



UNIVERSIDAD AUTONOMA DE NAYARIT

UNIDAD ACADEMICA DE ECONOMIA

MAESTRIA EN NEGOCIOS Y ESTUDIOS ECONÓMICOS

**"LOS ENCADENAMIENTOS PRODUCTIVOS
Y EL DESARROLLO REGIONAL: EL CASO
DE LA CIUDAD INDUSTRIAL NAYARITA"**

TESIS

**QUE PARA OBTENER EL GRADO DE MAESTRO EN CIENCIAS
EN NEGOCIOS Y ESTUDIOS ECONÓMICOS**

PRESENTA

ELISEO SAMUEL MEDINA MORENO

ASESOR

DR. ALEJANDRO MUNGARAY LAGARDA *

LECTORES

M. C. EMMA LORENA SIFUENTES OCEGUEDA

M. C. JOSÉ MANUEL SANCHEZ BERMÚDEZ

ÍNDICE

	Pag.
INTRODUCCIÓN	2
A. ANTECEDENTES	6
A.1. Las Cadenas Mercantiles Globales y su Sustento	9
A.2. Parques Industriales, Infraestructura y Desarrollo Regional	16
A.3. Inserción de las Ciudades Industriales en el Marco Público de Promoción Industrial	23
A.3.1. El Contexto Nacional	23
A.3.2. El Contexto Nayarita	27
A.3.3. La Ciudad Industrial Nayarita	37
B. METODOLOGIA	43
C. LOS ENCADENAMIENTOS PRODUCTIVOS Y EL DESARROLLO REGIONAL NAYARITA. RESULTADOS.	47
C.1. Origen de la Adquisición de la Materia Prima	49
C.2. Nivel del gasto de Materias Primas Adquiridas en la Región.	52
C.3. Origen de la Adquisición de Otros Productos y Servicios.	54
C.4. La Subcontratación.	55
D. DISCUSION DE ESTRATEGIAS PARA LA COOPERACIÓN EMPRESARIAL.	58
CONCLUSIONES: UNA EVALUACIÓN A LA CONTRIBUCIÓN REGIONAL DE LA CIUDAD INDUSTRIAL NAYARITA.	68
BIBLIOGRAFIA	73
ANEXO 1. Directorio de Empresas establecidas en Ciudad Industrial	77
ANEXO 2. Cuestionario	81

INTRODUCCION

El establecimiento de los parques y ciudades industriales se ha asociado a muchos objetivos, si bien dos de ellos han recibido la mayor atención en la mayoría de países que los han utilizado para promover el desarrollo económico: 1) la descentralización industrial de las regiones metropolitanas, y 2) la promoción del desarrollo regional en las áreas menos desarrolladas.

Una breve revisión de la experiencia mundial de los parques industriales, da cuenta de resultados insatisfactorios. En realidad, estos desarrollos han sido medidas débiles para guiar la localización industrial e insuficientes para inducir y/ o fortalecer el desarrollo regional. Además, la construcción de los parques industriales se ha relacionado más con interacciones de intereses y presiones de corto plazo ,que con objetivos de largo plazo. (Aguilar Barajas . 1993: 50).

En términos del desarrollo industrial regional, se ha demostrado que el simple movimiento de empresas a áreas prioritarias no trae " per se " incrementos en el bienestar, porque no todas las inversiones permiten que los residentes aprovechen las nuevas oportunidades ; los cambios en las actividades económicas requieren una fuerza de trabajo que tenga



habilidades específicas, las cuales pueden no encontrarse localmente, y puede darse el caso que empresas que lleguen a la localidad, afecten adversamente la estructura regional de producción. Tal aseveración descansa en el hecho de que el establecimiento de parques y ciudades industriales, se asocia comúnmente a una política industrial, la cual a su vez, se basa en el supuesto de que las inversiones, independientemente de su tipo, son suficientes para regenerar un aparato industrial tradicionalmente ineficiente.

Es obvio que si tal aparato presenta una serie de limitaciones que reflejan las del sector industrial y de la economía en general, el solo establecimiento de esos parques y ciudades, no puede eliminar esas dificultades y traer consigo el progreso. Aún si el desarrollo industrial tiene lugar, no hay garantía de que los beneficios se esparcirán alrededor de los parques y ciudades, porque " El desarrollo industrial no es equivalente a desarrollo económico. " (Aguilar Barajas .op. cit.: 56) .

En ese contexto, resulta de particular interés analizar cual ha sido la contribución de la ciudad industrial Nayarit ubicada en la capital del estado , Tepic. Generalmente este tipo de estudios se han centrado en la cantidad y calidad del empleo generado, debido a que la amplitud de objetivos han minimizado otros factores como la estructura de mercados, proveedores, competidores y vínculos de las empresas que se establecen en dichos

lugares , con otras de los mismos parques y localidades, en el afán de definir la proporción del gasto de las empresas que permanece en la región.

El interés general de esta investigación es el análisis de los encadenamientos productivos y sus características e impacto sobre la economía local, entre las empresas establecidas en la ciudad industrial Nayarita y el resto ubicadas fuera de ella. La identificación de las cadenas productivas locales, permite generar un marco de referencia para determinar el rol que ha desempeñado la ciudad industrial como promotor de la industria en el estado.

Consecuentemente tres son los objetivos particulares :

- a) Identificar las características de los encadenamientos productivos entre las empresas ubicadas en la ciudad industrial y las que están fuera de ella.
- b) Determinar el monto y características del gasto de las empresas ubicadas en la ciudad industrial que se realiza en la entidad.
- c) Proponer políticas y estrategias encaminadas a fortalecer los encadenamientos productivos de la entidad.

La hipótesis que orienta este trabajo, es que la integración de cadenas productivas entre las empresas establecidas en la ciudad industrial y las externas locales(Tepic) y las otras ubicadas en el interior del estado, no ha

sido relevante, ya que no existen estrategias encaminadas a fortalecerlas por parte de las autoridades gubernamentales (a través del Fideicomiso de la ciudad industrial o fuera de él), ni por el sector privado involucrado, incluyendo las cámaras empresariales.

Cinco fueron los apartados en los que se dividió el estudio. En el apartado "A" se describe el sustento teórico a manera de antecedentes que incluye el análisis de las cadenas mercantiles globales, de la relación de los parques industriales con la infraestructura y el desarrollo regional además de la inserción de las ciudades industriales en el marco público de promoción industrial desde el punto de vista de el contexto nacional y de Nayarit , a la vez que una descripción de las características de la ciudad industrial Nayarita.

En el apartado "B", se explicita la metodología que acompañó a la investigación. El apartado "C" describe los resultados de la investigación, mientras que en el "D" se mencionan algunas estrategias para la cooperación empresarial que pueden aplicarse al contexto de la entidad. Finalmente, las conclusiones se abocan a evaluar la contribución de la ciudad industrial Nayarita al desarrollo regional desde el ámbito de los encadenamientos productivos.

A. ANTECEDENTES

A pesar del gran éxito de la combinación de formas de organización productiva Taylorista y Fordista, fue durante los años sesenta y setenta que la cadena de montaje, y de producción en serie del mundo desarrollado, estuvo fuertemente cuestionada (Gómez.1993:484.). Desde fines de los años sesenta se manifestó una tendencia a largo plazo de bajos ritmos de crecimiento de la actividad económica, un marcado movimiento cíclico que ha incluido profundas caídas a mediados de la década de los setenta y en los inicios de los años ochenta y noventa. Los principales componentes de esa situación de deterioro, son la disminución tendencial de los ritmos de incremento del producto global y de sus diversos componentes, entre los cuales destacan la baja tasa de crecimiento de la inversión y de la tasa de ganancias (Estay.1995:28-29).

La búsqueda de nuevos espacios para la colocación de capitales y mercancías, y de mejores condiciones nacionales y regionales para la acumulación, han sido empujados por los mayores niveles de competencia. En ese sentido, el cambio tecnológico constituye una parte importante del incremento de la competencia y del proceso mismo de globalización, permeando dicho cambio a todos los momentos y relaciones del proceso económico. (Estay.op.cit.:31).

Una reestructuración productiva sustentada a partir de la innovación tecnológica abierta por el intersticio microelectrónico, ha generado el surgimiento de otro modelo de empresa: el sistema de producción flexible ó esbelta. La superación del Fordismo por la flexibilidad postindustrial, se manifiesta en el surgimiento de sectores productivos completamente inéditos: La aparición de una serie de problemas llamados de frontera: nuevas formas de financiamiento; la globalización expresada por la reducción de las dificultades en la comunicación internacional, la reducción material de las distancias por la mundialización y por la formación de los bloques económicos que a su vez darían lugar a una nueva regionalización económica del mundo.(Gómez.1993:485).

El sistema de producción esbelta elimina los altos costos del sistema artesanal y la rigidez ante las preferencias del consumidor del sistema en masa. La empresa esbelta, constituida por un grupo de empresas individuales funcional y legalmente separadas aunque operacionalmente sincronizadas, se organiza con base en la rápida respuesta a las necesidades de los consumidores, con una oferta más diversificada que permite más alternativas de elección; en su habilidad para crear nuevos mercados, desarrollar nuevos productos y dominar tecnologías emergentes. Los avances tecnológicos han permitido que la escala de producción óptima se reduzca y los avances organizacionales han permitido que la integración y colaboración empresarial se difunda como una amplia

práctica. Ambos elementos han dado lugar a una creciente participación de concentraciones regionales de pequeñas empresas en procesos productivos globales, orientados por la necesidad de combinar estrategias de producción en masa con estrategias de producción flexible para atender las necesidades masivas y segmentadas de los diferentes mercados nacionales que se están integrando en mercados únicos regionales. (Mungaray,(a),1997: 21.).

Estas estrategias se basan principalmente en dos conceptos inherentes a la globalización productiva y la producción flexible : Los encadenamientos mercantiles globales y los distritos industriales. Los encadenamientos presentan a las empresas como un punto de un conjunto de encadenamientos hacia atrás (hasta los insumos básicos de producción) y hacia adelante (hasta la distribución del producto al consumidor). Estos conceptos son de gran trascendencia en el proceso de globalización . Los distritos industriales examinan la posición de las empresas dentro de una red de relaciones entre los miembros de una comunidad local o regional, y son apropiados para entender los cambios lingüísticos y culturales en una comunidad para mantener la flexibilidad a fin de producir constantemente un conjunto de productos diferentes. (Ruiz Duran.1995: 18).

Un país que combine las dos estrategias de desarrollo está, por lo tanto, en posición de moverse a través de los encadenamientos mercantiles

globales, aunque podría empezar como un subcontratador subordinado. Los países que solo sigan las estrategias de los encadenamientos mercantiles probablemente permanecerán en una posición de dependencia indefinidamente.

UNIVERSIDAD NACIONAL



SISTEMA DE GRADUATE

A.1. Las Cadenas Mercantiles Globales y su Sustento,

Dentro de las perspectivas económicas sobre el desarrollo y la distribución de ingresos a nivel mundial, nos encontramos con un reenfoco teórico que enfatiza el rol de instituciones como determinante del ritmo y las características del crecimiento económico, y en donde la convergencia productiva deja de ser presentada como consecuencia inevitable de la acción de mercados. Otro papel importante lo juega un reenfoco teórico pronunciado en el campo de los estudios críticos del desarrollo que surgen, principalmente desde la sociología y las ciencias políticas, que toma como problema principal el identificar los mecanismos que pueden explicar el éxito económico relativo de algunos países de bajos o medianos ingresos. (Korzeniewicz.1995:20-21). Esta literatura se ha orientado a clarificar el rol de la regulación estatal en los mercados de los casos exitosos de crecimiento económico, para así contrastar los patrones de crecimiento de Asia y América Latina. En síntesis, nos encontramos ante lo que se podría caracterizar como un proceso de convergencia teórica que atañe, por un lado, a la literatura económica sobre los procesos de

crecimiento y desarrollo, y por otro, a los estudios críticos sobre el desarrollo desde otras esferas de las ciencias sociales (op.cit.21) .

Un tercer campo teórico que ha influido en el desarrollo del marco conceptual de los encadenamientos mercantiles, es lo que se conoce como " la Teoría del Sistema - Mundo " . En esta línea de análisis, el estatus de las naciones es presentado como efecto de la habilidad desigual de estados y empresas para encontrar innovaciones. Este enfoque permite explicar tanto las fuerzas estructurales que llevan a una mayor divergencia productiva entre las naciones, como las estrategias que pueden permitir escapar a estas presiones estructurales a través de la innovación tecnológica y/ o institucional. (Ibidem:23).Es decir, se enfatiza la importancia de considerar la divergencia económica como producto de los procesos globales de acumulación, que sistemáticamente generan desigualdades competitivas entre empresas y estados y una movilidad que permite a través de las innovaciones (cambios) adecuarse a dichas circunstancias, para propiciar que las rigideces y las restricciones institucionales generen a su vez oportunidades competitivas. Estas innovaciones han implicado nuevos eslabonamientos organizativos a nichos de producción o comercialización dentro de cadenas de bienes existentes. Pero como las prácticas innovadoras no están restringidas a las empresas y los mercados, frecuentemente involucran la organización de la regulación estatal en torno de nuevos objetivos estratégicos. (Ibidem:26) .

Dentro de la Teoría del Sistema-Mundo, se definen estas cadenas como " una red de procesos de trabajo y producción cuyo producto final es una mercancía terminada". (Korzeniewicz.op. cit.:23). Este autor agrega a la definición que el análisis de una cadena mercantil incluye también la esfera de distribución; mercantilización y consumo. Dichas redes vinculan diferentes tipos de organizaciones sociales (hogares, empresas, estados).

