYME). Es un acuerdo para apoyar a la micro, pequeña y mediana empresa con el propósito de que se cuenten con alternativas para el pago y reestructuración de adeudos, así como obtener nuevos créditos para sus actividades productivas. Su objetivo es apoyar a las mipymes con alternativas para el apoyo y la reestructuración de sus adeudos para impulsar sus actividades productivas. Se creó el 1 de Octubre de 1996.

1.2. Programas de Nacional Financiera (NAFIN) en apoyo a MIPyME's⁵⁷

1.2.1 Programa Único de Financiamiento a la Modernización Industrial (PROMIN). Otorga créditos para la modernización, desarrollo tecnológico y el mejoramiento industrial de las empresas. Su objetivo es otorgar financiamiento para proyectos de inversión a mipymes que tengan como finalidad modernizar y eficientar la planta productiva.

Nacional financiera, nos ha dado a conocer las normas y lineamientos generales sobre el programa único de financiamiento a la modernización industrial, el cual consolida en uno sólo, los diferentes programas con los que venía operando la financiera, y enfatiza su prioridad de apoyar y financiar al sector industrial. Con la entrada en vigor de las reglas de operación del (PROMIN) quedan derogadas las reglas de operación de los programas siguientes:

- Programa para la micro y pequeña empresa (PROMYP)
- Programa de modernización
- Programa de desarrollo tecnológico
- Programa de infraestructura industrial

⁵⁷ CEPAL. Desarrollo Productivo, "Programas de Apoyo a MIPyME's en México 1995-2000," http://www.eclac.cl/cgi-bin/getProd.asp?xml=/publicaciones/xml/9/927_9/P92_79.xml&xsl=/ddpe/tpl/p9f.xsl&base=/tpl/top-bottom.xslt, número de serie 115, Noviembre de 2001, consultado el 3 Octubre de 2003.

El objetivo del programa es apoyar los proyectos de inversión de micro, pequeñas y medianas empresas del sector industrial, así como las del sector servicios directamente proveedoras de la industria, y que tengan por objeto:

- Ampliación o remodelación de sus instalaciones
- Construir o fortalecer su capital de trabajo que les permita mantener o ampliar sus niveles de operación.
- Las reestructuraciones de pasivos que tengan por objeto el fortalecimiento de las estructuras financieras de las empresas.
- Las inversiones que tengan por objeto la innovación, adaptación o actualización de sus tecnologías.
- Las inversiones para prevenir o eliminar las emisiones de sustancias y elementos contaminantes del medio ambiente, el reciclado de sustancias contaminantes, así como para racionalizar el consumo de agua y energía,

1.2.2 Programa para la Micro y Pequeña Empresa (PROMYP). Es un programa que se encarga de otorgar créditos para satisfacer las necesidades de capital de trabajo, inversión y estructuración de pasivos de las empresas solicitantes. Se crea en 1985. Su Objetivo principal es promover la creación y apoyar el desarrollo de las MIPyME's a través de esquemas crediticios, capacitación y asistencia técnica.

1.2.3 Programa de Desarrollo Empresarial (PRODEM). Tiene como objetivo fortalecer el perfil gerencial de pequeños y medianos empresarios mediante programas de capacitación que ayuden a la creación de una nueva visión vinculada a la competitividad. Ofrece servicios de capacitación y asistencia técnica. Este programa se creó en 1994, para ofrecer una adecuada capacitación a los empresarios a fin de maximizar los recursos. Los precios de cada curso oscilan entre 731 y 970 pesos, el precio de la asistencia técnica dependerá directamente del asesor.

1.2.4 Programas de Garantías. Su función es complementar las garantías que requieren los bancos para realizar inversiones en activos fijos y capital de trabajo; NAFIN asume el riesgo hasta 50% del crédito que otorgue el banco comercial a las pequeñas y

medianas empresas.

El objetivo es apoyar con crédito, a micro, pequeñas y medianas empresas que quieren establecerse o hacer crecer su negocio, ofreciéndoles la capacidad económica para obtener capital de trabajo o adquirir activos fijos dirigido a micro, pequeñas y medianas empresas, así como personas físicas con actividad empresarial, de los sectores industrial, comercial y de servicios. Se crea en 1996.

- 1.2.5 Programa para la Modernización Tecnológica. El objetivo de este Programa es contribuir a mejorar la competitividad de las empresas industriales pequeñas y medianas, mediante la canalización de asistencia tecnológica especializada para incorporar nuevas técnicas y tecnologías de producción, para identificar y solucionar sus problemas de contaminación ambiental, así como para adoptar tecnologías limpias.

El programa otorga financiamiento directo para proyectos de asistencia tecnológica cuyo costo no rebase el equivalente en moneda nacional de 30 mil dólares. Fue creado en 1996.

- 1.2.6 Cadenas Productivas. Es un programa que proporciona financiamiento, asesoría, asistencia técnica y promueve el desarrollo de las cadenas de valor en México. El programa de cadenas productivas consiste en dar una solución de negocios creada por Nafin para ofrecer en forma electrónica financiamiento, capacitación, asistencia técnica e información, de la misma manera, promover el desarrollo de las grandes cadenas de valor de México. La cadena de valor se integra entre grandes empresas e instituciones gubernamentales y todas aquellas empresas con las que mantiene una relación comercial o de negocio.

Las cadenas productivas NAFIN tienen como objetivo acercar a la gran empresa a sus proveedores e intermediarios financieros para ofrecer productos y servicios que permitan fortalecer el desarrollo de proveedores y distribuidores. Son además una herramienta de comunicación en línea entre los participantes.

Dentro del financiamiento se encuentra el descuento electrónico que es una operación de factoraje financiero sin recurso, que le permite a la empresa obtener liquidez sobre tus cuentas por cobrar antes de su vencimiento, de esta manera se podrán reinvertir estos recursos en el ciclo productivo del negocio y generar mayores ingresos. El financiamiento a pedidos, es un crédito para capital de trabajo hasta por 50% de un pedido.

En cuanto a la asistencia técnica esta se da a través del ejecutivo pyme, vía electrónica, para ello debe contactar a un asesor empresarial de NAFIN quien responderá cualquier pregunta sobre financiamiento, capacitación o asistencia técnica. La comunicación es vía correo electrónico y se responden las dudas y comentarios que los empresarios manden en un plazo no mayor a 48 horas. Los cursos en línea son los siguientes: ¿Cómo venderle al gobierno?, Calidad en el servicio, ABC del crédito, Crédito para ti y Reforma fiscal 2002.

