

**SISTEMA INSTITUTO TECNOLÓGICO Y DE
ESTUDIOS SUPERIORES DE MONTERREY**



CENTRO DE ESTUDIOS ESTRATÉGICOS

**REPORTE DEL PRIMER PANEL DE EXPERTOS :
LA INDUSTRIA DE EXPORTACION EN NUEVO LEON**

MONTERREY, N.L. SEPTIEMBRE / 1991

5.12



RESUMEN EJECUTIVO.

Un grupo de expertos se reunió el 12 de septiembre de 1991 para identificar acciones concretas para apoyar el desarrollo del sector exportador de Nuevo León.

El grupo recomendó las siguientes estrategias generales que se desglosan en el interior de este proyecto en acciones concretas.

1 - UNIVERSIDADES

- 1.1- DESARROLLO DE UNA EDUCACION ORIENTADA A LA CALIDAD.
- 1.2- DESTINAR MAYOR ATENCION Y RECURSOS A LA INVESTIGACION.
- 1.3- DESARROLLAR PROGRAMAS DE COMERCIO INTERNACIONAL.

2 - ORGANISMOS INTERMEDIOS

- 2.1- PROMOVER LAS EXPORTACIONES DE LAS EMPRESAS AFILIADAS.
- 2.2- APOYO A NECESIDADES ESPECIFICAS DE LAS EMPRESAS AFILIADAS.
- 2.3- PROMOVER ACTIVAMENTE EL DESARROLLO DEL PAIS TRABAJANDO EN UNION DE GOBIERNO Y UNIVERSIDADES.

3 - ORGANISMOS FINANCIEROS

- 3.1- AGILIZAR LOS PROCESOS DE APOYO FINANCIEROS.
- 3.2- DESARROLLAR NUEVOS ESQUEMAS DE APOYO FINANCIERO (A LA EXPORTACION, A LA MODERNIZACION, A LA INVESTIGACION, ETC.).
- 3.3- DESARROLLAR ESQUEMAS DE APOYO FINANCIERO A LA PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA.

4 - GOBIERNO FEDERAL

- 4.1- APOYO A LAS EXPORTACIONES A TRAVES DE POLITICAS MACROECONOMICAS.
- 4.2- ADECUAR LA LEGISLACION PARA APOYAR LA INDUSTRIA EXPORTADORA.
- 4.3- APOYAR LA EXPORTACION MEDIANTE NUEVOS ESQUEMAS FINANCIEROS.
- 4.4- HACER MAS EFICIENTES LOS PROCESOS ADMINISTRATIVOS.
- 4.5- NEGOCIAR ACUERDOS INTERNACIONALES QUE FAVOREZCAN LA ACTIVIDAD DE LAS EMPRESAS EXPORTADORAS.



4.6- MEJORAR LA INFRAESTRUCTURA.

5 - GOBIERNO ESTATAL

5.1- MEJORAR LA INFRAESTRUCTURA BASICA DEL ESTADO.

5.2- ESTABLECER NUEVAS ZONAS DE DESARROLLO PRIORITARIO.

5.3- DAR SEGURIDAD JURIDICA A EMPRESARIOS Y TRABAJADORES.

5.4- APOYO ACTIVO AL SECTOR EXPORTADOR DE NUEVO LEON.

6 - GOBIERNOS MUNICIPALES

6.1- MEJORAR LA INFRAESTRUCTURA BASICA DEL MUNICIPIO.

6.2- MEJORAR LA SEGURIDAD PUBLICA.

6.3- COORDINAR LAS ACCIONES CON LOS GOBIERNOS ESTATAL Y FEDERAL.

7 - EMPRESAS MANUFACTURERAS

7.1- ESTABLECER ASOCIACIONES ESTRATEGICAS.

7.2- DAR PRIORIDAD A LA EXPORTACION.

7.3- IMPLANTAR SISTEMAS DE PRODUCCION EFICIENTES Y DE CALIDAD.

7.4- DAR IMPORTANCIA A LA INVESTIGACION Y DESARROLLO.

8 - EMPRESAS COMERCIALIZADORAS

8.1- EXPANDER LA LABOR INTERNACIONAL DE LAS EMPRESAS COMERCIALIZADORAS.

9 - ORGANIZACIONES INTERNACIONALES

9.1- FACILITAR LA OBTENCION DE FONDOS E INFORMACION QUE FACILITEN EL COMERCIO INTERNACIONAL.

10 - EMPRESAS DE SERVICIO

10.1- DESARROLLAR EMPRESAS DE SERVICIO DE CALIDAD ORIENTADAS A LA EXPORTACION.

**INDICE**

I	ANTECEDENTES	1	
II	OBJETIVO	2	
III	PARTICIPANTES	3	
IV	METODOLOGIA	5	
V	RESULTADOS	7	
	V.1	ACCIONES	8
	V.2	FUERZAS	18
	V.3	DEBILIDADES	22



I ANTECEDENTES.