Estas vinculaciones ,agrega , y los procesos que ellas involucran , pueden ser representadas como cajas ó nudos insertos en redes que en su mayoría involucran la adquisición y/o organización de insumos (por ejemplo, materias primas o productos semiterminados) y trabajo para la producción de mercancías.

Punto esencial en el análisis de los encadenamientos productivos, lo son los procesos inherentes a estos nudos y redes y privilegiar el análisis de las relaciones sociales que subyacen a la producción y distribución de recursos económicos.

La estructura oligopólica de la concentración industrial, ha ocasionado graves desequilibrios regionales. Cuando las grandes empresas son observadas en la Perspectiva de su localización regional, al generar grandes niveles de empleo por la especialización propia de las economías de escala que les es posible obtener con su tamaño y el consiguiente nivel de

integración vertical, presionan los salarios al alza y obstaculizan el desarrollo de otras industrias . Ello obliga a un alto nivel de importaciones regionales tanto de insumos productivos como de bienes requeridos por la población (Mungaray.(b).1994:276). En consecuencia hay poco comercio entre las pocas empresas de la región, pues la mayor parte del comercio y relaciones económicas decae y las relaciones de un limitado número de grandes firmas con el mundo exterior tienden a dominar la economía (Steindl. Cit. Mungaray. op.cit.: 276). Ese tipo de desarrollo regional sin cadenas productivas y con una pequeña industria de subsistencia, ha sido cuestionada por el exitoso desarrollo de los distritos industriales Italianos, donde la cercana localización de muchas pequeñas empresas les permite aprovechar ventajas de aglomeración para responder competitivamente y con rapidez a las disrupciones del mercado. De ahí que su capacidad de especialización flexible no se asocie tan solo al hecho de su tamaño pequeño, si no también a su capacidad para aglomerarse sectorialmente y aprovechar el potencial Marshalliano de la eficiencia colectiva y la flexibilidad natural de su tamaño. (Schmitz.pp.272-281.cit.Mungaray.(b).op.cit.:276).

Una de las características más relevantes de los distritos industriales es que una gran proporción de las empresas son pequeñas y pueden revertir su debilidad estructural, integrándose ellas mismas en una amplia red de cooperación interempresarial, a fin de obtener las economías de escala y de

alcance, similares a los que por su tamaño pueden tener las grandes empresas. (Dijk.pág.6. op. cit. Mungaray.(b): 276.).

Lo anterior no quiere decir que el término cooperación interempresarial solo sea aplicable en la conformación de distritos industriales. La colaboración industrial se sustenta en una visión de los productores no como actores autónomos, sino integrados a un proceso de alianzas estratégicas y de conversiones, tanto a nivel nacional como internacional. Estas redes no se circunscriben a los proveedores ó clientes sino también a los competidores, a las universidades y a los laboratorios de investigación del propio gobierno (Ruiz Duran, 1993. p.6. cit. Mungaray. pág. 274.). En ese sentido, la colaboración puede ser vista como una forma de integración horizontal, donde las empresas que operan en actividades similares ó relacionadas, establecen acuerdos conjuntos para intercambio de tecnología e información.

Algunas situaciones fomentan la cooperación productiva interfirma más que otras. Las consideraciones relevantes incluyen la relación de la complementariedad/ competencia entre firmas de diferentes tamaños, el grado de orientación hacia el exterior, la situación macroeconómica y el grado de cohesión social. (Berry. 1997:35).

El grado de cohesión social es fundamental y determinante de la efectividad de la colaboración entre PYMES y las grandes empresas y entre las empresas y el gobierno; es el grado en que se visualizan ellas mismas teniendo metas compartidas e intereses mutuos. La importancia de la cohesión social como factor determinante de los beneficios a partir de la cooperación interfirma depende en que tanto los beneficios estén asociados con conseguir que las firmas " bajen la guardia " contra la transferencia de " algo " (conocimiento, trabajadores etc.) a otras empresas. Aunque la cohesión y la confianza son importantes en muchos tipos de tratos de negocios, estas son especialmente valiosas en la cooperación entre pequeñas empresas. (Berry op. cit.:238-239). Aunado a lo anterior, es determinante también la capacidad de las empresas para interactuar efectivamente y para retomar la acción colectiva, por ejemplo, a través de la función de las asociaciones empresariales. Estos factores determinan tanto el grado del éxito de la interacción empresarial así como las formas en las cuales el gobierno puede involucrarse productivamente tales como el establecimiento de las reglas del juego en el mercado, proporcionando educación pertinente, adiestramiento etc. (Berry op. cit. 239-240).

Cuando existe un sentimiento de colaboración entre gobierno y empresa y se suma a la cohesión social, inevitablemente se cae en la necesidad de un lenguaje y cultura comunes que pueden generarse dentro de grandes

corporaciones, pero que también se encuentran presentes en la mayoría de las naciones y en muchas municipalidades y regiones con un fuerte sentido de identidad. (Ruiz Duran.op.cit.:17). En ese sentido se puede sugerir que tanto la territorialidad como el espacio de la región se han convertido y tomarán una creciente importancia en el desarrollo económico de las respectivas naciones (*Ibidem*: 19), en la que el Estado tendrá un papel fundamental.

Tanto la globalización como la producción flexible indican que en sus últimas consecuencias, serán precisamente las regiones las que enfrenten , de diferente manera, los retos de las economías de escala , de alcance y de los encadenamientos mercantiles globales. Serán asimismo, las políticas regionales las que elaboren mecanismos para integrarse al mercado mundial. (*ibidem*:20.). Desde esta perspectiva, el gobierno federal tiene la responsabilidad, al menos en cuanto a la política industrial y de desarrollo, de permitir, fomentar y cooperar en el proceso de autoaprendizaje de las respectivas regiones (*ibidem*: 20). El papel del Estado en esta dimensión de la flexibilidad y territorial , será la de un estado competitivo, que no mide su intervención por el tamaño del mismo, si no por la eficiencia para atender demandas ciudadanas, que en este caso significarán él redimensionarse en términos territoriales, es decir, descentralizarse a todos los niveles, para crear un circuito de apoyo a la

producción a nivel local, en coordinación con la sociedad, de forma de incentivar los poderes locales. (*Ibidem*: 21) .

A.2. Parques Industriales, Infraestructura y Desarrollo Regional.

La provisión de infraestructura se ha relacionado por mucho tiempo con el desarrollo regional. Con frecuencia las inversiones gubernamentales orientadas con este fin, han respondido a la demanda de la industria ya establecida ó a la esperanza de influir en la localización de nueva actividad económica en áreas determinadas. Sin embargo todavía hay problemas de definición de lo que constituye el centro de análisis : la infraestructura y el desarrollo económico.

En 1958 Hirshman señaló la posibilidad de que la infraestructura tenga un papel en la promoción del desarrollo económico. Equiparó la infraestructura con la inversión en capital social (ICS) que constituía la base de las actividades directamente productivas (ADP) . Este autor argumentaba que la relación entre las dos podría ser balanceada ó desbalanceada sobre el tiempo, si bien él favorecía este último resultado. (Aguilar Barajas.op.cit:38-39). Hansen también estaba de acuerdo con una estrategia desbalanceada hacia el desarrollo económico. Sin embargo consideró dos clases de inversión: Inversión en infraestructura económica (IIE) ,- servicios públicos, sistemas de transporte etc.,- y la inversión en

infraestructura social (IIS), que es la encaminada para ampliar el capital humano, por medio de inversiones en educación, salud pública etc. A efecto de eliminar las disparidades regionales, Hansen, sugirió el uso ya sea de IIS o de IIE. (Aguilar Barajas, op.cit.:39).

No es nuevo el debate sobre si la infraestructura es el factor iniciador del desarrollo regional. ¿ Es causa ó efecto ?. Parece haber cierta convergencia de pensamiento acerca de la causalidad . Estudios realizados por Meadows y Jackson (cit. Aguilar Barajas. op. cit.: 40.) , confirmaban que " la provisión de servicios de infraestructura promueve el desarrollo regional, más que el desarrollo fomenta un incremento en la demanda de infraestructura ".

Aún si la causalidad y la dirección de esta entre la infraestructura y el desarrollo regional parece ser mucho más clara, se conoce mucho menos sobre lo que sigue después. En otras palabras , se sabe que la infraestructura es importante para el desarrollo regional pero todavía no como y cuando usarla . Esto es, aún cuando el impacto de la infraestructura es significativo, reduce su importancia si se toman en cuenta otros indicadores potenciales, como la localización, la aglomeración - nivel de concentración de población, inversión pública etc. y la estructura sectorial.

Así, se entiende que dicha causalidad varía con el contexto. Como lo expresaron Diamond y Spencer (cit. Aguilar Barajas. op. cit. pág. 41.) : " la

provisión de infraestructura es un elemento significativo de política regional a todos los niveles sociales, pero su influencia sobre el desarrollo regional no está del todo definida. Son especialmente difíciles las implicaciones de los diferentes tipos de infraestructura para diferentes etapas del desarrollo regional. Regiones comparativamente bien desarrolladas no necesariamente tienen las mismas necesidades de infraestructura que las regiones subdesarrolladas".

Hansen clasificó las regiones en tres categorías (de acuerdo con sus niveles de desarrollo económico) : congestionadas, intermedias y atrasadas y relacionó una estrategia apropiada de la inversión en cada región en el tiempo. Las implicaciones de política de esa perspectiva teórica son muy importantes. Por ejemplo , se asume que las inversiones en infraestructura social en una región subdesarrollada deberían preceder a las destinadas a infraestructura económica si se desea atraer ADP a estas regiones. A un nivel más general, Looney y Fredericksen (1981) probaron la tesis de Hansen para México. Los resultados son congruentes con la teoría. Las inversiones en infraestructura conducen al crecimiento económico. Pero la IIE tiene su mayor efecto sobre el PIB en las regiones intermedias, mientras que la IIS lo tiene en las atrasadas.

La práctica parece indicar que la provisión tanto de infraestructura económica como social, ha seguido líneas separadas y ello ha afectado

adversamente los objetivos de desarrollo regional en los países menos industrializados y en menor grado en los más avanzados. En los primeros esta separación se ha observado en los programas de desarrollo rural, en los grandes proyectos industriales, en las inversiones sectoriales como transportes y en los programas de parques industriales para atraer industrias a ciudades secundarias y otras localidades más pequeñas. (Aguilar Barajas. op. cit. : 44).

Los parques industriales son obras de infraestructura física que ofrecen espacio urbanizado e instalaciones para uso industrial y que se establecen anticipadamente a la demanda por iniciativa pública o privada, con áreas verdes y algunos servicios comunes. Relevante para el caso de México, el concepto de ciudad industrial supone una cobertura más amplia de oferta de servicios, localizándose generalmente en la periferia de las ciudades. Los corredores industriales, por su parte, consisten en grandes extensiones de terreno para el establecimiento de industrias y están ubicadas normalmente a lo largo de carreteras. (Aguilar Barajas. op. cit.: 45.)

La idea del parque industrial data del siglo pasado. El primero en el mundo fue el parque Trafford, establecido en Manchester, Inglaterra, en 1886. Tres años después inició operaciones el distrito industrial de Chicago. Al finalizar la segunda guerra mundial, el uso de los parques industriales se expandió a otros países industrializados así como a otros menos desarrollados.

A pesar de su amplia difusión en el mundo, los parques industriales han recibido una atención extremadamente limitada en la literatura de la planeación del desarrollo. Su establecimiento no ha tenido un marco conceptual consistente y comprensivo que guíe la acción pública. Se han usado como una panacea para todo tipo de problemas : descentralización industrial, promoción de la pequeña industria, regeneración urbana, fortalecimiento del desarrollo tecnológico etc. En otras palabras, la misma "receta" inclinada por la oferta se ha usado para diferentes "pacientes" con diferentes "enfermedades", mientras que la interfase de la demanda y la oferta coexiste en un mundo donde esta última es altamente sensitiva a muchas fuerzas externas.(Aguilar, op.cit.:45).

Aún cuando el establecimiento de los parques industriales se ha asociado a muchos objetivos, dos de ellos, han recibido la mayor atención en la mayoría de los países que han utilizado este instrumento para promover el desarrollo económico :

- 1) la descentralización industrial de las regiones metropolitanas y
- 2) la promoción del desarrollo regional en las áreas menos desarrolladas.

Una breve revisión de la experiencia mundial de los parques industriales conduce a resultados insatisfactorios. En realidad estos desarrollos han sido medidas débiles para guiar la localización industrial e insuficientes para

inducir y/o fortalecer el desarrollo regional. Además de ser parte de políticas contradictorias y temporales, la construcción de parques industriales se ha relacionado más con interacciones de intereses y presiones de corto plazo que con objetivos bien definidos de largo plazo. Pese a que estos juicios se refieren más a los países menos industrializados, también tienen vigencia en los más desarrollados. (Aguilar, op.cit.:50).

Contrariamente a las expectativas teóricas, se ha encontrado que los vínculos entre las empresas establecidas en los parques son prácticamente inexistentes. Entre los empresarios suele existir un extraordinario desconocimiento sobre los servicios que cada empresa ofrece. Una vez relocalizados en los parques industriales, la mayoría de las empresas ha mantenido sus mercados previos y sus fuentes de insumos. Varios autores sostienen que el crecimiento económico no se disemina exclusivamente hacia abajo de la jerarquía urbana; los vínculos pueden extenderse más allá de las inmediaciones de una localidad, aunque existan proveedores locales.

En suma, " en 1978 la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI), realizó una evaluación de parques industriales de países en vías de desarrollo. Los hallazgos confirman lo que se ha mencionado. Con muy pocas excepciones el efecto de los parques industriales reflejaba:

- a) poco éxito en atraer industrias a áreas urbanas, semiurbanas y rurales;
- b) limitadas mejorías tanto de las empresas como de la fuerza de trabajo;
- c) leve activación de la economía local ;
- d) escasa diferencia en la actuación entre las empresas ubicadas en los parques y los que están fuera de ellos,
- e) algunos ahorros de capital en las empresas de los parques.