- 1.2.7 Programa de Desarrollo de proveedores. Este programa busca vincular en un mismo esfuerzo a las empresas compradoras y a los intermediarios financieros, para apoyar el desarrollo de proveedores, facilitando a la micro, pequeñas y medianas empresas el acceso al financiamiento, la capacitación y asistencia técnica. Entre los servicios que proporciona están la identificación de necesidades y desarrollo de estrategias, proporcionar asesoría y una red de información.

El objetivo de este programa es promover el fortalecimiento de redes de proveeduría, facilitando la integración de la mejora de la cadena cliente-proveedor, con el fin de aumentar el valor agregado nacional. Está dirigido a pequeñas y medianas empresas como proveedores actuales o potenciales de grandes empresas y de las empresas intermedias, a grandes empresas como motores de la

mejora de su cadena productiva y microempresas organizadas que suministren en común productos y servicios a cualquier nivel de la cadena.

1.3. Programas de apoyo que otorga la Secretaría del Trabajo y Previsión Social⁵⁸

- 1.3.1 Programa de Calidad Integral y Modernización (CIMO). Se crea en 1988 con el nombre de Programa de Capacitación Industrial de Mano de Obra, en 1999 cambia a su actual nombre. Su objetivo es apoyar a la micro, pequeña y mediana empresa mediante el diseño e instrumentación de programas de capacitación, calidad y productividad que les permita mejorar sus competitividad en los mercados internos y externos. Apoyos: Orientación y asistencia técnica para mejoramiento de la productividad, diagnóstico integral en todas las áreas de la empresa y financiamiento parcial para la implantación de programas de capacitación.

El programa CIMO patrocina las acciones de mejoramiento de la calidad y productividad a través de dos vías: una es la de costos de la estructura y organismos empresariales comparten los costos de la operación de la unidades promotoras de capacitación (UPC); la segunda es a través del apoyo que otorga el programa con un porcentaje decreciente de los costos de los servicios de capacitación y el resto es proporcionado por las empresas.

La operación del programa CIMO se realiza a través de 60 UPC localizadas en todos los estados de la República Mexicana, las UPC conjuntamente con las empresas interesadas realizan un diagnóstico básico y elaboran un programa de apoyo, sobre esta base, se proporcionan los apoyos financieros para la implantación de programas de capacitación.

⁵⁸ Sexto Informe de Gobierno del presidente Ernesto Zedillo, 2000.

1.4. Programas de apoyo que otorga el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT)⁵⁹

- 1.4.1 FIDETEC. En 1995 se creó el Programa Conjunto CONACYT-NAFIN de Investigación y Desarrollo Tecnológico para la Modernización Industrial. Mediante este Programa se pretende canalizar recursos y asegurar financiamiento integral a proyectos de investigación y desarrollo tecnológico que contribuyan a la modernización industrial de país.

El objetivo del programa consiste en financiar proyectos de desarrollo tecnológico en su etapa pre-comercial, asumiendo el riesgo tecnológico inherente en este tipo de proyectos. El apoyo financiero de FIDETEC es complementario a los que ofrece Nacional Financiera. Este programa apoya a las pequeñas y medianas empresas proveedoras de insumos o bienes intermedios en su adecuación a los mercados de tecnologías emergentes. Entre los apoyos que otorga están:

El desarrollo de procesos, nuevos productos y sistemas; el desarrollo sustentable, como: el uso eficiente de recursos materiales, el ahorro de energía, disminución del impacto ambiental, entre otros; fortalecimiento de la infraestructura de la innovación y desarrollo tecnológico, así como el capital humano necesario; mejoramiento de los niveles de calidad, productividad y de competitividad, a través de procesos de innovación y mejora tecnológica; estudios de inteligencia de mercado, vinculación entre las grandes empresas y sus actuales proveedores de menor tamaño orientados a colaborar conjuntamente en el desarrollo de nuevos productos o procesos, nuevos esquemas de productividad y eficiencia operacional que involucren transferencia de tecnología, Know – how y asistencia técnica.

El CONACYT otorgará un crédito equivalente en moneda nacional a 1.5 millones de dólares como máximo, la tasa de interés real fija es de 4% anual y el plazo de pago es de 10 años como máximo y

⁵⁹ Programas de Apoyo Financiero del CONACYT para el desarrollo de las PYMES. www.secofi.siem.gob.mx/siem_2000/spyme/propice/tecnologica.asp, consultado en Agosto de 2003

el periodo de gracia es de acuerdo al tiempo de ejecución del proyecto. En el caso de que el proyecto tenga éxito, se condonará un porcentaje del crédito conforme lo acuerden las partes.

1.4.2 PROMTEC. El objetivo de este programa es incrementar la competitividad y productividad de las empresas pequeñas y medianas, mediante el fortalecimiento de un mercado atractivo de servicios tecnológicos.

1.4.3 Programas de Enlace Academia-Empresa (PREAEM). Diseñado para fortalecer las capacidades y aumentar el interés de las instituciones de educación superior para responder a las demandas del sector empresarial.

El objetivo de este programa es promover alianzas estratégicas entre las instituciones de educación superior (IES) y/o de investigación públicas o privadas y empresas en general, para la realización, con los proyectos de investigación y desarrollo experimental y capacitación técnica especializada, también promover programas de centros de apoyo a la competitividad de las empresas cuyo propósito es el fortalecimiento de las capacidades en las IES y/o investigación dando atención y servicio en materia de tecnología y de innovación a las pequeñas y medianas empresas.

1.4.4 Programa de Incubadoras de Empresas de Base Tecnológica (PIEBT). Las incubadoras son instrumentos que permiten a investigadores y empresarios emprendedores desarrollar productos y procesos innovadores, en un ambiente propicio para el despegue y consolidación de negocios.

Las incubadoras operan a través de un esquema de aportaciones concurrentes. Los actores involucrados en el desarrollo del negocio encuentran en la incubadora una alternativa para atender en forma directa las necesidades operativas de su empresa. Las tareas de incubación intentan atraer mayores recursos al desarrollo de nuevos sistemas de incubación y nuevos negocios tecnológicos. Con una cuota sumamente accesible, las empresas pueden canalizar una mayor cantidad de recursos a las tareas de

investigación, de producción y de comercialización, a la vez que se reducen los costos individuales de arranque y operación.

1.4.5 INFOTEC. Es el fondo de Información y Documentación para la Industria, Es un fondo que funciona como fideicomiso público que contribuye al mejoramiento de la productividad, principalmente de las MIPyME's, facilitando el acceso a servicios de información, consultoría y teleinformática.