El Centro de Estudios Estratégicos, en su propósito de realizar estudios que apoyen el desarrollo del estado de Nuevo León en diversos ámbitos, desarrolló, en conjunto con la Cámara de la Industria de la Transformación, un proyecto de investigación llamado "Nuevo León frente al reto del Futuro". Como resultado de dicho proyecto se identificaron los principales aspectos en los que Nuevo León debe mejorar a fin de lograr su desarrollo integral.

A partir de los resultados de las investigaciones se visualizó la necesidad de trabajar detalladamente cada uno de los aspectos definidos. Para complementar estos estudios se comenzaron a llevar a cabo sesiones de análisis y diagnóstico, donde se reúne a expertos dentro del área a estudiar. Estas sesiones reciben el nombre de Paneles de Expertos.

La sesión de "La Industria de Exportación en el Estado de Nuevo León" se llevó a cabo el 12 de septiembre de 1991 con la asistencia de expertos académicos, del gobierno, la banca y la industria exportadora.



II OBJETIVO.

Proponer acciones concretas que apoyen el desarrollo del sector exportador del estado de Nuevo León.



III PARTICIPANTES.

El grupo de participantes se integró por un grupo de personalidades con experiencia y conocimientos de la situación problemática bajo estudio.

La lista de participantes que asistieron al Panel de Expertos fueron los siguientes:

Marcelo Canales Clariond
Director de Planeación y Finanzas
Grupo Imsa

Eduardo Cárdenas Chacón
Planeación y Control de Operaciones
Grupo Maseca

Cristobal Cárdenas Rodríguez
Director
Bueno Alimentos, S.A.

Edilberto Cervantes Galván
Coord. de Planeación y Control de Gestión
Gobierno del Estado de Nuevo León

Guillermo Díaz de la Garza
Director General
Conacex Noreste

Antonio Emilio Ortiz Cobos
Director Regional Noreste
Banco Nacional de Comercio Exterior, SNC

Luis Ernesto Márquez Rojas
Gerente de Ventas Exportación
Akra-Fibras Químicas, S.A.
Nylon de México

Fernando Villarreal Palomo
Director General
Cámara de la Industria de la Transformación

Ana Elena Chávez Mendoza
Relaciones Comercio Exterior
Vitro

Leonel Guerra Casanova
Director del Centro de Competitividad Internacional
ITESM, Campus Chihuahua

Jorge Treviño Sada



Director General
Escobera La Reynera, S.A. de C.V.

Gabriel Arturo Mijares Valles
Subdirector de Análisis y Desregulación
Secofi

Leopoldo Rubio Rojas
Director de Análisis y Promoción Económica
Secofi, Nuevo León

David Garza Santos
Presidente
Industrias Intercontinental, S.A. de C.V.

Rafael Rangel S.
Rector del Sistema
ITESM

Rogelio González
Presidente del Consejo
Conacex Noreste

Hector Viscencio
Director del Centro de Competitividad Internacional
ITESM

Eduardo Dávila
Director General
Agroinsa

Andres Cantisani
Director General
Agroinsa



IV METODOLOGIA.

La metodología utilizada se compone de tres fases las cuales se describen a continuación:

Primera Fase: Exploración.

Objetivo: Que los participantes de la sesión cuenten con la información necesaria para desarrollar una visión global y grupal que les permita tener una mayor comprensión de la situación bajo estudio.

Para llevar a cabo esta fase se les envió a los participantes dos informes con los puntos más importantes del área a estudiar para que se leyera de antemano, y al comenzar la sesión se realizó una presentación de los mismos por los investigadores que los elaboraron.

Segunda Fase: Diagnóstico.

Objetivo: Identificar las principales fuerzas, ventajas, o factores que, a juicio de los participantes, apoyen el desarrollo óptimo del área bajo estudio; así como los principales problemas, obstáculos o factores de inhibición que frenen el mismo.

Esta fase consta de cuatro etapas mencionadas a continuación las cuales se llevarán a cabo dos veces: la primera, para identificar las fuerzas (o factores de apoyo); y la segunda, para las debilidades (o factores inhibidores) del área bajo estudio.

A) Presentación de la pregunta de partida: Esta se definió previamente por el equipo facilitador y sirvió como "disparador de ideas". La pregunta de partida para la fuerzas fue: "¿Cuáles son los factores que apoyan el desarrollo del sector exportador de Nuevo León?"; y para las debilidades: "¿Cuáles son los factores que inhiben el desarrollo del sector exportador de Nuevo León?".

B) Generación silenciosa de ideas: Cada uno de los participantes escribió individualmente las ideas que pensó para responder a la pregunta de partida.

C) Clarificación de ideas: Se clarificaron aquellas ideas que, a juicio de los participantes, habían quedado confusas, redundantes o con necesidad de detallarse.

D) Selección de ideas: Cada participante seleccionó las ideas más importantes de cada categoría. Se contabilizaron los votos y se seleccionaron aquellas ideas que reunieron mayor número de votos.



E) Clasificación de ideas: El equipo facilitador clasificó las ideas obtenidas de acuerdo a categorías agrupando las ideas similares.

Tercera Fase: Definición de Alternativas de Solución.

Objetivo: Definir acciones que resuelvan o reduzcan los problemas encontrados.