En la evaluación también se señalan las principales causas de estos resultados insatisfactorios:

- a) objetivos poco realistas ;
- b) ausencia de coordinación con otros programas de desarrollo ;
- c) inadecuado soporte de otras instituciones ;
- d) deficiente planeación,
- e) actitudes gubernamentales vacilantes.

De manera particular, la desatención de la infraestructura social es una explicación de los resultados insatisfactorios de la mayoría de los programas de parques industriales" (Ibidem:54).

A.3.- Inserción de las Ciudades Industriales en el Marco Público de Promoción Industrial.

A.3.1. El Contexto Nacional.

Los dos objetivos fundamentales que ha buscado la acción pública en torno a los parques y ciudades industriales, son el de la descentralización industrial de las regiones metropolitanas y la promoción del desarrollo regional en las áreas menos desarrolladas. " En México, al igual que otros países Latinoamericanos, la preocupación por la concentración industrial ha hecho de la descentralización, particularmente la industrial, una respuesta de política muy común. Aunque una gran variedad de enfoques e instrumentos se ha orientado alrededor de ella, el programa de parques industriales establecido ha sido la iniciativa Mexicana más explícita. De hecho la planeación del desarrollo urbano industrial en México, comienza en 1970 con la creación del Fideicomiso de Conjuntos, Parques, Ciudades Industriales y Centros Comerciales (FIDEIN) . Sin dejar de reconocer que la experiencia del país sobre la materia se remonta hasta los años cincuenta, es a partir de 1970 que se pone especial interés en usar deliberadamente los parques industriales como instrumento para alcanzar los dos objetivos complementarios de la nueva estrategia de desarrollo territorial de México.

El esquema de parques, ampliamente basado en el modelo de las nuevas ciudades Británicas, induciría un cambio radical en la distribución geográfica de la industria, mediante infraestructura de bajo costo en parques industriales seleccionados sobre la idea de centros de crecimiento. Se dedicaron esfuerzos significativos para crear una infraestructura económica, social, legislativa y fiscal, a efecto de atraer nuevas inversiones y hacer un uso mas racional de los recursos humanos y naturales en nuevos polos de desarrollo. La expansión racional del futuro crecimiento industrial se canalizaría hacia ellos. Los flujos migratorios a las grandes ciudades se controlarían al crearse oportunidades de empleo en el medio rural . En teoría estos polos fueron seleccionados debido a su dotación de infraestructura social y económica que los convertiría en centros potenciales de industrialización regional ." (Aguilar Barajas. op. cit.:27-28) .

El FIDEIN se constituyó en Nacional Financiera (NAFIN) y se institucionalizó dentro de la Secretaria de Obras Públicas (SOP). la que sería subsecuentemente reemplazada por la Secretaria de Asentamientos Humanos y Obras Públicas (SAHOP ; 1976-1982) y por la Secretaria de Desarrollo Urbano y Ecología (SEDUE ; 1982-1988) y actualmente la Secretaria de Desarrollo Social (SEDESOL).

Por mas de diez años prácticamente todo el proceso de planeación de los parques industriales recayó en la SOP/SAHOP , suponiéndose la existencia

de una estrecha coordinación entre cada una de estas dependencias y NAFIN-FIDEIN. Las primeras escogieron las ciudades que albergarían a los parques, adquirieron la tierra y construyeron la infraestructura necesaria. Ninguna de las dos últimas desempeñó un papel importante en este proceso pero tenían la difícil tarea de financiar y promover los parques industriales. En cada ciudad industrial se creó un fideicomiso para llevarla a cabo.

Para Aguilar Barajas (op. cit.:30) , sin haberse demostrado , hasta 1980 la eficacia del FIDEIN para alcanzar la descentralización industrial y el desarrollo regional no se cuestionaba, al menos en los círculos oficiales. Sin parques industriales, se decía la descentralización industrial en general, así como los incentivos fiscales y crediticios, no tendrían sentido, ya que las empresas descentralizadas carecerían de sitios apropiados para establecerse, originando nuevos y crecientes problemas para las localizaciones descentralizadas. " Sin embargo poco después altos funcionarios del FIDEIN aceptaron que la instrumentación del programa había tenido algunos problemas . En un seminario internacional sobre parques industriales, se reconoció que el esquema Mexicano se había desarrollado ante la ausencia de planes nacionales y regionales y que se debió realizar un análisis muy serio de la demanda de suelo urbano industrial ". (El Mercado de Valores,46,7 nov.1980,pag.1112.cit. Aguilar Barajas:30) .

Varios cambios tuvieron lugar durante 1982-1986. Las actividades del FIDEIN se reorientaron durante 1982-1986. El gobierno federal terminó su participación directa en el establecimiento de parques industriales y delegó esta responsabilidad a los gobiernos estatales. El FIDEIN también cesó de administrar los diferentes fideicomisos, transfiriendo esta tarea a los gobiernos de las entidades federativas, pero permaneció como coordinador del programa a nivel federal. Aún cuando el esquema no abandonó los dos objetivos (complementarios) nacionales perseguidos, la descentralización de su industria y el desarrollo regional, los parques se convirtieron en un instrumento de los gobiernos estatales para fortalecer sus programas de industrialización.

Para 1984, la realidad era, afirma Aguilar Barajas, que según opinión de un exdirector de FIDEIN, los coordinadores del programa a nivel nacional no sabían que hacer con él. Esa era, agrega, una opinión compartida por los gerentes de varios parques y exfuncionarios de la SOP y NAFIN. Se llegó también a un consenso en el sentido de que la manera en que el programa de parques fue concebido y puesto en práctica no constituía la mejor vía para inducir la descentralización industrial ni el desarrollo económico regional. (Aguilar Barajas, op. cit.:31-32) .

Con la llegada de la administración de Carlos Salinas (1988-1994), la participación federal en el programa fue prácticamente eliminada. El

numeroso equipo que trabajaba en el fideicomiso fue reducido drásticamente a unas cuantas personas y a una pequeña oficina en NAFIN . Esto significa que el gobierno central de hecho terminó su involucramiento en un programa con entonces dieciocho años de existencia, sin haberse evaluado sus resultados frente a los objetivos propuestos.

A.3.2. El Contexto Nayarita

En Nayarit, los terrenos para la ciudad industrial se expropiaron en 1972. Dicha ciudad industrial, en teoría, siempre ha sido considerada como un eje importante dentro del marco público de promoción industrial del estado. Por ejemplo, en 1977 en el segundo informe de gobierno del gobernador en turno, se expresaba : " por lo que respecta al sector industrial, las acciones las hemos encaminado en tres grandes grupos, el primero se refiere a inducir la inversión del gobierno en electrificación , como inversión de apoyo; el segundo, es el programa de la ciudad industrial nayarita y el tercero, comprende las acciones concretas de industrialización agropecuaria." (Gov. Del Edo. De Nay.1977:107). En este informe se comentan las acciones que se realizaron para desarrollar ese rubro, tales como la resolución de los problemas legales de propiedad de la tierra donde se asienta, la reestructuración organizativa del fideicomiso y diversas actividades promocionales.

En 1979, en el cuarto informe del mismo gobernador, ya se menciona al FIDEIN como un "elemento importante e integrador de las acciones relativas a la ciudad industrial, enfatizándose la integración efectiva al patrimonio del fideicomiso diversos terrenos que estaban pendientes de adjudicársele" (Gov.del Edo.de Nay.1979:60-61) ; A su vez se mencionan la elaboración de estudios y proyectos de " las áreas que eran necesarias dotar de servicios urbano industriales que permitieran ubicar en ellas, la gran industria, lo cual requiere en forma indispensable del servicio del ferrocarril, lo mismo que de áreas de terreno mas grandes de las proyectadas y actualmente urbanizadas destinadas a la pequeña y mediana industria ". (Ibidem:62).

Puede afirmarse que es hasta 1980 cuando la ciudad industrial inició su despegue formal. En ese año " fueron recuperados gran parte de nuestros recursos económicos aún pendientes de ingresar efectiva y realmente a nuestro patrimonio ; saneando así en buena medida nuestra economía y continuando con los planes de inversiones en obras y servicios ".(Gov.del Edo. De Nay.1980:v-170). Sin embargo lo más importante es que en ese año " con la firma del último convenio modificatorio y el registro del plano urbano industrial definitivo, en los departamentos de catastro y registro público de la propiedad, durante el mes de septiembre, ha sido posible transmitir a través de sus correspondientes escrituras, la propiedad, a favor de cada una de las personas físicas ó morales que han adquirido áreas de terrenos en nuestro desarrollo industrial. Lo anterior ha traído como consecuencias

opiniones favorables dentro de los sectores productivos de la entidad, oficial y privado, quienes han manifestado su interés en coadyuvar con este fideicomiso en la promoción y creación de nuevas industrias dentro de nuestro parque " (Ibidem:v-170-171). Al proceso anterior se aunó el esfuerzo del gobierno del estado al condonar totalmente los impuestos y derechos por los registros en catastros, registro público, convenios modificatorios, etc. lo que fue definitivo para el resurgimiento del fideicomiso.

Pese a que ya se tenía certeza jurídica en la propiedad de la tierra (elemento esencial), la planeación pública para la ciudad industrial no fue lo suficientemente precisa y objetiva para obtener resultados satisfactorios. En el Plan Global de Desarrollo 1981-1987 por ejemplo, dentro del apartado referente a la industria, no se menciona a la ciudad industrial como elemento fundamental para un desarrollo más dinámico del sector ,solo se incluye como referencia del apoyo de "otros sectores " a la actividad industrial, mencionando al FIDEIN ," que administra a la ciudad industrial " (op.cit. :101-104), y donde se comenta su superficie total y la infraestructura que contaba, considerándolo a mi parecer como un hecho consumado desde el punto de vista estatal, al que solo le faltaba la industria para que se consumara totalmente.

Lo anterior no significa que en el proceso anual del sexenio no se haya considerado a la ciudad industrial como elemento esencial en la promoción

industrial (pues es precisamente en ese sexenio cuando se descentralizaron las funciones del FIDEIN a los gobiernos estatales) , si no, que no fue considerada en una estrategia de planeación de largo plazo tal y como deben ser los planes sexenales.

CUADRO1. CARACTERISTICAS FISICAS Y POLITICAS DE NAYARIT

El estado de Nayarit se encuentra enmarcado dentro de la parte Noroeste de la República Mexicana, sus límites: al Norte con el estado de Sinaloa ; al Sur, el estado de Jalisco ; al Oeste, el Océano Pacífico y al Este con Durango, Jalisco, y Zacatecas. La extensión territorial del Estado es de 27,864.8 km². superficie que incluye a los archipiélagos de las Islas Marias, Las Marietas y la Isla Isabel; representa el 1.4 % de la superficie del total de la República Mexicana y ocupa el lugar número 23 por su extensión territorial.

La precipitación pluvial media anual es de 1315 mm. , de los cuales el 80 % se registra en los meses de Julio, Agosto y Septiembre. El clima que predomina es un 65 % cálido, con una temperatura media anual de 22 grados centígrados en los valles superiores.

Políticamente se encuentra dividido en 20 municipios, agrupados en cinco regiones de carácter geoeconómico : Región Norte, que incluye a los municipios de Acaponeta , Tecuala, Rosamorada, Tuxpan, Santiago Ixcuintla, Ruiz y San Blas ; Región Centro, integrada por los municipios de Tepic, y Xalisco ; Costa Sur, Compostela y Bahía de Banderas; Región Sur , que incluye los municipios de Santa María Del Oro, San Pedro Lagunillas, Jala, Ahuacatlán, Ixtlán Del Río y Amatlán de Cañas; Región Sierra, que comprende los municipios de La Yesca, El Nayar y Huajicori.

En el Plan Nayarit 1987-1993, la estrategia para el desarrollo industrial tenia como base " la generación de infraestructura productiva que nos permita una integración al interior del estado, y del estado con el resto del país y del comercio exterior de tal manera que podamos iniciar y mantener un crecimiento sostenido de la actividad económica, incrementar la generación de empleos y redistribuir equitativamente el ingreso ; se trata de aprovechar la ventaja comparativa que nos brinda nuestra ubicación geográfica dentro de la región del Mar de Cortés y la cuenca del Pacífico ". Dentro de ese marco se consideraba a la ciudad industrial Nayarita, como elemento fundamental. Por ejemplo, en el primer informe del gobernador de ese sexenio, se mencionaban los incrementos de los activos financieros del fideicomiso lo que propició según se comenta, una respuesta positiva y concreta por parte del sector industrial que incrementó el número de establecimientos ubicados en la ciudad industrial (Gob. Del Edo. De Nay.1988:48) . Por otra parte en las distintas evoluciones anuales del Plan Nayarit, la ciudad industrial Nayarita era considerada constantemente, evaluándose básicamente las obras de infraestructura realizadas y las acciones de promoción. Destacan en estas evaluaciones los hechos concretos realizados, pero sin mencionar los que no se realizaron y mucho menos las razones por las que no se obtuvieron esos objetivos.

El Plan de Desarrollo para el sexenio 1993-1999, en relación a la industria , tiene el objetivo general de impulsar el crecimiento económico de la entidad,

donde destaca para los fines de la presente investigación, el objetivo específico de " propiciar un mayor grado de utilización local y regional de los recursos y productos que genera la entidad, a través de su transformación y agregándole el mayor valor posible"(pag. 98).