1.5. Apoyos que otorga el Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT)

1.5.1 El Programa de Asistencia Técnica (PAT). Es uno de los diferentes programas que tiene BANCOMEXT, cuyo propósito general es ofrecer recursos económicos a las pymes y organizaciones de escasos recursos o grupos de productores indígenas para que, a través de la asistencia técnica, incrementen su productividad y competitividad en los mercados internacionales. Los objetivos del PAT son: aumentar la competitividad de las empresas exportadoras en los mercados internacionales, incrementar las exportaciones de productos mexicanos, incorporar nuevas empresas a la exportación y lograr que las empresas exportadoras se consoliden.

El esquema del PAT consiste en compartir con las empresas el costo por los servicios contratados para desarrollar alguno de los proyectos arriba señalados. La participación de BANCOMEXT es de 50% en proyectos a desarrollar por las MIPyME's y de 75% en el caso de proyectos emprendidos por organizaciones de productores de escasos recursos y comunidades indígenas, los 50% y 25% restantes son aportados por la parte correspondiente.

El apoyo de BANCOMEXT es a reembolso y éste se efectúa una vez terminado el proyecto o bien contra el avance del mismo, según el proyecto que se trate. En todos los casos los beneficiarios del apoyo del PAT deberán emitir una factura a favor de BANCOMEXT, en términos de la legislación fiscal vigente y con IVA desglosado, por el monto de apoyo resultante, a fin de efectuar el reembolso correspondiente.

Cabe señalar que la empresa interesada en este programa sólo podrá solicitar apoyo para desarrollar un proyecto al año. Una vez transcurridos 12 meses, a partir de la fecha de terminación del primer proyecto autorizado, la empresa podrá solicitar nuevamente el apoyo del PAT. La autorización de otro apoyo dependerá de los buenos resultados del proyecto anterior.

En caso de que a la empresa se le autorice elaborar un plan de negocios de exportación (PLANEX) el criterio anterior no aplica. Esto significa que con un PLANEX la empresa sí puede solicitar en un mismo año los diversos apoyos del PAT.

Para solicitar el apoyo del PAT, la empresa interesada deberá: llenar la solicitud de apoyo del PAT, anexar a dicha solicitud los estados financieros de la empresa de los últimos tres años, así como la propuesta y cotización del consultor o especialista que se encargará de llevar a cabo el proyecto, enviar o presentar la solicitud a la Gerencia de Asistencia Técnica o a la oficina de BANCOMEXT correspondiente.

La Gerencia de Asistencia Técnica tendrá la facultad de rechazar aquellas solicitudes que no cumplan con los criterios de elegibilidad asimismo, se reserva el derecho de aceptar aquellas solicitudes que aún cumpliendo con dichos criterios, existan elementos no contemplados, que constituyan una limitante para recibir algún tipo de apoyo.

Una vez aprobado el proyecto, la empresa deberá adquirir una membresía, que puede ser de bronce, plata, oro o platino (según el caso), misma que acreditará a la empresa o asociación de productores como socio del Club de Exportadores, mediante la cual podrá tener acceso a diferentes productos y servicios a costos más bajos.

- 1.5.2 PyME Digital 50. Es un esquema de crédito que les permite a las micro, pequeñas y medianas empresas exportadoras y proveedoras de exportadores (personas morales como físicas con actividad empresarial), tener acceso a financiamientos hasta por un monto de 50 mil dólares para cubrir sus necesidades de recursos

para ciclo el económico y ventas, obteniendo las siguientes ventajas:

- Acceso ágil al Financiamiento
- Recursos para Incrementar sus Exportaciones
- No se requieren Garantías Reales, ni Aavales
- Tasas muy competitivas

El esquema comprende una auto-evaluación simplificada bajo la cual la empresa interesada puede determinar si cumple con los criterios de elegibilidad básicos y tiene una situación financiera satisfactoria para obtener el crédito; posteriormente entrega la información necesaria al promotor de BANCOMEXT, quien determina si la solicitud califica y en su caso se autoriza el crédito.

1.5.3 Programa México Exporta. Promueve las exportaciones que realiza nuestro país, con un enfoque sectorial, con la intención de incorporar a pequeñas y medianas empresas al proceso de exportación directamente o como proveedor de exportadores. Este organismo participa también en el Programa de Desarrollo de Proveedores de la SE, con el fin de integrar a las pequeñas y medianas empresas a las cadenas productivas de exportación.

1.6. Apoyos que brinda la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM)

1.6.1 El Centro de Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa (CAMYPE) , Es un Programa de Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa, creado en 1994, cuyo objetivo es brindar un servicio oportuno y eficiente a los empresarios de las micro y pequeñas empresas, a través de aplicar un diagnóstico integral y otorgar asesoría y capacitación especializada y gratuita a través de alumnos, profesores e investigadores de la Universidad Nacional Autónoma de México.

Este programa brinda a empresarios micro y pequeños un servicio de asesoría, diagnóstico y orientación administrativa que ayuda al crecimiento y desarrollo de las empresas, este servicio es proporcionado por maestros y alumnos de la Facultad de Contaduría y Administración de la UNAM, en diversas áreas como

administración, contaduría, finanzas, mercadotecnia, producción y recursos humanos, entre otras.

El mecanismo de operación es muy sencillo el empresario deberá acudir al centro de atención ubicado en ciudad universitaria para solicitar servicios como: estudios sectoriales, asistencia a conferencias o seminarios y asesoría en materia fiscal.

1.6.2. Centro de Desarrollo Empresarial (CDE)⁶⁰. Fue puesto en marcha en la Facultad de Economía de la UNAM, con apoyo de CANACINTRA, a finales de diciembre de 2003. El centro promueve la vinculación entre sector empresarial y el sector universitario para ayudar a los empresarios, formulando estrategias de competitividad, análisis prospectivos y estudios estratégicos, además de impartir talleres, seminarios y cursos en diversas áreas como: administración, producción, normas de calidad entre otros.

1.7. El Fondo Nacional de Apoyo para las Empresas de Solidaridad (FONAES)

Es un órgano desconcentrado de la Secretaría de Economía, cuyo propósito es apoyar los esfuerzos organizados de productores indígenas, campesinos y grupos populares-urbanos, para impulsar proyectos productivos y empresas sociales que generen empleos e ingresos para la población, lo cual permite mejorar sus condiciones de vida y propicia el arraigo en sus comunidades de origen.

El objetivo general es impulsar el trabajo productivo y empresarial de la población rural, campesina, indígenas y grupos de áreas urbanas del sector social mediante los apoyos que se otorgan. El objetivo específico es promover y fomentar la formación de capital productivo a través de proyectos viables y sustentables. También otorga apoyos como capital de riesgo solidario, apoyo para financiar el inicio de formación de capital de grupos sociales que aún no cuentan con una figura jurídica mercantil, pero que tienen intención de constituirse en empresas sociales.