Las etapas de esta fase fueron:

A) Definición de grupos involucrados: El equipo facilitador propuso los principales organismos, grupos o individuos que pudieran estar involucrados con el proceso de desarrollo de las soluciones. Así mismo, los participantes tuvieron la oportunidad de sugerir otros.

B) Generación de alternativas de solución: El grupo de participantes generó ideas de solución a la problemática estudiada, para cada grupo involucrado.

C) Selección de alternativas de solución: Los participantes seleccionaron dentro de cada grupo las alternativas con mayor importancia relativa. Se les pidió que votaran por aquellas ideas que, a su juicio, tuvieran mayor prioridad. Se contaron los votos y se seleccionaron aquellas ideas con mayor número.



V RESULTADOS.

Las acciones obtenidas se clasificaron de acuerdo al objetivo mayor que persiguen, obteniendose así, un conjunto de acciones estratégicas apoyadas por subgrupos de acciones tácticas.

Las debilidades se clasificaron en debilidades de fondo y sintomáticas y las fuerzas, en fuerzas de fondo y consecuentes.

Los resultados de este análisis se muestran en las páginas siguientes.



V.1 ACCIONES A REALIZAR POR:

1 - UNIVERSIDADES

1.1- DESARROLLO DE UNA EDUCACION ORIENTADA A LA CALIDAD.

Desarrollo de una estrategia educacional orientada a la calidad, es generacional. Puede ser conveniente iniciar en los niveles de educación primaria.

Generalizar en todo el sector educativo, el modelo de Calidad total.

Principalmente la Universidad Estatal, debiese orientar sus programas educativos, hacia la cultura de empresa (emprender), hacia la cultura de calidad, productividad y eficiencia.

Diseñar e implantar programas que permitan la interacción estrecha entre las universidades y las empresas e instituciones que permitan a las universidades diseñar planes de estudio mas realistas, y a las empresas e instituciones el capitalizar la experiencia e intelecto de las universidades en la solución de sus problemas.

Eleven el nivel académico y se preocupen por "sacar" al mercado un buen producto.

Visitar a las universidades en los países de la cuenca del Pacifico para tomar ideas de como impulsar la competitividad del país. Actualmente se depende mucho en los Estados Unidos y en Europa. Falta ver que hacen los países que se encuentran en el Pacifico.

Vincularse con instituciones educativas del extranjero que les permita el acceso a información, tecnología, personal docente e intercambio de experiencias y alumnado a nivel internacional.

Impulsar mas los programas de valores de la persona humana como base para desarrollar la productividad, los mercados, la exelencia, la calidad, etc. en base a los valores tales como la integridad, lo honestidad, la participación, la justicia y el compromiso.

Deberían promover un dominio mucho mejor de otro idioma, casi obligatorio el dominio del inglés.

1.2- DESTINAR MAYOR ATENCION Y RECURSOS A LA INVESTIGACION.



Destinar mayores recursos y tiempo a la investigación.

Desarrollar estudios y programas de investigación directamente vinculados con la resolución de problemas tecnológicos y de mercado de la empresa mediana y pequeña.

Establecer un centro de asesoría y evaluación técnica permanente para el servicio de los asociados a las cámaras y organismos empresariales.

Establecer laboratorios y centros de investigación para el desarrollo y verificación de normas de nivel internacional que aseguren la libre entrada de productos y servicios mexicanos (tipo UL).

1.3- DESARROLLAR PROGRAMAS DE COMERCIO INTERNACIONAL.

Tener programas de estudios orientados al desarrollo del comercio exterior.

Desarrollen programas de entrenamiento para ejecutivos de todos los niveles en materia de comercio internacional.

Ofrezcan carreras que busquen la preparación de profesionales en disciplinas relevantes a la competitividad y el comercio internacional.

Realicen estudios patrocinados por las empresas, gobierno y bancos en materias relevantes a la competitividad del aparato industrial y comercial del país.

Ofrecer programas de capacitación de recursos humanos en materia de Comercio Exterior.

2 - ORGANISMOS INTERMEDIOS

2.1- PROMOVER LAS EXPORTACIONES DE LAS EMPRESAS AFILIADAS.

Detectar oportunidades de comercio exterior y comunicarlo a las empresas que puedan aprovecharlas.

Promuevan "cultura exportadora" a través de eventos de promoción tales como conferencias, simposiums, seminarios, cursos, etc., en colaboración con universidades.



Destinar mayores recursos y tiempo a la investigación.

Desarrollar estudios y programas de investigación directamente vinculados con la resolución de problemas tecnológicos y de mercado de la empresa mediana y pequeña.

Establecer un centro de asesoría y evaluación técnica permanente para el servicio de los asociados a las cámaras y organismos empresariales.

Establecer laboratorios y centros de investigación para el desarrollo y verificación de normas de nivel internacional que aseguren la libre entrada de productos y servicios mexicanos (tipo UL).

1.3- DESARROLLAR PROGRAMAS DE COMERCIO INTERNACIONAL.

Tener programas de estudios orientados al desarrollo del comercio exterior.

Desarrollen programas de entrenamiento para ejecutivos de todos los niveles en materia de comercio internacional.