El desarrollo de la actividad industrial y particularmente de la industria manufacturera ¹ en Nayarit, puede calificarse de incipiente y se ha sustentado básicamente en la transformación primaria(procesamiento basado en técnicas productivas elementales o rudimentarias) o secundaria de los productos agropecuarios (tabaco, azúcar), que constituyen de hecho la gran industria(mas de 500 empleados) del Estado, significando el 30 % de los empleos establecidos, estando concentrada en su mayor parte en la ciudad y el municipio de Tepic.

La industria mediana (de 101 a 500 empleados) esta caracterizada por plantas procesadoras de productos alimenticios, bebidas embotelladas, procesadoras de insumos agrícolas y ganaderos, así como de materiales y

¹ El XIII Censo Industrial del INEGI conceptualiza a estas empresas como " la unidad económica que en una sola ubicación física, asentada en un lugar de manera permanente y delimitada por construcciones e instalaciones fijas, combina actividades y recursos bajo el control de una sola entidad propietaria o controladora para realizar principalmente actividades de transformación, elaboración, ensamble, procesamiento o maquila, total o parcial de uno o varios productos".

elementos para la construcción, generando el 17 % del empleo de este sector.

Por su parte, en relación con el número de establecimientos, la micro(hasta 30 empleados) y pequeña empresa(31 a 100 empleados), es predominante en el estado, ya que significa el 97 % de los establecimientos, ubicándose en diferentes ramos y subsectores, y empleando el 53% de los trabajadores, pero solo pagando el 24 % de la remuneración y generando apenas el 26 % del valor agregado bruto (Plan de Desarrollo Estatal 1993-1999 :97).

A diferencia del Estudio de Gran Visión, este plan menciona que la industria en su conjunto ha mostrado poco dinamismo en su desarrollo, debiéndose entre otros factores a ciclos agrícolas negativos, la reestructuración de las industrias del tabaco, azúcar y café, al tradicional rezago en la modernización tecnológica, organización interempresarial y capacitación, baja escala de producción y de acceso de los mercados, incluso regionales y por ende de acceso al crédito y financiamiento adecuado. (op. cit. :98). A pesar de la distancia en el tiempo de la fuente referida, dichas apreciaciones siguen teniendo un buen grado de validez.

Aunque no se menciona concretamente que la ciudad industrial sea una de las vías para lograrlo, al formar parte sustancial del plan mencionado, se le reconoce como una herramienta potencial. Una de las estrategias que se

definen es el de canalizar inversión productiva y tecnología avanzada al sector industrial y de servicios conexos, en el que se considera como una de las líneas de acción la " consolidación de la infraestructura y oferta de terrenos industriales y servicios integrados en la ciudad industrial nayarita, mediante el desarrollo definitivo de las etapas de ampliación de la pequeña y mediana industria en la zona industrial, así como de los servicios, incluyendo la construcción de naves industriales para su arrendamiento con la participación de inversionistas privados " (Ibidem:102). En otra estrategia , que es la de desarrollar y promover infraestructura y servicios integrados para generar economías de escala y apoyos para establecimientos industriales, se menciona como líneas de acción " efectuar promociones específicas de manera coordinada a nivel institucional para atraer inversionistas y concretar proyectos e instalación de plantas industriales en la ciudad industrial nayarita" , "asimismo realizar estudios y análisis de factibilidad sobre la ampliación a mediano plazo del área patrimonial del fideicomiso de la ciudad industrial hacia la carretera de Aguamilpa, para constituirse en corredor industrial " .(Ibidem:102-103). Líneas de acción que no se cumplieron dado que en la actualidad no se ven por ningún lado los efectos de dicha promoción ni que se haya constituido el corredor industrial en el punto que se menciona.

Entre los estímulos estatales que se mencionan en el plan para estimular el desarrollo de la ciudad industrial, destacan el de la condonación parcial del

pago de permisos de construcción ó ampliación para industrias que pretendan instalarse en la misma, descuentos por pronto pago al adquirir terrenos (se otorga un descuento por pago de contado) y descuento por pronta construcción, considerando hasta seis meses a partir de la fecha de la firma del contrato de compraventa).

Aunque los propósitos eran y son sanos, los hechos parecen demostrar que todas las acciones que en el presente sexenio (1993-1999) se han realizado para incentivar el desarrollo de la ciudad industrial, han sido aislados y poco frecuentes. Para muestra es la edición semanal informativa que la CANACINTRA publica en un periódico de circulación estatal, y que para la semana de referencia titulaba : " Ciudad Industrial está viva y dinámica ".

En esa edición se mencionaba que se había llevado a cabo " la primera reunión de trabajo entre el gobernador y los empresarios con establecimientos en la ciudad industrial nayarita, con el propósito de mejorar la infraestructura de esas instalaciones" (El Meridiano. Viernes 6 de Nov. de 1998).

CUADRO 2. CARACTERÍSTICA SOCIOECONÓMICAS DE NAYARIT

De acuerdo con los resultados del Censo General de Población y Vivienda de 1990, el estado de Nayarit tenía 824,643 habitantes, lo que colocaba a la entidad en el veintiseisavo lugar nacional en lo que a número de habitantes se refiere. Entre 1980 y 1990, la tasa de crecimiento poblacional fue de 1.3 % promedio anual, muy por abajo de la registrada a escala nacional, que fue de 2.1 %. En términos regionales, la población está distribuida en la región centro (32.5 %), en la costa norte (38.5 %), sierra (5.1 %), sur (17.7 %) y costa sur (12.2 %).

Nayarit adolece de graves carencias. Aunque en 1993, en materia de salud, la población amparada se estimaba en 95 %, la atención mostraba deficiencias en la cantidad y calidad de los servicios ya que por ejemplo, en términos del personal médico que presta sus servicios en el sector público, la entidad se encontraba por abajo de la media nacional (Plan de Desarrollo 1993-1999: 26). En lo que respecta al sector educativo, tomando como referencia la anterior fuente (pag. 27) existía un 11.3 % de analfabetismo, ocupando el lugar dieciséis a nivel nacional y solo el 18.6 % de su población tenía la instrucción primaria completa, ubicándose en el puesto veinticinco del total de las 32 entidades federativas del país. Es importante mencionar que de cada 100 niños que ingresan a la primaria solamente 59 la concluyen ; de estos, 50 niños ingresan a la secundaria y del mismo grupo de alumnos, 33 ingresan a escuelas de educación media superior, terminando solo 15 alumnos que finalmente se diluyen ingresando a diferentes carreras a nivel profesional.

En lo que se refiere al rubro Desarrollo Urbano y Vivienda, el censo de 1990, en materia de vivienda indica que de cada cinco Nayaritas uno carece de vivienda. El 82.7 % de los moradores viven en casa propia, el 63% tienen de tres a cuatro cuartos y el promedio de habitantes por cuarto es de 1.5 % y con relación a la media nacional nos ubicamos en el lugar diez de viviendas propias, el número veinte en viviendas de tres a cuatro cuartos y en el promedio de habitantes por cuarto, el número siete.

En los sectores de agua potable y alcantarillado , el censo indica que el 83.5 % de la población tiene agua entubada y el 60.1 % de las viviendas tienen drenaje. Sin embargo, como se especifica en el plan de desarrollo estatal 1993-1999, "en Nayarit no hay pueblo ó comunidad, del tamaño que sea, incluso en las grandes concentraciones urbanas en donde no se den problemas de abastecimiento y distribución del vital líquido ".(Ibid:28).

La población económicamente activa (PEA) de Nayarit, representaba el 26 % de la población total en 1990. Proporción de un rango similar al observado en la economía nacional. La distribución sectorial de la PEA mostraba que el 38.2 % se ocupaba en el sector agrícola (22.6% a nivel nacional). 17.6% en la industria manufacturera (19 % nacional) y 44.2 % en los servicios (32.8% nacional), el 5.4 % restante no está especificado. " A pesar de esta aparente similitud en cuanto a la distribución sectorial de la PEA , Nayarit presenta un nivel de calificación de su mano de obra inferior al promedio del país (los profesionales ocupan una proporción menor en la PEA).En cuanto a su distribución regional, la mayor parte de la PEA se localiza en las regiones centro y costa norte con el 72.4 % , la región sierra solo dispone del 3.3 % de la PEA estatal. Las otras regiones, costa sur y sur, representan el 24.3 %."(Sría. De Planeación y Desarrollo.Estudio de Gran Visión de Nayarit. Resumen Ejecutivo:3).

Según esta fuente, " la orientación de la economía presentaba una tendencia de mayor incremento de las actividades terciarias al alcanzar el 54.8 % del PIB estatal, seguido por una contracción en términos de aportación global del sector secundario, cuyo indicador lo ubicaba en alrededor del 25.8%. El sector primario sigue una tendencia decreciente, al aportar solo el 19.4% al producto generado por la economía Nayarita " (pag. 3), lo que a la fecha (sin cifras actualizadas) parece ser lo real.

A.3.3. La Ciudad Industrial Nayarita,

La Ciudad Industrial Nayarita se encuentra ubicada al oriente de la ciudad Tepic a una distancia aproximada de tres kilómetros. Su vía de acceso principal, es la carretera Tepic- Guadalajara.

La superficie que se consideró para el proyecto total de la ciudad industrial está integrado de las siguientes zonas: gran industria, mediana industria, zona habitacional, zona comercial y de servicios, zona de reserva y áreas verdes, que en su conjunto tiene una área de 452 hectáreas de superficie total, de la cual se encuentran ocupadas 418.20 hectáreas.²

Las autoridades del fideicomiso mencionan que el tipo de infraestructura con el que se cuenta es el siguiente :

Agua Potable : "La ciudad industrial cuenta con su propio pozo de abastecimiento de donde se traslada el vital líquido a un tanque elevado para posteriormente distribuirla por gravedad con su equipo de tubería correspondiente, para darle servicio a cada una de las empresas instaladas en el parque.

² - Datos obtenidos de la gerencia del fideicomiso; es observable que en la superficie total ocupada no se desglose la superficie ocupada por zonas."

Drenaje : " Se recolecta de cada una de las empresas las descargas de aguas negras a una línea de conducción general distribuida a lo largo de las calles, la cual cuenta con tubería adecuada con sus diferentes diámetros para posteriormente descargar a un cárcamo de aguas negras ".

Alcantarillado : " Existen alcantarillados pluviales en zonas estratégicas para su correcta captación de agua ".

Alumbrado Público/ Electrificación : " Si se cuenta con el servicio ya que es necesario para algunas empresas que laboran en horario nocturno ". (sic).

Telefonía : Existe el servicio telefónico para todas las empresas. ³

³ " El Resumen Ejecutivo del "Estudio de Gran Visión del Estado de Nayarit " elaborado por encargo del gobierno del estado a través de la Secretaría de Planeación y Desarrollo en 1993, menciona dentro de las debilidades en cuanto a infraestructura, lo siguiente : "No existe infraestructura industrial. Los parques que se han construido como el de la ciudad industrial son para la microindustria, no para la mediana o grande. No reúne las condiciones adecuadas para que se instale una gran industria de tipo moderno. Ejemplo de ello, es la planta procesadora de aguas residuales que tiene poca capacidad ". (pag.10).A la fecha se desconoce la ampliación de la capacidad de la planta existente, su modificación para que sea capaz de tratar residuos industriales ó la construcción de otra nueva. por otro lado, en este tenor, es importante la observación señalada en los últimos párrafos del capítulo anterior, en el que se mencionan acciones para mejorar la infraestructura de la ciudad industrial, lo que indica que no está en las condiciones "óptimas " como se explicita indirectamente por parte de las autoridades del fideicomiso."

En relación a las empresas establecidas, según el directorio existente en el fideicomiso a Noviembre de 1998, 52 son las empresas ubicadas en la ciudad industrial, las cuales emplean a 1401 personas (anexo I), estando próximas a instalarse tres empresas más, del ramo textil, elaboración de acero inoxidable y maderas y empaques, todas de procedencia nacional. Sin embargo, como resultado del trabajo de campo (enero 99), el padrón de empresas no coincide con el proporcionado por la Gerencia del fideicomiso, dado que se detectaron 47 empresas en funcionamiento. La diferencia se debe a que el fideicomiso las considera como empresas miembros del mismo en términos de que tienen derechos y obligaciones vigentes producto del derecho de propiedad de la superficie que adquirieron; Para los propósitos de este estudio, es obvio que el dato de las empresas en funcionamiento es el relevante.

Por otro lado, el número total de empleos se modifica también en relación al directorio proporcionado (Anexo I) , dado que en la cuantificación de los mismos se considera a una empresa ya cerrada (FERTIMEX), con cincuenta empleos, a la vez que en otra (Agropecuaria el Avión, S.A.) se enumeraron empleos generados sobrevaluados, ya que se consideraron todos los empleos proporcionados por el grupo en la entidad (300) y no solamente los generados (7) por una sola unidad de dicho grupo (Rastro

de Aves) que se encuentra establecido en la ciudad Industrial , por lo que la contabilización total de empleo, sería de 1,051.

La distribución sectorial de las empresas establecidas (en funcionamiento) es la siguiente :

CUADRO 3.
EMPRESAS ESTABLECIDAS EN LA CIUDAD INDUSTRIAL NAYARITA
DISTRIBUCION SECTORIAL

TIPO / SECTOR	MANUFACTURERO	CONSTRUCCION	COMERCIO	SERVICIOS PROFESIONALES	OTROS*	TOTAL
INDUSTRIA	20	2			4	25
SERVICIOS			13	2	7	22
TOTAL	20 (42%)	2 (4%)	13 (27%)	2 (4%)	11 (23%)	48 (100%)

FUENTE: - ELABORACION PROPIA CON BASE EN EL DIRECTORIO DEL FIDEICOMISO DE LA CIUDAD INDUSTRIAL Y AL INEGI, XI: CENSO INDUSTRIAL RESULTADOS DEFINITIVOS RESUMEN ORAL CENSOS ECONOMICOS 1989.