⁶⁰ Rosa María Chavarria, " En marcha el nuevo Centro de Desarrollo Empresarial", Gaceta UNAM, C.U, número 3682, 4 de Diciembre de 2003.

Entre los apoyos que brinda se encuentran:

- Capital de riesgo
- Fondos de financiamiento
- Fondos de garantía
- Capacitación y asistencia técnica
- Comercialización
- Cajas de ahorro solidarias
- Programa de empleo productivo
- Asesoría para elaborar los planes de negocios

Para mayor información de algunos programas de apoyo a MIPyME's consultar el siguiente directorio, actualizado a Abril de 2004.

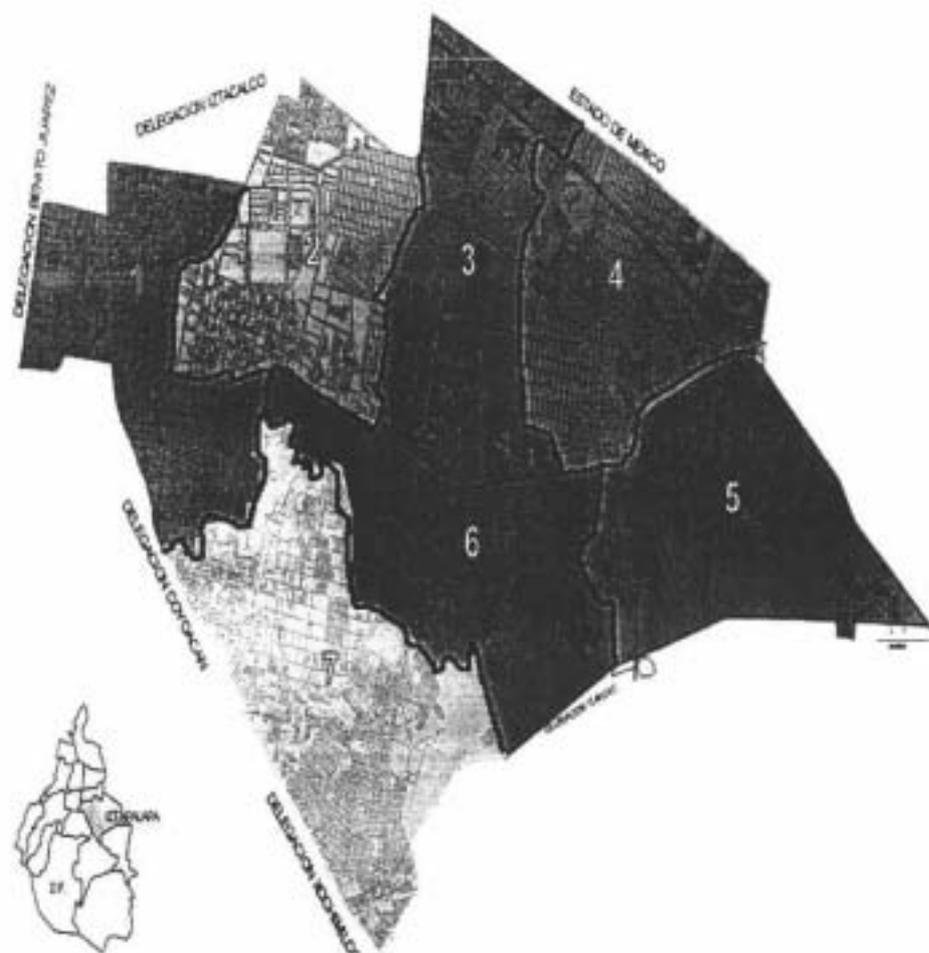
Institución	Programa que ofrece	Encargado del programa
Secretaría de Economía (SE)	FOAFI (Fondopyme)	Manuel Sánchez Álamo 5229 6100 ext. 4805 msalamo@economia.gob.mx
Insurgentes Sur 1940 México, D.F.	FACOE	Lic. Eduardo Delgadillo Alvarado 5229 6100 ext. 3805 edelgadillo@economia.gob.mx
	FAMPYME	Marco Santiago López 5229 6100 ext. 4510 y 4512 masantiago@economia.gob.mx
	PMS	María del Pilar Hiroishi Suzuki 53220270, 5229 6100 ext.3886 phiroishi@pmhs.gob.mx
	RED - CRECE	Av. San Antonio No. 256 Col. Ampliación Nápoles Planta Baja. 55633400

	FUNTEC	C.P Raúl Galindo Téllez rgalindo@funtec.org 55910091 y 55926882
	PAI	Ing. Arturo Salcedo Cárabez 5229-6100 exts. 3734 y 3784 Ing. Antero Gil Galán Guadián (Parques Industriales) 5229-6100 exts. 3763 y 3764
	Empresas Integradoras	Lic. María Cristina Garfías Linares, 5229-6100 exts. 3718 y 3737
Nacional Financiera (NAFIN)	Desarrollo de Proveedores	Lic. Gabriela Frías Sterling 52 29 65 80 y 52 29 61 00 ext.3735 gfrías@economia.gob.mx
Centro Nafin Isabela Católica No. 51. Col. Centro C.P 06000 México, D.F	Programa de Garantías	50 89 61 07 o al 01 800 NAFIN (56234672) info@nafin.gob.mx
	PROMYP	55 21 73 22 y 56282146
	PRODEM	55 21 73 22 y 56 28 21 47
Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT)	PAT	Lic. Juan Fernando Santos jsantos@bancomext.gob.mx 54490600- 0155 C.P Gabriel Leyva Reyes 0155-54499424 y 54499000 aleyva@bancomext.gob.mx

Periférico Sur No, 4333, 3er piso Col. Jardines de la Montaña, D.F.	PYME Digital 50	5449 9008 Sin costo al: 01 800 Exporta (3976782) pexporta@bancomext.gob.mx Portal Bancomext: www.bancomext.com
Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM)	CAMYPE	Francisco Martínez García 56228387, 56228410 FCA, circuito exterior s/n, C.U Edificio de dirección primer piso cubículo 7.
Secretaría de Trabajo y Previsión Social (STPS)	CIMO	55 63 34 00 ext. 1300 Av. San Antonio, No. 256 Col. Ampliación Nápoles Planta baja
FONAES	Av. Tamaulipas 150, piso 10 Colonia Hipódromo Condesa, C.P. 06170, México, D.F.	Contactar a través de los siguientes correos: aguilar@infonaes.gob.mx o juang@infonaes.gob.mx
Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT)	PREAEM	(55) 5322-7700 Av. Insurgentes Sur No. 1582 Col. Crédito Constructor Del. Benito Juárez, C.P: 03940 México, D.F.
Jefe Delegacional de Iztapalapa	Víctor Hugo Círigo Vázquez	56851256, 56854022 56854359
Promoción de Desarrollo Sustentable de Iztapalapa	Prof. Eduardo Gatica Salinas	54451135, 54451136