Ofrezcan carreras que busquen la preparación de profesionales en disciplinas relevantes a la competitividad y el comercio internacional.

Realicen estudios patrocinados por las empresas, gobierno y bancos en materias relevantes a la competitividad del aparato industrial y comercial del país.

Ofrecer programas de capacitación de recursos humanos en materia de Comercio Exterior.

2 - ORGANISMOS INTERMEDIOS

2.1- PROMOVER LAS EXPORTACIONES DE LAS EMPRESAS AFILIADAS.

Detectar oportunidades de comercio exterior y comunicarlo a las empresas que puedan aprovecharlas.

Promuevan "cultura exportadora" a través de eventos de promoción tales como conferencias, simposiums, seminarios, cursos, etc., en colaboración con universidades.



Coordinar acciones entre comercializadoras y productores para desarrollar canales internacionales de distribución.

2.2- APOYO A NECESIDADES ESPECIFICAS DE LAS EMPRESAS AFILIADAS.

Detectar las necesidades de los agremiados para implementar servicios.

Informar a las empresas de los servicios que pueden prestarle; hay un gran desconocimiento de los servicios que pueden dar.

Diseñen e implementen programas de apoyo para las empresas, en particular para las pequeñas y medianas.

Enfocar su actividad hacia servicios que represente un valor agregado a sus asociados, especialmente en lo que se refiere a representación, gestoría, asesoría y capacitación. Así como en la prestación de servicios de información.

2.3- PROMOVER ACTIVAMENTE EL DESARROLLO DEL PAIS TRABAJANDO EN UNION DE GOBIERNO Y UNIVERSIDADES.

Un enfoque más comprometido con el desarrollo integral de México, no solo la perspectiva estrictamente empresarial.

Integrar la planeación de las acciones propias con las gubernamentales y las de la iniciativa privada. No tratar de ponerse la medalla individualmente sino en equipo.

Reducir la multiplicidad de organismos intermedios o lograr una mejor coordinación entre los mismos.

Despolitizar a los organismos intermedios y regresar a sus principios para los que fueron creados.

Presionar al Gobierno para que se desburocratice y permita a las empresas trabajar eficientemente.

Realicen, con la colaboración técnica de universidades, estudios sobre la situación competitiva de los sectores a los que pertenecen sus agremiados y que sirvan de base para el diseño de programas de apoyo y servicios para los mismos.

3 - ORGANISMOS FINANCIEROS



Coordinar acciones entre comercializadoras y productores para desarrollar canales internacionales de distribución.

2.2- APOYO A NECESIDADES ESPECIFICAS DE LAS EMPRESAS AFILIADAS.

Detectar las necesidades de los agremiados para implementar servicios.

Informar a las empresas de los servicios que pueden prestarle; hay un gran desconocimiento de los servicios que pueden dar.

Diseñen e implementen programas de apoyo para las empresas, en particular para las pequeñas y medianas.

Enfocar su actividad hacia servicios que represente un valor agregado a sus asociados, especialmente en lo que se refiere a representación, gestoría, asesoría y capacitación. Así como en la prestación de servicios de información.

2.3- PROMOVER ACTIVAMENTE EL DESARROLLO DEL PAIS TRABAJANDO EN UNION DE GOBIERNO Y UNIVERSIDADES.

Un enfoque más comprometido con el desarrollo integral de México, no solo la perspectiva estrictamente empresarial.

Integrar la planeación de las acciones propias con las gubernamentales y las de la iniciativa privada. No tratar de ponerse la medalla individualmente sino en equipo.

Reducir la multiplicidad de organismos intermedios o lograr una mejor coordinación entre los mismos.

Despolitizar a los organismos intermedios y regresar a sus principios para los que fueron creados.

Presionar al Gobierno para que se desburocratice y permita a las empresas trabajar eficientemente.

Realicen, con la colaboración técnica de universidades, estudios sobre la situación competitiva de los sectores a los que pertenecen sus agremiados y que sirvan de base para el diseño de programas de apoyo y servicios para los mismos.

3 - ORGANISMOS FINANCIEROS



3.1- AGILIZAR LOS PROCESOS DE APOYO FINANCIEROS.

Agilizar los esquemas crediticios.

Simplificación en los trámites y mayor agilidad en la toma de decisiones.

Se deberán agilizar los trámites en solicitudes de crédito a los clientes extranjeros (ejemplo: COMESEC-menor tiempo de trámite en las desiciones de líneas de crédito).

3.2- DESARROLLAR NUEVOS ESQUEMAS DE APOYO FINANCIERO (A LA EXPORTACION, A LA MODERNIZACION, A LA INVESTIGACION, ETC.).

Establecer criterios de financiamiento que alienten la inversión en investigación y desarrollo en forma asociada a los nuevos proyectos.

Actualizar las tasas de intereses a niveles competitivos internacionalmente.

Introducir un programa muy agresivo de financiamiento para instalar o modernizar plantas orientadas a la exportación.

Involucrar a nuevos canales de distribución de programas de financiamiento a la exportación que impriman una mayor competencia y eficiencia al crédito a la exportación (Factoraje, uniones de crédito, arrendadoras, etc.).