* Incluye en industria, unidades auxiliares del sector manufacturero y del sector de la construcción; en los servicios se contemplan unidades auxiliares del sector comercios y servicios de reparación de maquinaria.

Como se observa en el cuadro anterior, el 42% de las empresas establecidas pertenecen al sector manufacturero (20), siendo estas micro y pequeñas empresas. Su desglose por subsectores y ramas de actividad es el siguiente

:

CUADRO 4
EMPRESAS ESTABLECIDAS EN LA CIUDAD INDUSTRIAL MAYARITA
INDUSTRIA MANUFACTURERA
DISTRIBUCION POR SUBSECTORES Y RAMAS DE ACTIVIDAD

RAMA / SUBSECTORES	PRODUCTOS ALIMENTICIOS, BEBIDAS Y TABACOS	PRODUCTOS MINERALES NO METALICOS, EXCLUYE LOS DERIVADOS DEL PETROLEO Y DEL CARBON	SUSTANCIAS QUIMICAS, PRODUCTOS DERIVADOS DEL PETROLEO Y DEL CARRON DE MULE Y PLASTICO	PRODUCTOS METALICOS, MAQUINARIA Y EQUIPO, INCLUYE INSTRUMENTOS QUIRURGICOS DE PRECISION
INDUSTRIA DE LA CARNE	3			
ELABORACION DE OTROS PRODUCTOS PARA CONSUMO HUMANO	1			
ELABORACION DE ALIMENTOS PREPARADOS PARA ANIMALES	1			
ELABORACION DE PRODUCTOS LACTEOS	1			
ELABORACION DE PRODUCTOS PARA PASTELERIA	1			
BENEFICIO Y MOLENDAS DE CEREALES Y OTROS PRODUCTOS AGRICOLAS	1			
FABRICACION DE CEMENTO, CAL, YESO Y OTROS PRODUCTOS A BASE DE MINERALES NO METALICOS		4		
FABRICACION DE SUSTANCIAS QUIMICAS (FERTILIZANTES)			3	
ELABORACION DE PRODUCTOS PLASTICOS (BOLSAS (TUBERIA HIDRAULICA)			2	
FABRICACION Y/O ENSAMBLE DE MAQUINARIA, EQUIPO Y ACCESORIOS ELECTRICOS (ENSAMBLE DE ACUMULADORES)				1
TOTAL	8	6	5	1

FUENTE: ELABORACION PROPIA CON BASE EN EL DIRECTORIO DEL FIDECOMISO DE LA CIUDAD INDUSTRIAL Y AL REG. XII CENSO INDUSTRIAL RESULTADOS DEFINITIVOS RESUMEN GRAL CENSOS ECONOMICOS 1989.

Reviste particular importancia el hecho de que solo el 42% de las empresas sean manufactureras, dado que son estas las que generan mayor valor agregado, por lo que se esperaba que la composición mayoritaria fueran de este tipo. Aún todavía, si se analiza detalladamente el cuadro 4, se observa que de todas las ramas que comprende ese sector, las que menos generan

valor agregado son precisamente en las que están definidas las empresas de la ciudad industrial.

En lo que se refiere al sector comercio, un 27% de las empresas establecidas pertenecen a este sector (normalmente distribuidoras de diversos productos), asimismo un 23% pertenece al rubro de " otros ", en el que se incluyen los talleres independientes de reparación y las unidades auxiliares del sector manufacturero y comercio, es decir, almacenes, talleres, oficinas de ventas etc., pertenecientes a otras empresas instaladas también en ciudad industrial. El restante 8% incluye dos empresas constructoras y dos empresas de servicios empresariales.

B. METODOLOGIA

Se consideró un enfoque metodológico combinado que partiera del método basado en los objetivos de la Ciudad Industrial. En el caso, de la descentralización, fue analizada someramente dado que la Cd. Industrial Nayarita no ha sido relevante como alternativa espacial para empresas ubicadas en las tres zonas metropolitanas más congestionadas (Guadalajara, Monterrey y el D.F.), mientras que el objetivo del desarrollo regional que es el objetivo principal de estudio, fue analizado a través de los encadenamientos productivos que las empresas establecidas en Cd. Industrial tienen entre si y la vinculación de estas con otras empresas locales (Tepic) y del estado de Nayarit.

A través de una encuesta a las empresas manufactureras instaladas en la ciudad industrial (anexo 1), se buscó tener una visión general de los encadenamientos productivos. Estos encadenamientos fueron analizados " Hacia abajo ", es decir, la proveeduría de insumos y materias primas necesarias para ofertar un producto terminado.

El análisis de la vinculación entre empresas de Cd. Industrial, y entre estas y las empresas locales (de Tepic) y otras ubicadas en el estado de Nayarit se realizó con la idea de detectar el nivel de relación que existe entre ellas a

través de la proporción del gasto que se realiza en la entidad e inferir de ello su contribución al desarrollo regional.

El enfoque metodológico plural permitió tener una representación más amplia de la situación ó del proceso desde la perspectiva de todos los agentes involucrados. Por ello, se realizaron entrevistas con funcionarios de gobierno, representantes de industriales y los industriales involucrados, lo que implicó relacionar las inquietudes de un segmento particular del problema en investigación con el todo regional

Otras variables que ayudan a tener un panorama más amplio de dicha contribución, son la cantidad y calidad del empleo generado, tomado solo como dato; La identificación de los efectos totales de la ciudad industrial Nayarita sobre la economía local estuvo fuera del alcance de este trabajo, debido a la carencia de multiplicadores industriales regionales y de modelos de insumo-producto.

Para obtener la información requerida, se utilizó un cuestionario de treinta y un preguntas (anexo 2) divididas en cuatro partes: perfil de la empresa, operación de la empresa, relaciones interempresariales y comentarios finales. En la primera parte se captó información referente a la identificación de la empresa (tamaño y giro), la Organización (tipo de propiedad, número de empleados y nivel educativo) y los factores localizacionales en la Cd.

Industrial. La segunda parte, operación de la empresa, se centró en determinar la materia prima utilizada y su procedencia, además de otros productos y servicios necesarios para la operación de la empresa. Básicamente se buscó determinar el nivel y tipo de encadenamientos existentes. Para particularizar en el tipo de encadenamientos, ocho preguntas de este apartado se refieren a la existencia o no de la subcontratación en la operación de la empresa. Se escogió ese aspecto de los encadenamientos como una manera de detectar, aparte de la relación común de la compraventa, el siguiente peldaño de lo que podría denominarse " encadenamientos ordenados ", la antesala a las empresas integradas y los distritos industriales u otras formas de cooperación y vinculación interempresarial mas sofisticadas. La existencia de esa modalidad expresaría una idea más concreta de un encadenamiento productivo. Sin embargo, el hecho de tratar de ahondar en ese aspecto, no limitó el deseo de que el empresario expresara otro tipo de vinculos que posible establecer, incluyendo los obstáculos ó problemas para realizarlos.

En la tercera parte se cuestionó sobre las relaciones interempresariales, sobre todo para detectar el nivel de compromiso gremial; por último en la cuarta parte , se pregunta al empresario sobre las ventajas y desventajas de la instalación de la empresa en la ciudad industrial y la sugerencia de estímulos de las autoridades correspondientes para un mejor funcionamiento.

La encuesta se aplicó a 15 empresas manufactureras de las veinte detectadas en operación. Las particularidades de las cinco restantes son las siguientes:

- ✓ Tres empresas funcionan con razón social de personas físicas con giro de actividad en la elaboración de block para la construcción. Dado su nivel de operación no fueron consideradas en el muestreo.
- ✓ Una empresa (incubadora Cora) , posee dos divisiones instaladas en la Cd. industrial, estrechamente relacionadas, por lo que se optó por considerar solo uno de los dos casos en la muestra.
- ✓ Otra, (Agropecuaria El Avión, S.A.), solo posee en CD. industrial un rastro de aves, por lo que no fue considerada relevante para los fines de la investigación.

Es importante mencionar que en el proceso de levantamiento de la encuesta, solo diez cuestionarios fueron completamente llenados y remitidos para su análisis , a partir de los cuales se infirieron los resultados de este trabajo. La duda de algunos empresarios sobre el carácter académico de la investigación, fue la causa principal para no responder al cuestionario.

C. LOS ENCADENAMIENTOS PRODUCTIVOS Y EL DESARROLLO REGIONAL NAYARITA. RESULTADOS.

De la muestra de empresas encuestadas, resalta el predominio total (100%) de empresas cuyo capital es de origen local, y mas especificamente, de la ciudad de Tepic La pregunta relacionada con ese aspecto y la referente a determinar los principales factores para la localización en la ciudad industrial (ver cuestionario, pregunta 9), tenian como fin, más que analizar la cuestión de la descentralización industrial como uno de los objetivos primordiales del establecimiento de programas de parques y ciudades industriales, el establecer si el factor localizacional estuvo influido por la razón de establecer vinculos ó encadenamientos, con empresas ya establecidas ahí ó con las que posteriormente lo hicieran, así como identificar vinculos con otras empresas de Tepic, del estado, nacionales ó internacionales.

Los resultados de dichos cuestionamientos están directamente relacionados. Al ser el cien por ciento de las empresas encuestadas de origen local (Tepic), necesariamente implica que los factores localizacionales tuvieron que ver mas con consideraciones de sitios y crecientes deseconomías urbanas, que con factores de mercados, proveedores, competidores etc. . Esto significaría que ninguna empresa se

estableció en ciudad industrial porque iba a acceder a un nuevo mercado o nuevos proveedores, mucho menos por la posibilidad de relacionarse productivamente con otras empresas.

Las respuestas más relevantes fueron del tenor, de " zona adecuada dentro de la ciudad ", " expectativas de crecimiento en un ambiente apto para el desarrollo industrial", " suficiente área, " por la facilidad que nos dieron en ese entonces ", y existe por ahí un " nos forzaron ", respuesta no muy relacionada con los demás, pero que sin embargo no desvía el punto que se analiza.

Pese a lo anterior, aquí es importante considerar que para Aguilar Barajas(op.cit.:243), "el predominio de las empresas locales en la mayoría de los parques industriales implica que aún cuando pueden ser útiles o funcionar independientemente de una estrategia de descentralización industrial (desarrollo desde arriba), los parques industriales pueden concebirse como un instrumento para fortalecer el desarrollo económico local(desarrollo desde abajo).Este asunto es de particular significación al resolver el papel de los parques industriales ".

C.1. Origen de la adquisición de la Materia Prima.

De los resultados obtenidos (cuadro 5), se infiere que solo tres empresas adquieren su materia prima con otras empresas establecidas en la ciudad industrial, de las cuales una adquiere solo el 4 % de sus materias primas totales y las otras dos, como máximo el 20 % .Ese bajo porcentaje sería comprensible si los giros ó composición sectorial en que se ubican las empresas, fueran diametralmente distintos, situación que no sucede. Existen empresas que por su actividad podrían fácilmente relacionarse, tales como las ubicadas en el subsector de productos alimenticios, bebidas y tabacos, que representan un relevante número de las empresas manufactureras ubicados en la ciudad industrial.

A su vez, cuatro empresas consumen materia prima de empresas instaladas a nivel local (Tepic), de las cuales dos consumen hasta el 10% de sus necesidades y las restantes hasta el 40% . El número de empresas que compran materia prima a otras ubicadas en otras partes del estado de Nayarit, aumenta, no así su participación porcentual. Solo existe una que lo hace en el rango del 60 % al 80 %, mientras que cuatro más lo realizan en un nivel máximo del 40 %, siendo el promedio de consumo de estas últimas de un 20 %.

Es relevante la adquisición de materias primas a empresas ubicadas en otros estados de la República, siendo ocho empresas encuestadas las que realizan lo anterior, en un rango comprendido del 20 % al 100 %, destacándose cinco de ellas por adquirir del 80 al 100 % de sus necesidades en esos mercados. En relación a la importación de materias primas, cinco empresas se relacionan con el exterior, consumiendo una hasta el 10 % de sus requerimientos, tres hasta el 20 % y una en un 30 %.

CUADRO 5
ORIGEN DE LA ADQUISICION DE MATERIA PRIMA

PROCEDENCIA/ %	0- 10 %	11-20 %	21-40 %	41-60 %	61-80 %	81-100%
EMP. DENTRO CD. INDUSTRIAL	1	2				
LOCAL (TEPIC)	2		2			
ESTATAL (NAYARIT)	1	2	1		1	
NACIONAL			1	1	1	5
IMPORTACION	1	3	1			

FUENTE : INVESTIGACION DIRECTA

Es notorio que las empresas encuestadas consumen en mayor proporción materias primas adquiridas a empresas instaladas en otros estados, en detrimento de empresas ubicadas en Cd. industrial, a nivel local (Tepic) y en otras partes del estado.

Varias razones explican esta baja compra de insumos locales como lo asevera Aguilar Barajas (op.cit. pág. 327) :

1.- " No se dispone de insumos en la localidad

- 1.- " No se dispone de insumos en la localidad
- 2.-Puede haberlos, pero a precios poco competitivos
- 3.- Aun, si el precio es razonable, la calidad del producto no lo es
- 4.-Cuando la calidad es apropiada, la entrega es poco confiable
- 5.- Aun si todas las condiciones anteriores se satisfacen, se tiene la tendencia a no cambiar.
- 6.- finalmente, las empresas pueden no conocerse entre si. "

Salvo para cuatro empresas (productoras de agroquímicos, tubos de plásticos y acumuladores), es factible indicar que si existen para las restantes, insumos, ya sea dentro de ciudad industrial, a nivel local (Tepic), y en el resto del estado. Inclusive para las empresas mencionadas en primer término, solo una manifiesta comprar a nivel regional únicamente el 4% , mientras que dos lo hacen en un porcentaje relevante y otra definitivamente no compra insumos en la región.