J.U.D. de Enlace Inter-institucional de Desarrollo Sustentable en Iztapalapa	C. Lucio Arturo Solís Soto	54451149
Dirección General de Regulación y Fomento Económico del D.F	María de la Luz Hernández Trejo	Av. Cuauhtémoc 898 2° Piso Col. Narvarte Benito Juárez C.P. 03020 México, D.F. 5523 4284, 5533 9040 Ext. 226
Asociación de Industriales en Iztapalapa	Año de Juárez Col. Granjas San Antonio No. 308 Iztapalapa	Sergio Sariñaña Siqueiros 5685 6266, 5670 6302 5582 0185

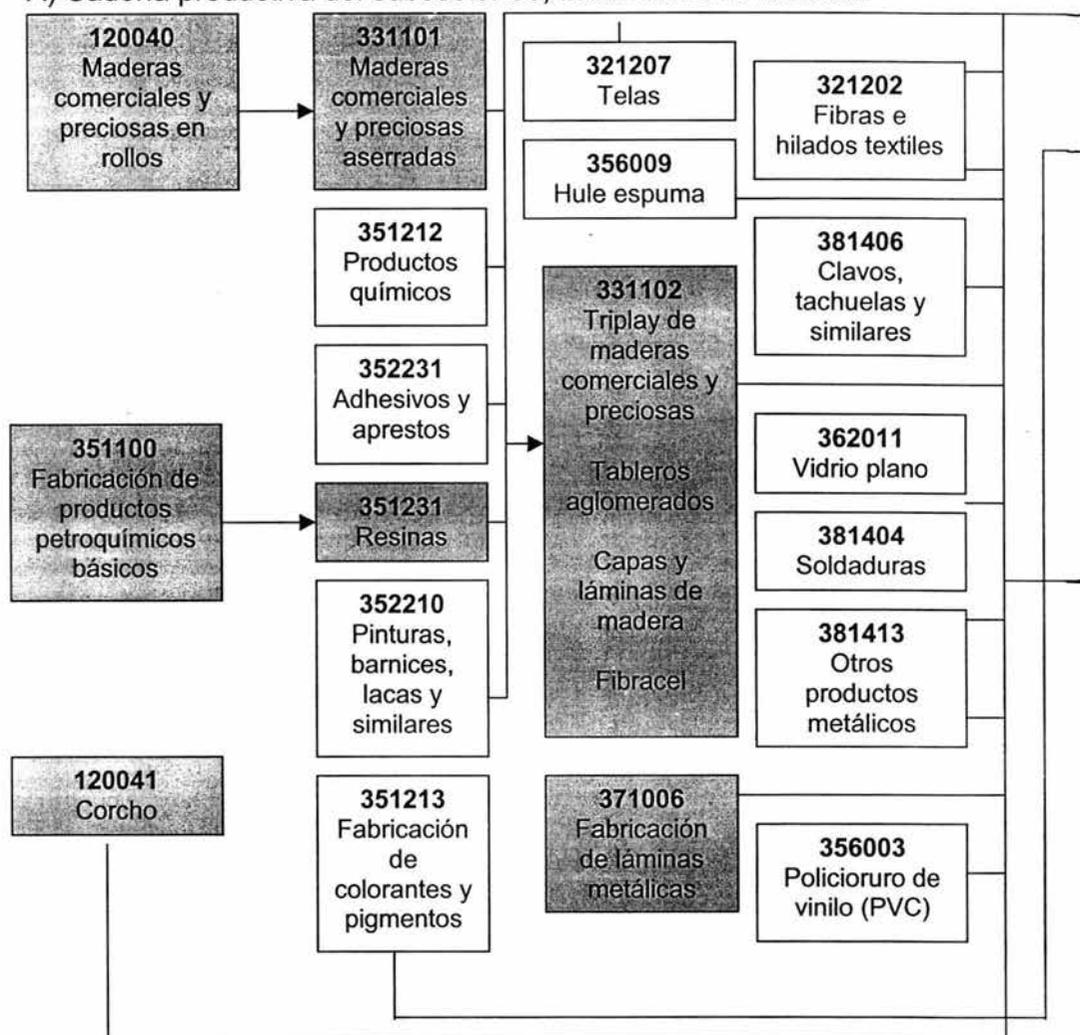
Anexo 2. Mapa de la Delegación Iztapalapa