3.3- DESARROLLAR ESQUEMAS DE APOYO FINANCIERO A LA PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA.

Diseñar esquemas adecuados de garantías para el otorgamiento de créditos a la pequeña y mediana empresa, y respuesta oportuna.

Capacitar a sus gerentes de sucursales con relación a los apoyos de fomento.

Banca Comercial y Banca de Fomento deben definir paquetes de apoyo financiero orientados a que la pequeña y mediana empresa con perspectivas de exportación que puedan hacer frente a sus programas de reconversión (modernización tecnológica). Dichos paquetes deben contemplar plazos adecuados y esquemas novedosos como refinanciamiento de intereses.



Desarrollar productos financieros de fácil acceso y bajo costo de administración para el crédito a la exportación de pequeña y mediana empresa.

4 - GOBIERNO FEDERAL

4.1- APOYO A LAS EXPORTACIONES A TRAVES DE POLITICAS MACROECONOMICAS.

Eliminar el control de cambios.

Aplicar una política macroeconómica para apoyar a las exportaciones; tipo de cambio realista.

4.2- ADECUAR LA LEGISLACION PARA APOYAR LA INDUSTRIA EXPORTADORA.

Cambio de legislación laboral.

Estimular la inversión en desarrollo tecnológico y educación mediante un tratamiento fiscal especial.

Modificar la legislación relativa a inversión extranjera y tributación fiscal de manera que esta sea competitiva a nivel internacional.

Promover las exportaciones concediendo algún tratamiento especial en materia de impuestos.

Conceder a instituciones financieras internacionales la posibilidad de operar en México.

Debe esforzarse por adecuar las leyes relativas a inversión extranjera en México, con el fin de que se fomente la coinversión orientada a las exportaciones. Aprovechar que el TLC abre perspectivas enormes en este campo, que es una vía mas rápida para incrementar las ventas al exterior.

Generar el ambiente propicio para la creación de empresas de comercio exterior (trading companies) de todos tamaños.

4.3- APOYAR LA EXPORTACION MEDIANTE NUEVOS ESQUEMAS FINANCIEROS.

Proporcionar a la banca de desarrollo los recursos financieros suficientes para la promoción internacional y financiamiento de los productos mexicanos.

4.4- HACER MAS EFICIENTES LOS PROCESOS ADMINISTRATIVOS.



Desarrollar productos financieros de fácil acceso y bajo costo de administración para el crédito a la exportación de pequeña y mediana empresa.

4 - GOBIERNO FEDERAL

4.1- APOYO A LAS EXPORTACIONES A TRAVES DE POLITICAS MACROECONOMICAS.

Eliminar el control de cambios.

Aplicar una política macroeconómica para apoyar a las exportaciones; tipo de cambio realista.

4.2- ADECUAR LA LEGISLACION PARA APOYAR LA INDUSTRIA EXPORTADORA.

Cambio de legislación laboral.

Estimular la inversión en desarrollo tecnológico y educación mediante un tratamiento fiscal especial.

Modificar la legislación relativa a inversión extranjera y tributación fiscal de manera que esta sea competitiva a nivel internacional.

Promover las exportaciones concediendo algún tratamiento especial en materia de impuestos.

Conceder a instituciones financieras internacionales la posibilidad de operar en México.

Debe esforzarse por adecuar las leyes relativas a inversión extranjera en México, con el fin de que se fomente la coinversión orientada a las exportaciones. Aprovechar que el TLC abre perspectivas enormes en este campo, que es una vía más rápida para incrementar las ventas al exterior.

Generar el ambiente propicio para la creación de empresas de comercio exterior (trading companies) de todos tamaños.

4.3- APOYAR LA EXPORTACION MEDIANTE NUEVOS ESQUEMAS FINANCIEROS.

Proporcionar a la banca de desarrollo los recursos financieros suficientes para la promoción internacional y financiamiento de los productos mexicanos.

4.4- HACER MAS EFICIENTES LOS PROCESOS ADMINISTRATIVOS.



Desconcentrar de manera eficiente todos los trámites que ahora tienen que realizarse en la Ciudad de México.

Simplificar los trámites aduanales y clarificar las reglas para que no queden a criterio de los vistas las aplicaciones.

Incorporar en su "organización" programas de Calidad y Productividad para eficientar sus costos y predicar con el ejemplo de modernización y mejora en el servicio (menos burócratas-mejor servicio).

4.5- NEGOCIAR ACUERDOS INTERNACIONALES QUE FAVOREZCAN LA ACTIVIDAD DE LAS EMPRESAS EXPORTADORAS.

Una política exterior más agresiva para eliminar barreras no comerciales o económicas a nuestras exportaciones.

Negociar el Tratado Trilateral de Libre Comercio tomando en cuenta las posibilidades reales de competitividad y buscando la mayor ventaja a mediano y largo plazo.

4.6- MEJORAR LA INFRAESTRUCTURA.

Mejorar la infraestructura telefónica, eléctrica y de comunicaciones que permita ser más competitivo al exportador.

Una nueva política de asignación de recursos entre las regiones que apoye la infraestructura para el desarrollo del sector exportador de Nuevo León.