Las otras cinco razones pueden justificar ampliamente la poca demanda de materias primas a empresas de la región , lo que será motivo de análisis en el capítulo siguiente, dado que tienen que ver más con el nivel y tipo de las relaciones interempresariales existentes (lo que daría pauta a una mayor productividad y eficiencia) que a la simple consideración de la existencia ó

no de materias primas locales. La razón número seis ("no conocerse entre sí"), puede parecer justificable en un parque o ciudad industrial e inclusive para una localidad con un alto grado de dinamismo industrial y comercial, pero no para un universo como el de esta investigación.

C.2. Nivel del Gasto de Materias Primas Adquiridas en la Región.

Cuantificar monetariamente el nivel del gasto realizado en 1998 en la región a empresas ubicadas en Cd. industrial, locales (Tepic), y estatales (Nayarit), incluyó las dificultades "normales" de la confidencialidad de los datos, lo que impidió que toda la muestra encuestada plasmara sus cifras además de la debida constatación de las mismas.

A pesar de esos obstáculos, las cifras del cuadro indican que las empresas establecidas en Cd. industrial y que fueron encuestadas, solo consumen a nivel regional el 25.6 % de su gasto total en materias primas, mientras que el restante 74.4 % se distribuye en importaciones y compras a empresas ubicadas en otros estados de la república, siendo mucho mas representativa las compras a esta última.

CUADRO NO. 6

GASTO EN MATERIAS PRIMAS A EMPRESAS DE NAYARIT
 POR EMPRESAS ESTABLECIDAS EN CD. INDUSTRIAL.(1998).
 (MILES DE PESOS)

EMPRESA	GASTO TOTAL	GASTO EN CD. INDUSTRIAL	GASTO EN LA LOCALIDAD	GASTO EN EL ESTADO
1	18,947			7,579
2	350	70	140	70
3	713	29	-	-
4	1,000	-	700	-
5	110,000	16,500 (99.4 %)	2,200 (68.3%)	22,000 (74.2 %)
6	81,910	-	-	-
7	600	-	180	-
8	604	-	-	-
TOTAL	194,124	16,599	3,220	29,649
%	100	8.6	1.7	15.3
		25.6 %		

FUENTE : INVESTIGACIÓN DIRECTA

Particularizando, del 25.6 % que se adquiere regionalmente, el 8.6% del gasto se realiza a otras empresas de la ciudad industrial, el 1.7 % a empresas a nivel local (Tepic) y el 15.3 % a empresas establecidas en otras localidades de la entidad.

Resulta importante resaltar el caso específico de la empresa no. 5 , la cual se ubica en el subsector de productos alimenticios, ya que aunque solo consume el 37 % de su materia prima en la región, fue suficiente para adquirir por sí sola el 99.4 % de todo lo que se compra en la ciudad industrial; el 68.3 % de las compras de la localidad y el 74.2 % de las adquisiciones a otras empresas del estado.

Lo anterior sirve como premisa fundamental para constatar que tanto para las empresas ubicadas en la ciudad industrial como para otras ubicadas en el estado del ramo agroindustrial (lo que es nuestra ventaja comparativa), si existen las materias primas suficientes como para establecer vinculos permanentes, lo que resta por realizar es adecuar los mecanismos de dicha relación , para que estas se ofrezcan, en tiempo, calidad y cantidad acorde a los parámetros de eficiencia que el mercado exige. Más aún romper el Patrón de insumos basado en fuentes no locales, ampliaría la escala de contribución regional de las empresas (vía vinculos) , lo que ampliaría su potencial de crecimiento.

C.3. Origen de la Adquisición de Otros Productos y Servicios.

El caso de que además de las materias primas pudiera existir vinculación ó desvinculación entre las empresas en estudio, a través de la adquisición de otros productos y servicios necesarios para la operación de la empresa (papelería, etc.) también fue analizado. Los resultados muestran la obviedad de que al menos en este rubro, la mayoría de las compras si son realizadas a nivel regional (mas específicamente en la ciudad de Tepic), dado que nueve empresas consumen entre el rango del 40 % al 100 % de sus necesidades en la ciudad capital.

Aunque existen empresas comerciales y de servicios ubicadas en la ciudad industrial, solo una de las empresas encuestadas manifiesta adquirir cuando mucho hasta el 10 % de otros productos y servicios dentro de la misma. En lo que se refiere a las adquisiciones a otras empresas ubicadas en otros estados de la federación, se obtiene que seis empresas realizan este tipo de transacciones, destacando una en particular que gasta del 80 al 100 % de sus requerimientos totales, cuatro lo realizan hasta el 20% de sus necesidades y la restante compra entre el 40 y el 60 %.

Lo rescatable de este punto, son dos aspectos: a) la mayoría de las adquisiciones son realizadas en el mercado regional y; b) Es difícil de entender que existan dos empresas que consuman en el mercado nacional, una entre el 40 y el 60 % y la otra del 80 al 100 % de sus requerimientos.

C.4. La Subcontratación.

Hasta aquí el análisis se ha centrado en una relación común de compraventa, en la que la vinculación ó encadenamiento sucede en el momento en que a un precio determinado, una empresa ofrece y la otra demanda (ó viceversa) y se realiza la transacción, pero ¿ qué sucede cuando se sube un peldaño mas en la escala de lo que se podría llamar " encadenamientos ordenados ", buscando un nivel de sofisticación mas

amplio, en el afán de conocer si existe una idea más concreta de un encadenamiento productivo ?.

Subcontratar con proveedores " alude a relaciones de transferencia hacia otras empresas de etapas ó subproductos del proceso " (Novick,1996:18). Es uno de los más comunes " modos " de encadenamientos productivos, destacándose su utilización en empresas manufactureras.

A través de ocho preguntas del cuestionario aplicado, se intentó determinar el grado ó nivel de vinculación a través de este concepto. Los resultados fueron por lo demás expresivos: Ninguna empresa subcontrata, ni recibe subcontratos.

La notable ausencia de esta modalidad impide " generar una alternativa de organización horizontal y de desarrollo regional frente a los tradicionales esquemas de organización industrial verticalmente integrados que inhiben el crecimiento con equidad"(Mungaray.op.cit.:41), lo cual es producto en su mayor parte de una tradición y cultura empresarial obsoleta, además de una falta de coordinación adecuada, y en menor medida del tamaño, giro y mercado de las empresas.

Las respuestas a las preguntas de los " obstáculos ó problemas para la formación de vínculos ", y la de " que otro tipo de vinculos aparte de la

subcontratación es posible realizar" en cada uno de los espacios geográficos que se han venido analizando (interesando por supuesto, a nivel regional), confirman lo anterior. Para el primer caso, respuestas como las cuestiones de calidad, precio y escasez de materias primas ya comentadas líneas atrás, se conjugan a expresiones tales como " falta de apoyo por parte del gobierno ", "falta de cultura emprendedora ". Por otro lado, las respuestas a la segunda pregunta son más ilustradoras de lo que se pretende demostrar : existe un desconocimiento casi total de los modos ó formas de vinculación existentes, ó de otras modalidades que el quehacer operativo cotidiano hubiera impulsado a que la imaginación se plasmara en hechos. Afirmaciones más certeras fueron la de instituir " contratos de distribución " y la de " asociaciones a través de empresas que sean proveedores insumos ".

D. DISCUSION DE ESTRATEGIAS PARA LA COOPERACION EMPRESARIAL.

El cambio de paradigma tecno-productivo, la transformación que están atravesando los parámetros del mundo de la producción y con el, los relativos al conjunto de conocimientos, capacidades, aptitudes y habilidades necesarias para el ingreso al mundo del trabajo , remite no solo a las transformaciones tecnológicas y organizacionales del conjunto de las empresas, si no también a las modificaciones que se verifican en las relaciones entre ellas.

En los últimos años se alude permanentemente a nuevas modalidades de interrelación entre los distintos sectores industriales y empresas; adquiere una nueva dimensión el espacio/territorialidad que supone la articulación de múltiples actores sociales (empresarios, investigadores, funcionarios públicos y privados) capaces de concertar acuerdos para implementar en conjunto tecnologías, intercambio de información, desarrollo de mercados, formación profesional, comercialización , exportación etc.

" Es evidente que las empresas presentan mayor o menor capacidad de relacionarse con su entorno;pero por otro lado, los niveles macro (modelo

de desarrollo, sistema de regulaciones a nivel de las políticas nacionales en un momento determinado) y meso (conjunto de aspectos territoriales y/o sectoriales) facilitan ó dificultan este proceso en cada uno de los países y en los territorios más acotados, las regiones, donde se despliega esta verdadera competitividad " (Novick:15).

Ese mismo autor señala que " la externalidad de las empresas, integradas cada vez más en redes y agrupamientos, cobra creciente importancia. La disminución de la verticalidad entre firmas y la especialización en parte de la " cadena de creación de valor ", contribuyen al aumento de la productividad y aceleran los procesos colectivos de aprendizaje. El aprendizaje en las empresas constituye un proceso social dinámico y acumulativo ".

Así, las transformaciones en las relaciones entre empresas, apuntan a un doble juego: aumento de la competitividad y reducción de costos, y esto se dará en el espacio/territorialidad de las regiones, en las que como dice, Ruiz Durán , (op.cit.), existe un lenguaje y cultura comunes, y las cuales tomarán una creciente importancia en el desarrollo económico de las respectivas naciones.

Las estrategias de cooperación empresarial son muchas, y los intentos por tipificar y caracterizar los sistemas de vinculación interempresarios son también considerablemente abundantes.

El intento aquí es el de establecer modalidades acordes a la situación particular de las empresas establecidas en la ciudad industrial. pero que de una u otra manera sean aplicables a lo regional, con la idea de que se aprovechen las ventajas comparativas de la entidad. Varias son las opciones pero se mencionan tres:

- Empresas integradoras: Se relacionarían empresas que realizan actividades similares y que se reúnen para comprar, producir y comercializar, los cuales existen tanto en la ciudad industrial como en el resto del estado.
- Cadenas ó relaciones de Subcontratación: El nivel de subcontratación sería el adecuado para actividades que resulten de actividades primarias ó proveedores de productos, aplicable con tecnología simple y trabajo, en general, poco especializado y que es viable a empresas de pequeña ó mediana envergadura.
- Asociaciones horizontales con proveedores de materia prima : Aquí la actividad conjunta debe ser fundamental . El comprador debe estar en

comunicación efectiva con el proveedor para que se conozcan los aspectos técnicos de producción, de tal manera que el insumo vendido sea el adecuado en la calidad y costo.

CUADRO 7. INDICADOR DE EXITO Y NO EXITO EN LA COOPERACION EMPRESARIAL.

EMPRESA	FACTORES DE EXITO	FACTORES DE NO EXITO
Integradora	<ul style="list-style-type: none"> • Claridad de Objetivos y Metas • Nivel de Calidad • Buena Organización • Menores Costos 	<ul style="list-style-type: none"> • Bajo Nivel de Calidad • Mala Organización Entre Socios • Incumplimiento de Objetivos
Subcontratista	<ul style="list-style-type: none"> • Elevado Nivel de Calidad • Volúmenes de Producción Adecuados • Organización Eficiente 	<ul style="list-style-type: none"> • Bajo Nivel de Calidad • Baja Capacidad de Producción • Carencia de Asesoría Profesional • No Acceso a otros Mercados • Problemas Financieros
Asociaciones Horizontales con Proveedores de Materias Primas *	<ul style="list-style-type: none"> • Comunicación Efectiva • Información Completa sobre los Procesos Productivos • Niveles Competitivos de Calidad y Costo 	<ul style="list-style-type: none"> • Entregas Extemporáneas • Bajo Nivel de Calidad • Altos Costos

FUENTE: - * ELABORACION PROPIA CON BASE EN VERA, et al.1997.

Explotar las potencialidades regionales es el objetivo fundamental y para ello es necesario determinar la formalización de estas estrategias de cooperación empresarial y las funciones de las instituciones y redes de apoyo. En consecuencia, la formalización debe seguir los siguientes pasos:

- La identificación de las necesidades
- Identificación y selección de socios potenciales

- Estudios de prefactibilidad institucional, financiera y comercial.
- Negociación Comercial
- Ejecución de proyectos.

Por otro lado, las instituciones y redes de apoyo deben de cumplir una función trascendental. Entre ellas se encuentran las instituciones Públicas tales como NAFIN, SECOFI, BANCOMEXT, el gobierno Federal y Estatal, así como las cámaras empresariales, la vinculación universitaria, consultores y colegios de profesionistas, tienen que relacionarse y estrechar lazos.

La justificación de la utilidad de estas redes de apoyo se manifiesta en los resultados de los cuestionarios aplicados. Para el caso de la pregunta ¿Qué tan útiles son estas asociaciones (empresariales) para usted ó su negocio? las respuestas fueron el de obtener posibilidades de información, posibilidades de venta y la oportunidad de tener relaciones sociales.

Para las preguntas relacionadas con la ciudad industrial, el reclamo generalizado fue el de necesidades tales como el alumbrado, seguridad y otros servicios públicos, pero, las sugerencias van encaminadas a que las autoridades correspondientes, "se acerquen mas con los industriales para conocer su problemática y darle soluciones a los problemas que les impiden crecer", "apoyos generales a la inversión", " apoyo e información ", " apoyos fiscales" etc.