Fuente: Territoriales Iztapalapa. www.iztapalapa.com. 22 de Abril de 2003

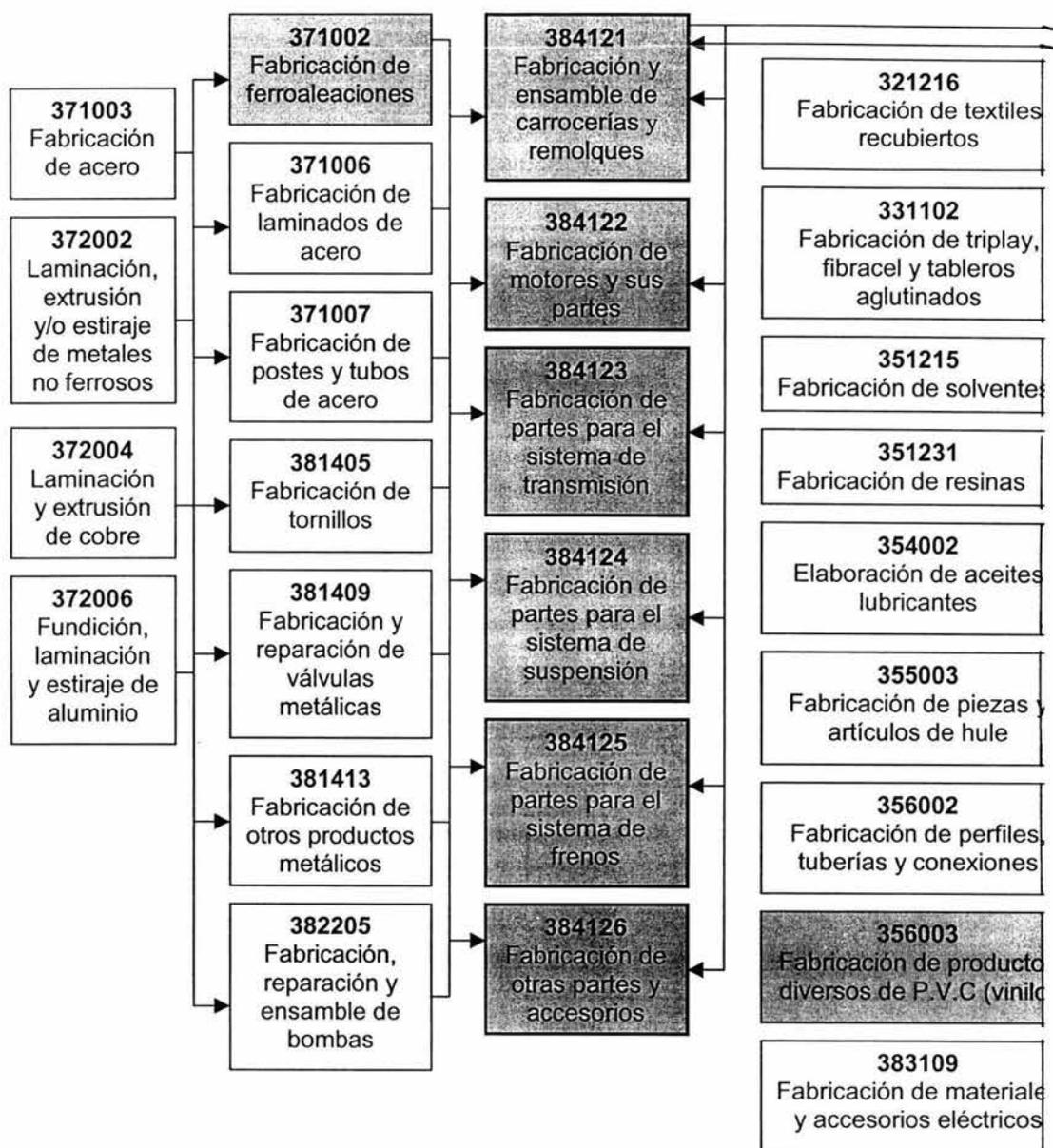
Anexo 3. Estructura de las Cadenas Productivas de los Subsectores 33 y 38

A) Cadena productiva del subsector 33, Industria de la Madera.⁶¹



⁶¹ Fuente: SIEM. Cadenas Productivas. www.siem.com.mx, 13 de Agosto de 2003.
Nota: los cuadros sombreados representan las actividades principales del sector.

B) Cadena productiva subsector 38, Industria automotriz.⁶²



⁶² Fuente: idem

Anexo 4. Guía de Entrevista

Señor Empresario de la Industria Manufacturera

Estoy realizando un estudio sobre el sector mueblero y automotriz como parte de mi tesis profesional a cerca de Cadenas Productivas en Iztapalapa. Por tal motivo, le solicito su valiosa ayuda para responder las siguientes preguntas, la información que aporte será tratada confidencialmente y reportada en la tesis de manera global. De antemano agradezco su valiosa cooperación. La objetividad y sinceridad con que conteste permitirán análisis más reales de la problemática actual del sector.

UNAM – FCA Cadenas Productivas en Iztapalapa

Nombre o Razón Social: _____

Fundación de la Empresa _____

Domicilio: _____

Actividad: _____

Número de Empleados: _____

Nombre del entrevistado: _____

Puesto: _____ Edad: _____

Escolaridad: _____

1. ¿Cuáles son los logros más importantes que ha tenido la empresa?
2. ¿Cuáles son las ventajas de la organización por las que ha concretado sus logros?
3. ¿Cuáles son los principales obstáculos a los que se enfrenta la empresa actualmente?

4. ¿Cuáles son sus líneas de producción?

5. ¿Cuáles son los proyectos que tienen para mejorar la empresa?

6. ¿La empresa subcontrata alguna parte de proceso?

() SI () NO

En caso de respuesta afirmativa ¿A quién y qué parte?

7. ¿Pertenece a alguna Asociación Industrial?

() SI () NO

En caso de respuesta negativa pasar a la pregunta ocho.

7. 1. ¿Cómo ingreso?

7. 2 ¿Qué beneficios obtuvo?

8. ¿Conoce el programa de Cadenas Productivas de la Secretaría de Economía?

() SI () NO

En caso de respuesta afirmativa ¿Cómo se enteró?

9. ¿Si tuviera la oportunidad de unirse con otras empresas de la misma rama o actividad para obtener mejores ventajas y beneficios la tomaría?

() SI () NO

En caso de respuesta negativa motivos para no unirse a otras empresas de la misma rama o actividad industrial. En caso de que le interese unirse a otras empresas de la misma rama o actividad industrial ¿Qué beneficios le interesaría recibir?

Gracias por su valiosa cooperación.

Anexo 5. Resultados de la Investigación de Campo

Los resultados de las entrevistas realizadas a los empresarios pertenecientes a los subsectores 38 y 33 respectivamente, de la delegación Iztapalapa se muestran a continuación:

A. Resultados de las entrevistas realizadas a empresarios del subsector 38

1. Fundación de la empresa

Año	Número de empresas
1960-1985	4
1980-1990	3
1991-1995	8
1996-2000	2
TOTAL	17

2. Tamaño de la empresa según personal ocupado

Tamaño	Número de empresas
Micro	11
Pequeña	3
Mediana	3
Grande	0
TOTAL	17

3. Edad del director o administrador del negocio

Rango de edad	Número de personas
Menor de 25	3
25 – 35	2
36 – 45	6
46 – 55	3
56 - 65	3
TOTAL	17

4. Escolaridad del director o administrador del negocio

Nivel de estudios	Número de personas
Sin estudios	3
Primaria	2
Secundaria	3
Bachillerato ⁶³	4
Superior	5
TOTAL	17

⁶³ Incluye estudios equivalentes al nivel medio superior

5. ¿Cuáles son los logros más importantes que ha tenido la empresa?

Respuestas más frecuentes

Satisfacción del cliente por cumplir con sus especificaciones
Satisfacción del cliente al entregar el producto en el tiempo establecido

Aumentar el nivel de ventas

Adquisición de maquinaria nueva

Incrementar cartera de clientes

Adquisición de herramientas y reparación de equipo utilizado

Disminución de quejas y devoluciones del producto

Abrir nuevas sucursales

Reconocimiento por ser empresa limpia (semarnat)

Exportar a estados unidos

Lograr la certificación en calidad ISO- 9000 (ISO/TS 16949)⁶⁴

6. ¿Cuáles son las ventajas de la organización por las que ha concretado sus logros?