5 - GOBIERNO ESTATAL

5.1- MEJORAR LA INFRAESTRUCTURA BASICA DEL ESTADO.

Construcción de carreteras eficientes y económicas.

Promoción y desarrollo de proyectos de infraestructura básica (carreteras, puentes, plantas de energía eléctrica, etc.) que estimulen a la inversión y al comercio exterior.

5.2- ESTABLECER NUEVAS ZONAS DE DESARROLLO PRIORITARIO.

Establecimiento de zonas de alta prioridad para el desarrollo de empresas exportadoras en estado con



Desconcentrar de manera eficiente todos los trámites que ahora tienen que realizarse en la Ciudad de México.

Simplificar los trámites aduanales y clarificar las reglas para que no queden a criterio de los vistas las aplicaciones.

Incorporar en su "organización" programas de Calidad y Productividad para eficientar sus costos y predicar con el ejemplo de modernización y mejora en el servicio (menos burócratas-mejor servicio).

4.5- NEGOCIAR ACUERDOS INTERNACIONALES QUE FAVOREZCAN LA ACTIVIDAD DE LAS EMPRESAS EXPORTADORAS.

Una política exterior más agresiva para eliminar barreras no comerciales o económicas a nuestras exportaciones.

Negociar el Tratado Trilateral de Libre Comercio tomando en cuenta las posibilidades reales de competitividad y buscando la mayor ventaja a mediano y largo plazo.

4.6- MEJORAR LA INFRAESTRUCTURA.

Mejorar la infraestructura telefónica, eléctrica y de comunicaciones que permita ser más competitivo al exportador.

Una nueva política de asignación de recursos entre las regiones que apoye la infraestructura para el desarrollo del sector exportador de Nuevo León.

5 - GOBIERNO ESTATAL

5.1- MEJORAR LA INFRAESTRUCTURA BASICA DEL ESTADO.

Construcción de carreteras eficientes y económicas.

Promoción y desarrollo de proyectos de infraestructura básica (carreteras, puentes, plantas de energía eléctrica, etc.) que estimulen a la inversión y al comercio exterior.

5.2- ESTABLECER NUEVAS ZONAS DE DESARROLLO PRIORITARIO.

Establecimiento de zonas de alta prioridad para el desarrollo de empresas exportadoras en estado con



estímulos e infraestructura que aliente la localización en éstas.

Cuidar no caer en los problemas de concentración excesiva en el área de Monterrey, promoviendo el desarrollo en el resto del estado.

Regular y conducir el crecimiento industrial en términos de equilibrio ecológico y distribución territorial.

5.3- DAR SEGURIDAD JURIDICA A EMPRESARIOS Y TRABAJADORES.

No consentir a líderes sindicales o de todo tipo corruptos. Aún a costo de perder control político.

Seguridad jurídica a empresarios y trabajadores.

5.4- APOYO ACTIVO AL SECTOR EXPORTADOR DE NUEVO LEON.

Gestión y representación proactiva de los intereses legítimos de las empresas exportadoras del estado ante instancias federales.

Establecimiento de un sistema de información y estadística económica y de comercio exterior de nivel estatal que permita la planeación y adecuada asignación de recursos por parte de las empresas.

Promoción internacional de las ventajas competitivas de N. L.

6 - GOBIERNOS MUNICIPALES

6.1- MEJORAR LA INFRAESTRUCTURA BASICA DEL MUNICIPIO.

Infraestructura de servicios para las empresas y para los trabajadores.

Planear adecuadamente el desarrollo de los municipios.

Garantizar los servicios urbanos básicos y facilitar trámites para la instalación de nuevas empresas.

6.2- MEJORAR LA SEGURIDAD PUBLICA.

Mayor seguridad en colonias populares para que los trabajadores descansen tranquilamente en su hogar.

6.3- COORDINAR LAS ACCIONES CON LOS GOBIERNOS ESTATAL Y FEDERAL.



estímulos e infraestructura que aliente la localización en éstas.

Cuidar no caer en los problemas de concentración excesiva en el área de Monterrey, promoviendo el desarrollo en el resto del estado.

Regular y conducir el crecimiento industrial en términos de equilibrio ecológico y distribución territorial.

5.3- DAR SEGURIDAD JURIDICA A EMPRESARIOS Y TRABAJADORES.

No consentir a líderes sindicales o de todo tipo corruptos. Aún a costo de perder control político.

Seguridad jurídica a empresarios y trabajadores.

5.4- APOYO ACTIVO AL SECTOR EXPORTADOR DE NUEVO LEON.

Gestión y representación proactiva de los intereses legítimos de las empresas exportadoras del estado ante instancias federales.

Establecimiento de un sistema de información y estadística económica y de comercio exterior de nivel estatal que permita la planeación y adecuada asignación de recursos por parte de las empresas.

Promoción internacional de las ventajas competitivas de N. L.

6 - GOBIERNOS MUNICIPALES

6.1- MEJORAR LA INFRAESTRUCTURA BASICA DEL MUNICIPIO.

Infraestructura de servicios para las empresas y para los trabajadores.