En este sentido, como apoyo a la vinculación de empresas, el gobierno federal ha implementado el "Programa de desarrollo de Agrupamientos Industriales " (AGRUPS) a través de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) , en el marco del Programa de política Industrial y Comercio Exterior (PPICE) , el cuál pretende "mediante una estrecha colaboración entre empresarios, gobierno de los Estados y Gobierno Federal, definir estrategias, instrumentar acciones de desarrollo regional y fomentar la integración de cadenas productivas", en el que a decir de la misma dependencia , se han iniciado trabajos con los agrupamientos de alimentos y bebidas de Nayarit. El término "iniciado" disculpa el hecho de que los empresarios encuestados, no hayan llevado a los hechos alguna modalidad de los encadenamientos productivos.

Por su parte el gobierno Estatal, a través del plan Estatal de desarrollo del Estado, 1993-1999, tiene insertos la mayoría de los conceptos teóricos que se han manejado en este punto: la subcontratación, formación de encadenamientos productivos, empresas integradoras , cooperación interempresarial etc. , Lo que no esta bastante claro, son las acciones para alcanzar tales objetivos y sobre todo, para bajarlos a lo local. En esta dimensión se requería reforzar un esquema para aprovechar las ventajas que de este entorno derivan, como una forma de reencontrar las virtudes de las organizaciones locales y que en si mismas se conviertan en la ventaja comparativa que las fortaleciera ante la sociedad global y flexible.

Tal esquema implica replantear el rol de las instituciones (políticas y sociales, formales e informales) así como de los entes individuales con actividad empresarial. Para estos últimos, es bien sabido que el empresario es altamente individualista y no fácilmente inclinado a colaborar ó colocar un alto grado de confianza en sus socios , lo cual no es la excepción en Nayarit, en su descargo , esto tiene que ver más con la ausencia de habilidades y al desconocimiento, que a la renuencia de relacionarse . Sin una adecuada oferta de estas habilidades, no es posible alcanzar el nivel generalizado de desempeño que es necesario para inducir a las empresas a aceptar un nivel de dependencia unas de otras. Esto es la base para determinar si el inicio de las relaciones o asociaciones debe ser espontáneo ó inducido institucionalmente.

Las experiencias estudiadas en países desarrollados y en vías de desarrollo, indican que éstas son resultado de acciones espontáneas. Las instituciones de los sectores privados y públicos jugaron un papel en el proceso de crecimiento, pero ellas no fueron creadas por esas instituciones. En otras palabras, tratándose de la necesidad de intervención institucional potencial, uno tiene que distinguir entre las dos etapas, no existiendo una clara línea divisoria, pero existe un patrón común de instituciones jugando más de un papel en las dos fases de crecimiento. Las implicaciones de

política que se pueden derivar de esto están relacionadas mas bien con la trayectoria de las empresas una vez que estas ya existen.

Como dice Schmitz (cit. Berry.254) " los gobiernos ó instituciones de apoyo gubernamental no pueden crear una organización industrial que compita con base en la eficiencia colectiva. Sin embargo cuando la iniciativa privada ha creado una concentración minima de la actividad industrial y el crecimiento, dicha iniciativa privada puede ayudar a extenderse e innovar ". Tal situación ya existe en la entidad. Distribuidas en el subsector de productos alimenticios existen ocho empresas en ciudad industrial que podrían asociarse, esto sin considerar a las restantes ubicadas tanto en Tepic como en otras partes del estado. La iniciativa individual es crucial para lograrlo. Se aprovecharian las ventajas comparativas económicas, a la vez que la homogeneidad de objetivos, y patrones de comportamiento culturales y sociales comunes.

Supuesta la solución a la iniciativa, creatividad y habilidad individual del empresario Nayarit con gran capacidad de respuesta positiva hacia las diferentes formas de asociación, resta por preguntarse sobre el papel que las instituciones tendrán en ese nuevo escenario, y la respuesta sería crear " instituciones locales activas ".

Las instituciones y sus servicios, ya sean públicas o privadas, deben de resultar de iniciativas locales y ser parcial o totalmente autofinanciables. Dos ventajas ofrecen las instituciones locales sobre las instituciones centrales : menos teoría y más rendición de cuentas.

La primer ventaja no soslaya el hecho de que los intermediarios centrales realicen sus funciones de promoción y asistencia técnica, sino más bien que la capacidad administrativa y ejecutiva de tales instituciones es raramente suficiente para tratar con mas de un pequeño porcentaje de clientela, por lo que es inefectiva en cuanto a resultados, al menos para la muestra empresarial de esta investigación. La segunda ventaja es importante porque al nivel de instituciones locales deberá existir un sentido mas profundo de la responsabilidad y reciprocidad que en el ámbito de instituciones centrales. Ambas, en todo caso, inhibirían el "bajar" conceptos utilizados a nivel central y plasmarlos en planes, programas, proyectos, etc. , a nivel local, sin incluir un análisis objetivo de la realidad específica.

No se intenta formar una "isla " e ignorar las políticas centrales. Se trata de darles coherencia y aplicabilidad a aquellas que contribuyan al desarrollo sostenido de la entidad. Es crear, en el marco de una política industrial sectorial a nivel local, elementos y directrices de juicio certero capaces de ser tomadas en cuenta por el centro de tal manera que sean incluidas en las políticas de nivel federal.

Aquí el gobierno del Estado tiene una función fundamental por su posición estratégica. Tiene que ser catalizador y coordinador de las diferentes "visiones" existentes en la sociedad, entre las que se encuentran la que el Estado ofrece, para llegar aun consenso a partir de ellas " (Chang. 69) . Siguiendo a este autor, " el Estado ha de proporcionarle una realidad institucional " (pag. 70) a su visión, de tal manera que al ser creador de instituciones le dé sustento a los empresarios Nayaritas a " establecer nuevas organizaciones, nuevas rutinas " (ibid. 72) . La " tarea de los hacedores de políticas es determinar el papel óptimo del sector público y como su papel variará conforme la situación cambie " (Berry. 250) .

Como lo señala Hirschman en su famosa crítica al enfoque del crecimiento equilibrado, " una profunda transformación económica o el desarrollo económico, depende no tanto de descubrir las combinaciones óptimas para determinados recursos y factores de producción, como de convocar y reunir con fines de desarrollo los recursos y capacidades que se encuentran ocultos, dispersos o mal empleados ". (cit. Chang . 66) .

CONCLUSIONES : UNA EVALUACION A LA CONTRIBUCION REGIONAL DE LA CD. INDUSTRIAL NAYARITA.

La racionalidad de la globalización es la lógica de la producción en masa, tanto de la misma producción como del consumo. Esto implica la extensión de los mercados para productos estandarizados internacionalmente. Una reestructuración productiva sustentada a partir de la innovación tecnológica abierta por el intersticio microelectrónico ha generado el surgimiento de otro modelo de empresa: el sistema de producción flexible ó esbelta.

La flexibilidad productiva basada en los avances tecnológicos, ha permitido que la escala de producción óptima se reduzca a la vez que los avances organizacionales también han generado que la integración y colaboración empresarial se difundan como una amplia práctica, como sustento a los encadenamientos productivos, los cuales pueden ser un conjunto de encadenamientos hacia atrás (hasta los insumos básicos de producción) y hacia adelante (hasta la distribución del producto al consumidor).

Bajo este esquema adquiere una nueva dimensión el espacio/territorialidad , que supone la articulación de múltiples actores sociales (empresarios, investigadores, funcionarios públicos y privados) capaces de concertar acuerdos para implementar en conjunto tecnologías, intercambio de

información , desarrollo de mercados , formación profesional, comercialización, etc.

En ese contexto se analizó a la Cd. Industrial Nayarita, procurando establecer el nivel de interrelación que guardan las empresas establecidas ahí, así como su grado de vinculación con otras empresas ubicadas a nivel local (Tepic) y en el resto del Estado de Nayarit, con la intención de dilucidar, a través de ello, su contribución al desarrollo regional.

Para las empresas a las que se aplicó el cuestionario se encontró que los vínculos entre las empresas establecidas en la ciudad industrial son prácticamente inexistentes, lo que comprueba la evidencia disponible (Morelia, Aguascalientes), de que el mero establecimiento de un parque ó ciudad Industrial, no generará automáticamente vínculos entre las empresas ahí establecidas . Sin embargo se coincide con Aguilar Barajas (op.cit.:332) ,en el sentido de que no parece realista culpar a la mera disponibilidad de un parque industrial por su inhabilidad para inducir y/o fortalecer la formación de vínculos de empresas establecidas en él, pero ello no limita la apreciación de que es necesaria una planeación cuidadosa, previa a la atracción de empresas a los parques y ciudades industriales, con el fin de estimular encadenamientos dentro de los mismos y hacia afuera , en el entorno regional.

Respecto a esto último, la vinculación de las empresas establecidas en la ciudad industrial con las locales (de Tepic) y Estatales (resto del Estado), es a su vez también escasa. Los resultados demuestran que solo se adquiere en lo regional, el 25.6% del total del gasto realizado en 1998 en la adquisición de materias primas, ocupando un porcentaje muy significativo las compras a otras empresas instaladas fuera de la entidad, pero dentro de la República.

La respuesta lógica a estos resultados es el desconocimiento tácito por parte de los empresarios, de las modalidades existentes sobre estrategias cooperativas . Aparte de la compraventa común, estos no realizan otras opciones de vinculación, ni siquiera en el peldaño siguiente, como es la subcontratación. Es claro entonces, que existe una total carencia de cultura empresarial en este sentido, por lo que se debe de intensificar la promoción de las relaciones interempresariales por parte de las instituciones y redes de apoyo, gubernamentales y privadas.

La experiencia no solo en países desarrollados, sino en países Latinoamericanos, ha sido rica en ejemplos, de como puede elevarse el nivel competitivo de las PYMES a través de los mecanismos que le permitan el trabajo en equipo, pero sin quitarle al empresario su autonomía. El encadenamiento productivo ha sido y será la base de la competitividad, no solo de las empresas sino de los países en general . Para que esto se logre,

el gobierno Federal tiene que hacer que los programas de este tipo se aboquen a la idea de " sacar ventaja de la diversidad territorial, creando un esquema de apoyo para su desarrollo, con la intención de despertar dinámicas territoriales que involucren a todos los agentes y deriven en procesos de evaluación y aprendizaje " (Ruiz Duran:441) , de manera que se aprovechen la riqueza física y de capital humano a nivel local.

En este esquema, tanto las instituciones locales privadas como las públicas deben tener una participación fundamental. Una relación y comunicación efectiva entre ambas es primordial para lograr el cambio que se requiere. Las instituciones que se creen con esos elementos, deben ser "instituciones locales activas " de tal manera que complementen, apoyen y sobre todo propongan políticas propias a las directrices de nivel federal. Por su posición estratégica, el gobierno del Estado de Nayarit debe ser catalizador de su visión a futuro, así como las otras que surjan en la sociedad Nayarita, de tal manera que sea el creador o promotor de instituciones que fortalezcan las iniciativas empresariales.

El hecho de que Nayarit base su estructura industrial en sectores tradicionales y no en las manufacturas de alto nivel agregado, no debe de inhibir el sano propósito de establecer relaciones empresariales, ya sea a través de los encadenamientos productivos ó las aglomeraciones . De lo que se trata en este momento, es de aprovechar las ventajas comparativas y

competitivas de la entidad, sin cerrar los espacios de inversión a otros sectores que generarían un mayor beneficio regional a través de la formación de vínculos. Básicamente se debe entender que Nayarit no es una isla y que con sus limitaciones y ventajas, se debe pensar global y actuar localmente .

BIBLIOGRAFIA .

- Aguilar Barajas, Ismael. Descentralización Industrial y Desarrollo Regional en México. Una evaluación del Programa de Parques Industriales y Ciudades Industriales. 1970-1986. Centro de Estudios Demográficos y de Desarrollo Urbano. El Colegio de México . 1993.
- Berry, R. Albert. Análisis de la mejor Práctica en la Cooperación Interempresarial". Pensar globalmente y actuar regionalmente. Cit Dussel, y M. Piore y C . Ruiz Durán. Ed. Jus. 1997.
- Chang- Ha Joo. El papel del Estado en el Cambio Económico. Ed. Ariel . 1996
- Estay R. Jaime . La Globalización y sus Significados. En Calva, José Luis (coord.) Globalización y Bloques Económicos, Realidades y Mitos . Edit. Juan Pablós. 1995.
- Fideicomiso de la Ciudad Industrial. Oficio CIN/98/11/96. Nov. 17 1998.
- Gobierno del Estado de Nayarit. 2do. Informe de Gobierno. Del Crl. Rogelio Flores Curiel". Dic. 1977.

- **Gobierno del Estado de Nayarit. 4to. Informe de Gobierno.Crl. Rogelio Flores Curiel". Dic.1979 .**
- **Gobierno del Estado de Nayarit. 5to. Informe de Gobierno.Crl. Rogelio Flores Curiel". Dic.1980 .**
- **Gobierno del Estado de Nayarit. 1er. Informe de Gobierno. Lic. Celso Humberto Delgado R."1988.**
- **Gómez, Luis E. "Una aproximación a la Historia Social de la Tecnología Postindustrial". Micheli,Jordy (coord.).Tecnología y Modernización Económica. UAM-X. 1993.**
- **INEGI. Censo General de Población y Vivienda. 1990.**
- **-INEGI. XIII Censo Industrial. Resultados Definitivos. Resumen Gral.Censos Económicos.1989.**
- **Korzeniewicz, Roberto. "Una Visión Alternativa: Cadenas Mercantiles Globales." Investigación Económica No. 214.1995.**

- Meridiano . CANACINTRA HOY. Edición Semanal Informativa . Año 1. no.032 .Viernes 6 de Nov. 1988.

- Mungaray, Alejandro.(a). Organización Industrial de Redes de Subcontratación Para Pequeñas Empresas en la Frontera Norte de México. Biblioteca de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa. NAFINSA. 1997.