Respuestas más frecuentes

Cumplir con las especificaciones del cliente

El trato respetuoso y amable que se le otorga al cliente

Contar con personal capacitado

Utilizar programas de calidad

Entrega de pedidos en el tiempo establecido

Lealtad de los clientes hacia la empresa (por buen trato, precio y tiempo de conocerse)

Por descuentos otorgados a los clientes

Por cumplir con las normas ambientales y de seguridad

Evitar desperdicios y tener productos defectuosos

Por la imagen de la organización

⁶⁴ Es un standard diseñado para los fabricantes y proveedores internacionales de automóviles que define los requerimientos esenciales de sistemas de calidad para proveedores de partes, materiales y servicios para la industria automotriz, que cada vez más insiste en este aseguramiento de calidad. Se basa en ISO 9001 e incorpora requisitos adicionales específicos de esta industria. www.duncangr.com.mx/calidadtotaliso.shtml. 15 de Agosto de 2003.

7. ¿cuáles son los principales obstáculos a los que se enfrenta la empresa actualmente?

Respuestas más frecuentes

Trámites y requisitos excesivos para obtener una certificación en calidad

Maquinaria rezagada

Falta de aseguramiento de calidad hacia los clientes

Capital insuficiente para la adquisición de tecnología e insumos

Falta de maquinaria, equipo y herramientas

Materia prima costosa

Elevados gastos en mantenimiento del equipo utilizado

Medios de transportes inadecuados

Proveedores poco competitivos (materia prima o materiales con defectos, precios altos)

Falta de capacitación de personal

Falta de apoyos de financiamiento en el sector

8. ¿Cuáles son sus líneas de producción?

Principales Productos Elaborados

Alarmas	Lainas
Automotores	Poleas
Balastras	Reguladores
Bomba clutch	Remolques
Bomba maestra	Sierras cinta
Cilindros neumáticos	Suspensiones
Cilindro rueda	Tanques de almacenamiento
Circuitos	Terminales para baterías
Flechas balanceadoras	Volvas

En cuanto a las líneas de producción empleadas en las empresas 45% utilizan una línea, 43% emplean dos y el resto tres.

9. ¿Cuáles son los proyectos que tienen para mejorar la empresa?

Respuestas más frecuentes

Solicitar préstamo al banco (para comprar insumos, maquinaria, equipo y herramientas principalmente)
Capacitar personal
Cumplir con normas ambientales
Incrementar ventas
Expandir negocio
Adquirir o repara maquinaria y equipo
Buscar una certificación en el proceso (ISO-9000)
Buscar apoyos para exportar
Incrementar la satisfacción del cliente
Mejorar la publicidad de la empresa

10. ¿La empresa subcontrata alguna parte del proceso productivo?

Opción	Número de empresas
Sí	1
No	16
TOTAL	17

11. ¿Pertenece a alguna Asociación Industrial?

Opción	Número de empresas
Sí	4
No	13
TOTAL	17

11.1 ¿cómo ingreso a la asociación?

Opción	Número de empresas
Visita de un representante	3
Iniciativa propia	1
TOTAL	4

a. ¿Qué beneficios obtuvo?

Principales Beneficios
Capacitación (en el proceso productivo, en dirección e higiene y seguridad principalmente)
Motivación del personal
Asesorías fiscales y financieras
Participación en eventos
Información sobre reglamentos ambientales

12. ¿Conoce el programa de cadenas productivas de la Secretaría de Economía?

Opción	Número de empresas
Sí	3
No	14
TOTAL	17

12.1 ¿Cómo se enteró?

Opción	Empresas
Visita de un representante	1
Internet	2
TOTAL	3

13. Si tuviera la oportunidad de unirse con otras empresas de la misma rama o actividad industrial para obtener mejores ventajas y beneficios ¿la tomaría?

Opción	Número de empresas
Sí	12
No	5
TOTAL	17

- 13.1 Motivos para no unirse con otras empresas de la misma rama o actividad industrial.

Opciones	Número de empresas
Falta de confianza	2
Por incertidumbre	1
Trató y no funcionó	1
Difieren los intereses	1
TOTAL	5

13.2 En el caso de que le interese unirse con otras empresas de la misma rama o actividad industrial ¿Qué beneficios le gustaría recibir?

Respuestas dadas con mayor frecuencia
Compartir riesgos
Disminución de costo en la adquisición de materia prima
Aumento de la producción
Incremento de la cartera de clientes
Descuentos en compras al mayoreo
Intercambiar información
Abarcar nuevos mercados

B. Resultados de las entrevistas realizadas a empresarios del subsector
33

1. Fundación de la empresa

Año	Número de empresas
1900 -1960	2
1961 -1970	3
1971-1980	4
1981-1990	7
1991 - 2000	4
TOTAL	20

2. Tamaño de la empresa según personal ocupado

Tamaño	Número de empresas
Micro	14
Pequeña	5
Mediana	1
Grande	0
TOTAL	20

3. Edad del director o administrador del negocio

Rango de edad	Número de personas
Menor de 25	1
25 – 35	4
36 – 45	7
46 – 55	5
56 - 65	3
TOTAL	20

4. Escolaridad del director o administrador del negocio

Estudios	Número de personas
Sin estudios	1
Primaria	5
Secundaria	6
Bachillerato ⁶⁵	4
Superior	4
TOTAL	20

⁶⁵ Incluye estudios equivalentes al nivel medio superior

5. ¿Cuáles son los logros más importantes que ha tenido la empresa?

Respuestas más frecuentes

Satisfacción del cliente por cumplir a tiempo con sus especificaciones

Aumentar el nivel de ventas

Abrir nuevas sucursales

Incrementar cartera de clientes

Disminución de quejas y devoluciones del producto

Reconocimiento de la empresa a nivel local

Adquisición de maquinaria nueva

Mejorar sitio de trabajo

Adquisición de transporte adecuado para la distribución del producto

Brindar cursos de capacitación al personal

Venderle al gobierno

6. ¿Cuáles son las ventajas de la organización por las que ha concretado sus logros?

Respuestas más frecuentes

Por el diseño de los productos (rústicos, modernos)

Creatividad de la mano de obra

Por el trato respetuoso y amable que se le otorga al cliente

Por utilizar materia prima de mejor calidad (maderas duras)

Entrega de pedidos en el tiempo establecido

Lealtad de los clientes hacia la empresa

Por descuentos otorgados a los clientes

7. ¿Cuáles son los principales obstáculos a los que se enfrenta la empresa actualmente?

Respuestas más frecuentes

Trámites y requisitos excesivos para obtener un financiamiento
Falta de aseguramiento de la calidad hacia los clientes
Capital insuficiente para la adquisición de tecnología e insumos
Materia prima costosa y de mala calidad
Falta de maquinaria, equipo y herramientas
Personal no capacitado
Duplicación de funciones
Medios de transportes inadecuados
No se aprovecha al cien por ciento la capacidad productiva
Falta de programas de calidad
Falta de información sobre apoyos de financiamiento que brinda el sector público
Falta de planeación de actividades, planes y objetivos

8. ¿Cuáles son sus líneas de producción?