Planear adecuadamente el desarrollo de los municipios.

Garantizar los servicios urbanos básicos y facilitar trámites para la instalación de nuevas empresas.

6.2- MEJORAR LA SEGURIDAD PUBLICA.

Mayor seguridad en colonias populares para que los trabajadores descansen tranquilamente en su hogar.

6.3- COORDINAR LAS ACCIONES CON LOS GOBIERNOS ESTATAL Y FEDERAL.



Coordinar acciones con el gobierno estatal y federal para evitar duplicidades y eficientar la labor de promoción de la actividad económica en general.

7 - EMPRESAS MANUFACTURERAS

7.1- ESTABLECER ASOCIACIONES ESTRATEGICAS.

Propiciar la integración de cadenas productivas de las industrias grandes con las pequeñas para mejorar esquemas productivos y hacerlos menos costosos.

Establecer asociaciones estratégicas con empresas extranjeras.

7.2- DAR PRIORIDAD A LA EXPORTACION.

Dar prioridad a las actividades de mercadotecnia internacional, y de investigación y desarrollo de mercados y productos.

Medir su potencial exportador y adecuar su organización para lograr participar en el comercio exterior.

Participar en eventos internacionales de promoción como misiones, ferias y seminarios de inversión extranjera.

Dejar a un lado las expectativas de sobreprotección del gobierno y adecuarse a los nuevos tiempos de mercados liberales y eficientes.

7.3- IMPLANTAR SISTEMAS DE PRODUCCION EFICIENTES Y DE CALIDAD.

Llevar a su máxima expresión conceptos de Calidad Total de acuerdo a cultura mexicana.

Crear un espíritu de mayor colaboración productiva entre directivos y trabajadores.

Sensibilicen a su personal sobre lo que significa competir en un ambiente de economía abierta para crear una mentalidad de competitividad basada en la calidad y la productividad.

Dejar de pensar que la competitividad de sus productos en el exterior depende de un tipo de cambio subvaluado y centrarse en un enfoque de calidad.



Coordinar acciones con el gobierno estatal y federal para evitar duplicidades y eficientar la labor de promoción de la actividad económica en general.

7 - EMPRESAS MANUFACTURERAS

7.1- ESTABLECER ASOCIACIONES ESTRATEGICAS.

Propiciar la integración de cadenas productivas de las industrias grandes con las pequeñas para mejorar esquemas productivos y hacerlos menos costosos.

Establecer asociaciones estratégicas con empresas extranjeras.

7.2- DAR PRIORIDAD A LA EXPORTACION.

Dar prioridad a las actividades de mercadotecnia internacional, y de investigación y desarrollo de mercados y productos.

Medir su potencial exportador y adecuar su organización para lograr participar en el comercio exterior.

Participar en eventos internacionales de promoción como misiones, ferias y seminarios de inversión extranjera.

Dejar a un lado las expectativas de sobreprotección del gobierno y adecuarse a los nuevos tiempos de mercados liberales y eficientes.

7.3- IMPLANTAR SISTEMAS DE PRODUCCION EFICIENTES Y DE CALIDAD.

Llevar a su máxima expresión conceptos de Calidad Total de acuerdo a cultura mexicana.

Crear un espíritu de mayor colaboración productiva entre directivos y trabajadores.

Sensibilicen a su personal sobre lo que significa competir en un ambiente de economía abierta para crear una mentalidad de competitividad basada en la calidad y la productividad.

Dejar de pensar que la competitividad de sus productos en el exterior depende de un tipo de cambio subvaluado y centrarse en un enfoque de calidad.



Organizarse hacia adentro y evitar que las variables exógenas sean las determinantes (dejar de quejarse del gobierno, de los sindicatos, del tipo de cambio, etc. y poner el ejemplo sirviendo primero a sus consumidores, sean estos mexicanos o extranjeros).

7.4- DAR IMPORTANCIA A LA INVESTIGACION Y DESARROLLO.

Mayor inversión en R&D.

Propiciar la vinculación con las universidades y centros de investigación para apoyarse en la solución de sus problemas.

8 - EMPRESAS COMERCIALIZADORAS

8.1- EXPANDER LA LABOR INTERNACIONAL DE LAS EMPRESAS COMERCIALIZADORAS.

Sistematizarse al nivel internacional, computación, comunicaciones, información de mercado, etc.

Crear redes de apoyo para el comercio internacional.

Integrar todos los servicios que inciden en los procesos de comercialización internacional.

Medir sus resultados por la capacidad para abrir nuevos mercados.

Asociarse con empresas internacionales que les permitan abrir nuevos mercados.

Desarrollar la oferta exportable de las pequeñas empresas.

9 - ORGANIZACIONES INTERNACIONALES

9.1- FACILITAR LA OBTENCION DE FONDOS E INFORMACION QUE FACILITEN EL COMERCIO INTERNACIONAL.

Promover la creación de fondos para alentar el desarrollo económico y reducir el gasto mundial en armamento.

Contribuir a un más libre flujo de información técnica y científica.

Cuidar el equilibrio de los mercados internacionales.