- Mungaray, Alejandro (b). " Paradigmas de Organización Industrial y Posibilidades de Innovación en las Pequeñas Empresas. Análisis de Enfoques y Experiencias. de Investigación Económica. No.209. 1994.

- Novick, Martha, Gallart Ma. A. (coord.) Competitividad, Redes Productivas y Competencias Laborales .1996.

- Gobierno del Estado de Nayarit . Plan Global de Desarrollo 1981-1987. - Plan Nayarit 1987-1993. Plan de Desarrollo Estatal 1993-1999.

- Ruiz Duran, Clemente, Piore Michael , Dussel Peters, Enrique. " Hacia un Nuevo Paradigma Industrial .Pensar Globalmente y Actuar Regionalmente." Hacia un Nuevo Paradigma Industrial para el siglo XXI.. Investigación Económica . No.214. 1995.

- **SECOFI . Programa de Política Industrial y Comercio Exterior (PPICE).
1994**

- **Secretaría de Planeación y Desarrollo del Estado de Nayarit. Resúmen
Ejecutivo del Estudio de Gran Visión del Estado de Nayarit. 1993.**

- **Vera Garcia, Jorge, López Soto Fátima, Lozano Espinoza Javier, Treviño
Siller Sandra . " Relaciones Interempresariales en México ". Pensar
globalmente y Actuar Regionalmente . E. Dussell, M. Piore, y C. Ruiz
Durán, Clemente. Edit. Jus. 1997.**

ANEXO 1

**DIRECTORIO DE EMPRESAS ESTABLECIDAS EN CIUDAD
INDUSTRIAL**

FIDEICÓMISO DE LA CIUDAD INDUSTRIAL NAYARITA
DIRECTORIO DE EMPRESAS ESTABLECIDAS EN CIUDAD INDUSTRIAL

NOMBRE/ RAZÓN SOCIAL	GIRO O ACTIVIDAD	EMPLEOS GENERADOS
ADOQUINES Y BLOCKERA CORA	FABRICACIÓN DE BLOCKS Y ADOQUINES	ND
AGROPECUARIA EL AVIÓN , S.A. DE C.V.	RASTRO DE AVES	300
ALIMENTOS NAYMEX, S.A. DE C.V.	PROCESAMIENTO DE PRODUCTOS CARNICOS (EMBUTIDOS)	34
BOLSAS Y EMPAQUES DE NAYARIT. S. A. DE C. V.	FABRICACIÓN DE BOLSAS DE PLÁSTICO	5
CALNAY, S. A	DISTRIBUCIÓN DE CAL HIDRATADA	5
COMISIÓN FEDERAL DE ELECTRICIDAD	SUBESTACIÓN DE ENERGIA ELCTRICA	ND
DISTRIBUIDORA AGROPECUARIA DEL NAYAR, S.A. DE C.V.	DISTRIBUCIÓN DE PRODUCTOS AGROQUÍMICOS	13
DOLMEN SISTEMAS Y CONSTRUCCIONES	PREFABRICADOS PARA LA CONSTRUCCIÓN	ND
EMPRESAS AGROQUÍMICAS DE MEXICO, S.A. DE C.V.(SEFERSA)	FORMULACIÓN Y DISTRIBUCIÓN DE PRODUCTOS AGROQUÍMICOS	ND
FERTINAL	DISTRIBUCIÓN DE FERTILIZANTES	17
ACUMULADORES AMERICANOS	ENSAMBLE Y VENTA DE ACUMULADORES	ND
LUIS RAYMUNDO GONZALEZ ORTEGA	TALLER DE SERVICIO PESADO	ND
JORE GALLEGOS CAMPOY	TALLER DE SERVICIO PESADO	ND
GRUPO INDUSTRIAL DE NAYARIT, S.A. DE C.V.	EMPACADORA DE CHILES JALAPEÑOS Y HORTALIZAS	ND
JOSÉ RAMÓN GUTIERREZ MAYORGA	DISTRIBUCIÓN Y VENTA DE PARTES RECUPERADAS	1
JUAN RAMÓN HERNÁNDEZ GÓMEZ	ELABORACION DE CONCRETO ASFALTICO	5

NOMBRE/ RAZÓN SOCIAL	GIRO O ACTIVIDAD	EMPLEOS GENERADOS
TUBOCRETO	FABRICACIÓN DE TUBOS DE CONCRETO	10
HUMICOS MEXICANOS	FORMULACION DE FERTILIZANTES Y SU DISTRIBUCIÓN	16
HUMUS LIQUIDOS ,S. A.	FORMULACION DE FERTILIZANTES Y SU DISTRIBUCIÓN	20
INCUBADORA CORA, S.A. DE C.V.	FABRICACION DE ALIMENTOS BALANCEADOS	7
PEMEX REFINACION TEPIC	ALMACENAMIENTO Y DISTRIBUCIÓN DE COMBUSTIBLES	50
PRODUCTORA PECUARIA ALPERA, S. A. DE C.V.	DISTRIBUCIÓN PRODUCTOS AGRICOLAS Y PECUARIOS	300
INTEGRADORA DE LA MICRO Y PEQUEÑA INDUSTRIA, S.A. DE C.V.	SERVICIOS Y ASESORÍA	ND
RECUBRIMIENTOS Y MUEBLES ROCO, S.A. DE C.V.	ALMACEN DE ARTICULOS DE FONTANERÍA PISOS Y AZULEJOS	2
PASTELERÍA SANTA ROSY ,S.A. DE C.V.	ELABORACIÓN DE PASTELES	12
TRANSPORTES ALPERA, S.A. DE C.V.	MANTENIMIENTO VEHICULAR	21
ADOLFO VALENCIA OROZCO	FABRICACIÓN DE BLOCK	2
VIBRADOS Y CONSTRUCCIONES , S.A. DE C.V.	FABRICACIÓN DE BLOCK	11
CONSTRUCTORA MATATIPAC, S.A. DE C.V.	TALLER Y PARQUE DE MAQ. PICONSTRUCCIÓN	
INSUMOS AGRICOLAS DE NAYARIT	FORMULACION Y DISTRIBUCIÓN DE FERTILIZANTES	50
LACTEOS INDUSTRIALIZADOS DE NAYARIT	ELABORACION DE LECHE Y JUGOS	74
CARLOS ENRIQUE LOPEZ DÍAS	ALMACEN DE REFACCIONES AUTOMOTRICES	4
TRANSFORMACIÓN Y DISTRIBUCION, S.DE R. L.	RECONSTRUCCIÓN Y REPARACIÓN DE TRANSFORMADORES	4

NOMBRE/ RAZÓN SOCIAL	GIRO O ACTIVIDAD	EMPLEOS GENERADOS
AMADO MEDINA MIRALRIO	FABRICACION DE BLOCK Y PREFABRICADOS PARA CONSTRUCCIÓN	ND
MOSAICOS Y CELOSÍAS DE NAYARIT, S.A. DE C.V.	PREFABRICADOS PARA CONSTRUCCION	19
INDUSTRIAS CAFETALERAS DEL CENTRO	PROCESAMIENTO DE CAFÉ	8
TUPLASA	FABRICACIÓN DE POLIDUCTO Y MANGUERA HIDRAULICA	3
TECNOLOGIA INDUSTRIAL AGROPECUARIA	BENEFICIADORA DE CAFE	
GRUPO AB CONSTRUCTOR, S.A. DE C.V.	CONSTRUCCIÓN Y CLORIFICACIÓN DE POZOS DE AGUA	
SERGIO DURAN PARDO	TALLER REPARACION DE AUTOBUSES	10
HONORATO OLIVARES GARCÍA	TALLER REPARACIÓN DE AUTOBUSES	
ALQUILADORA DE CASAS, S.A. DE C.V.	CENTRAL TELEFONICA (SERVICIOS)	
DELEGACIÓN DE LA CAMARA DE LA CONSTRUCCIÓN	ORGANISMO EMPRESARIAL	9
SERVICIOS COMERCIALES DE NAYARIT, S.A.	ALMCEN Y DISTRIBUCION DE CERVEZA Y REFRESCO	133
IMSEL	INSTALACIÓN, MANTENIMIENTO DE SERVICIOS ELECTRICOS	6
HECTOR MANUEL ALDRETE	SERVICIOS PARA LA CONSTRUCCION	6
PRODUCTOS AGROSELECTOS DE NAYARIT, S.A.	ELABORACIÓN Y DISTRIBUCIÓN DE FERTILIZANTES	
AGROPECUARIA EL AVIÓN	LAVADO VEHICULAR	10
MARINELA	DISTRIBUCIÓN DE PRODUCTOS PANIFICADOS Y GALLETAS	90
	TOTAL EMPLEOS	1,401

FUENTE: GERENCIA DEL FIDEICOMISO DE LA CIUDAD INDUSTRIAL

ANEXO 2

CUESTIONARIO

CUESTIONARIO

EMPRESA _____
DIRECCIÓN _____ TEL. _____
ORIGEN _____
ENTREVISTADO _____ PUESTO _____
FECHA _____

I. PERFIL DE LA EMPRESA

Identificación

1. Año de establecimiento _____ 4. Giro _____
2. Capital Social (miles de pesos) _____ 5. Productos Ppales. _____
3. Capital Contable (miles de pesos) _____

Organización

6. Único propietario
Asociación
Sociedad mercantil
Cooperativa
Otra _____
7. Número de empleados promedio
Trabajadores planta _____
Trabajadores eventuales _____

8. ¿ Cual es el nivel educativo de sus empleados? (indique porcentajes en su distribución)

Sin educación formal	_____ %
Primaria	_____ %
Secundaria	_____ %
Preparatoria	_____ %
Universidad	_____ %
Postgrado	_____ %
Vocacional, escuela Técnica	_____ %
Otras	_____ %

Factores Localizacionales

9. Razones para su establecimiento en la Ciudad Industrial _____

10. Año de adquisición del espacio o nave industrial _____

11. Año de establecimiento en el parque _____

12. Área en m² _____

II. OPERACIÓN DE LA EMPRESA

13. ¿ Cuales son las materias primas mas utilizadas en su empresa?

14. Mencione de donde obtiene su materia prima, en porcentaje del total

1998

Empresas dentro de la Ciudad Industrial _____ %
Local (Tepic) _____ %
Estatad (Nayarit) _____ %
Nacional _____ %
Importaciones _____ %

15. ¿ Cual fue el valor de la materia prima y productos intermedios utilizados en la producción?(especificue en miles de pesos)

1998 \$ _____

16. Mencione de donde obtiene otros productos o servicios necesarios para la operación de su empresa(papelería, etc)

1998

Empresas dentro de ciudad industrial _____ %
Empresas locales(Tepic) _____ %
Empresas del interior del Estado (Nayarit) _____ %
Empresas ubicadas en otros Estados _____ %
Empresas del exterior _____ %

17. ¿Su empresa subcontrata o recibe subcontratos?

Si _____ No _____ (pasar a la pregunta 25)

18. Si la respuesta fue " SI"

Si subcontrata _____(pasar a la pregunta 19)

Si Recibe subcontratos _____(pasar a la pregunta 22)

Ambos _____

19. ¿Cuál es la razón por la que subcontrata a otras empresas?

20. ¿ Que proporción del gasto total en subcontratación lo realizó con :

1998

Empresas dentro de ciudad industrial _____%

Empresas locales(Tepic) _____%

Empresas del interior del Estado (Nayarit) _____%

Empresas ubicadas en otros Estados _____%

Empresas del exterior _____%

21. Comente brevemente los resultados de la experiencia de subcontratar con:

Empresas dentro de ciudad industrial _____

Empresas locales(Tepic) _____

Empresas del interior del Estado (Nayarit) _____

22. ¿Cuál es la razón por la que recibe subcontratos?

Estabilización de operaciones

Incremento en ventas

Solicitud de la casa matriz

Cooperación mutua

Otros(especificar) _____

23. ¿Qué proporción de ventas las obtuvo por subcontratos con

	<u>1998</u>
Empresas dentro de ciudad industrial	_____ %
Empresas locales(Tepic)	_____ %
Empresas del interior del Estado (Nayarit)	_____ %
Empresas ubicadas en otros Estados	_____ %
Empresas del exterior	_____ %

24. ¿Cuál cree usted que haya sido la razón de que su contraparte haya escogido a su empresa?

Precios baratos

Buena calidad y diseño

Relaciones personales

Otras (especificar) _____

25. ¿ Que otro tipo de vinculo aparte de la subcontratación es posible realizar con empresas establecidas en

La ciudad industrial _____

La localidad(Tepic) _____

Del interior del Estado (Nayarit) _____

26. Comente los principales obstáculos ó problemas para la formación de vínculos con empresas establecidas en

La ciudad industrial _____

La localidad (Tepic) _____

Del interior del Estado (Nayarit) _____

III. RELACIONES INTEREMPRESARIALES

27. ¿Es usted miembro de alguna asociación?

Cámara de comercio

Asociación de industriales

Cámara de industria

Cooperativa

Asociación de comerciantes

Asociación civil

Otra (especificar) _____

Ninguna

28. ¿Que tan útiles son estas asociaciones para usted o su negocio?

Oportunidad para relaciones sociales

Obtención de materia prima

Posibilidades de ventas

Posibilidades de información

Otras (especificar) _____

IV. COMENTARIOS FINALES

30. Mencione las ventajas y desventajas de la instalación de su empresa en la ciudad industrial

Ventajas/ Facilidades _____

Desventajas/ Dificultades _____

31. ¿Dada la instalación de su empresa en la Ciudad Industrial que otro tipo de estímulos sugeriría a las autoridades correspondientes para un mejor funcionamiento?