Principales productos elaborados

Muebles para hogar	Muebles para oficina
Alacenas, muebles de cocina, roperos, comedores, vitrinas, mecedoras, muebles para baños, sillas, bases de camas, centros de cómputo, centros de diversión. Otros: repisas, marcos, ventanas y cunas	Sillones, escritorios, mesas, archiveros, estantes, centros de cómputo y librerías.

En cuanto a las líneas de producción empleadas en las empresas el 28% utilizan una línea, 35% emplean dos, 25% tres y el resto cuatro

9. ¿Cuáles son los proyectos que se tienen para mejorar la empresa?

Respuestas más frecuentes

Solicitar préstamo al banco (para comprar insumos, maquinaria, equipo y herramientas principalmente)

Mejorar diseños y acabado de los productos

Atraer más clientes

Incrementar ventas

Mejorar infraestructura del centro de trabajo

Abrir nuevas sucursales

Capacitar al personal

Buscar asesorías contables y fiscales

Aprovechar oportunidades para abarcar nuevos mercados

10. ¿La empresa subcontrata alguna parte del proceso productivo?

Opción	Número de empresas
Sí	1
No	19
TOTAL	20

11. ¿Pertenece a alguna asociación industrial?

Opción	Número de empresas
Sí	3
No	17
TOTAL	20

(3) Asociación de Industriales de Iztapalapa

11.1 ¿cómo ingreso a la asociación?

Opciones	Empresas
Representante	1
Por un amigo	2
TOTAL	3

11.2 ¿Qué beneficios obtuvo?

Principales beneficios
Capacitación (proceso productivo principalmente)
Motivación del personal
Asesorías fiscales y financieras
Participación en eventos

12. ¿Conoce el programa de cadenas productivas de la secretaria de economía?

Opción	Número de empresas
Sí	4
No	16
TOTAL	20

12.1 ¿Cómo se enteró?

Opciones	Número de empresas
Visita de un representante	2
Internet	2
TOTAL	4

13. Si tuviera la oportunidad de unirse con otras empresas de la misma rama o actividad industrial para obtener mejores ventajas y beneficios ¿la tomaría?

Opción	Número de empresas
Sí	15
No	5
TOTAL	20

- 13.1 Motivos para no unirse con otras empresas de la misma rama o actividad industrial

Opciones	Número de empresas
Falta de confianza	2
Por incertidumbre	1
Prefiere independencia	2
TOTAL	5

- 13.2. En el caso de que le interese unirse con otras empresas de la misma rama o actividad industrial ¿Qué beneficios le gustaría recibir?

Respuestas más frecuentes
Descuentos en compras al mayoreo de materia prima
Incremento de la cartera de clientes
Facilidades para pedir un financiamiento
Aumento de la producción
Abarcar nuevos mercados

Anexo 6. Empresas que Participaron en la Investigación de Campo en la Delegación Iztapalapa.

A. Subsector 38 de la Industria Manufacturera

Tamaño	Empresa	Giro o Actividad	Personal Ocupado
	Autosuspensiones Avelino	Fabricación y reparación de suspensiones	2
	Accesorios Cervantes	Fabricación de accesorios para autos	2
	Seabsa S.A	Fabricación de artículos para autos	3
	Mampara y Pasamanos S.A	Fabricación de autopartes	4
Micro (0-10)	Industrias Nanni S.A	Fabricación y compra – venta de accesorios automotrices	4
	Convertidores Alfa S.A de C.V	Fabricación e instalación de convertidores catalíticos	5
	Tri-D Prodesa S.A de C.V	Conversiones automotrices	6
	Netzar	Fabricación de carrocerías	9
	Remanufacturera Mexicana Automotriz	Reconstrucción y venta de partes automotrices	10
	Contrapesos y Accesorios Rys	Fabricación de accesorios para autos	10
Pequeña (11-50)	Equipos Neumáticos para Puertas de Autobuses S.A	Fabricación de equipos y partes de neumáticos	26
	Carrocerías Monarca S.A de C.V	Fabricación y reparación de carrocerías	37
	Aceros de Alta Frecuencia S.A de C.V	Fabricación de piezas y accesorios metálicos	39
	Acero Macsa S.A	Fabricación de piezas metálicas	40
Mediana (51-250)	Murcar S.A de C.V	Fabricación de partes y accesorios para autos	120
	Simpson Industries S.A de C.V	Fabricación y venta de productos automotrices, refacciones y accesorios	187
Grande (más de 250)	Frenos Lusac S.A de C.V	Fabricación y compra – venta de partes y accesorios para el sistemas de frenos	458

B. Subsector 33 de la Industria Manufacturera

Tamaño	Empresa	Giro o Actividad	Personal Ocupado
	Carpintería Hernández	Fabricación y reparación de muebles de madera	1
	Comercial Mueblera Gama S.A de C.V	Fabricación de muebles de madera	1
	Muebles Hernández	Fabricación y reparación de muebles de madera	2
	Industrias Ferreti S.A de C.V	Fabricación de muebles de madera para cocinas	2
	Carpintería López	Carpintería y ebanistería	2
	La Union	Fabricación de muebles de madera	3
	Marcos Callejas	Carpintería y reparación de muebles de madera	3
Micro	Palisandro S.A de C.V.	Fabricación de muebles de madera	3
(0-10)	Acabados Metalicos Mendoza S.A de C.V	Fabricación de muebles de madera y sillones	4
	Muebles Janire S.A	Fabricación de muebles de madera para el hogar	5
	Beatriz Núñez	Fabricación de muebles para oficina	6
	Industrias América S.A.	Fabricación y reparación de muebles de metal y accesorios	7
	Taller Menez S.A	Fabricación y reparación de muebles para oficina y hogar	8
	Muebles y Molduras Monaco S.A de C.V	Fabricación de muebles de madera para el hogar	10
	Manufacturas Lacal S.A de C.V	Fabricación de muebles de madera	17
	Acabados y Construcciones de México S.A de C.V	Fabricación de muebles de madera	22
Pequeña (11- 50)	Mublera Jimar S.A de C.V	Fabricación y reparación de muebles para oficina y hogar	26
	Muebles Mundo S.A de C.V	Fabricación y reparación de muebles para oficina y hogar	30
	Productos Simco S.A	Fabricación de muebles de madera para el hogar	50
Mediana (51-250)	Comercial Mueblera y Maderería Azteca S.A de C.V	Fabricación de muebles finos de madera para el hogar	60