Organizarse hacia adentro y evitar que las variables exógenas sean las determinantes (dejar de quejarse del gobierno, de los sindicatos, del tipo de cambio, etc. y poner el ejemplo sirviendo primero a sus consumidores, sean estos mexicanos o extranjeros).

7.4- DAR IMPORTANCIA A LA INVESTIGACION Y DESARROLLO.

Mayor inversión en R&D.

Propiciar la vinculación con las universidades y centros de investigación para apoyarse en la solución de sus problemas.

8 - EMPRESAS COMERCIALIZADORAS

8.1- EXPANDER LA LABOR INTERNACIONAL DE LAS EMPRESAS COMERCIALIZADORAS.

Sistematizarse al nivel internacional, computación, comunicaciones, información de mercado, etc.

Crear redes de apoyo para el comercio internacional.

Integrar todos los servicios que inciden en los procesos de comercialización internacional.

Medir sus resultados por la capacidad para abrir nuevos mercados.

Asociarse con empresas internacionales que les permitan abrir nuevos mercados.

Desarrollar la oferta exportable de las pequeñas empresas.

9 - ORGANIZACIONES INTERNACIONALES

9.1- FACILITAR LA OBTENCION DE FONDOS E INFORMACION QUE FACILITEN EL COMERCIO INTERNACIONAL.

Promover la creación de fondos para alentar el desarrollo económico y reducir el gasto mundial en armamento.

Contribuir a un más libre flujo de información técnica y científica.

Cuidar el equilibrio de los mercados internacionales.



Organizarse hacia adentro y evitar que las variables exógenas sean las determinantes (dejar de quejarse del gobierno, de los sindicatos, del tipo de cambio, etc. y poner el ejemplo sirviendo primero a sus consumidores, sean estos mexicanos o extranjeros).

7.4- DAR IMPORTANCIA A LA INVESTIGACION Y DESARROLLO.

Mayor inversión en R&D.

Propiciar la vinculación con las universidades y centros de investigación para apoyarse en la solución de sus problemas.

8 - EMPRESAS COMERCIALIZADORAS

8.1- EXPANDER LA LABOR INTERNACIONAL DE LAS EMPRESAS COMERCIALIZADORAS.

Sistematizarse al nivel internacional, computación, comunicaciones, información de mercado, etc.

Crear redes de apoyo para el comercio internacional.

Integrar todos los servicios que inciden en los procesos de comercialización internacional.

Medir sus resultados por la capacidad para abrir nuevos mercados.

Asociarse con empresas internacionales que les permitan abrir nuevos mercados.

Desarrollar la oferta exportable de las pequeñas empresas.

9 - ORGANIZACIONES INTERNACIONALES

9.1- FACILITAR LA OBTENCION DE FONDOS E INFORMACION QUE FACILITEN EL COMERCIO INTERNACIONAL.

Promover la creación de fondos para alentar el desarrollo económico y reducir el gasto mundial en armamento.

Contribuir a un más libre flujo de información técnica y científica.

Cuidar el equilibrio de los mercados internacionales.



10 - EMPRESAS DE SERVICIO

10.1- DESARROLLAR EMPRESAS DE SERVICIO DE CALIDAD ORIENTADAS A LA EXPORTACION.

Hacer de la eficiencia una norma y no aprovechar las características monopólicas del sector para beneficiarse unilateralmente.

Agencias aduanales con verdadera conciencia de servicio; capacitarlas con ese principio; se les paga por algo que en ocasiones no hacen bien.

Desarrollar concepto de enfoque al cliente y calidad total.

Buscar alianzas estratégicas con empresas líderes extranjeras.



V.2 FUERZAS:

APOYO GOBIERNO Y COORDINACION COMUNITARIA

FUERZAS DE FONDO:

Actitud de apoyo federal al estado de Nuevo León (Buenos gestores ante la Federación).

Compromiso social a la participación y conciencia comunitaria de empresas, gobierno y trabajadores.

Esfuerzos de estrategias coherentes entre los organismos privados y las dependencias oficiales.

Trabajo en conjunto entre gobierno, empresas y universidades.

Disposición de las entidades gubernamentales para fomentar la coordinación de esfuerzos que permitan incentivar al sector externo.

FUERZAS CONSECUENTES:

Un menor grado de burocratismo que antes en todas las etapas de la logística y mecánica de la exportación (burocratismo = reglamentaciones, permisos).

Se cuenta con CINTERMEX para la organización de ferias especializadas de productos mexicanos para atraer compradores internacionales; por ejemplo, la "feria del calzado".

Las políticas recientes del gobierno para fortalecer las exportaciones.

Programas de apoyo financiero para los importadores y exportadores del estado de Nuevo León.

Organismos que apoyan a la micro y pequeña empresa en solución de trámites aduaneros, apoyos financieros, contactos comerciales, trámites aduaneros en E.U. y sistemas en general.

Armonía entre gobierno e iniciativa privada.

CULTURA EMPRESARIAL

FUERZAS DE FONDO:

Cultura empresarial enfocada a la competitividad.

Capacidad de adecuación de las empresas ante las crisis.



V.2 FUERZAS:

APOYO GOBIERNO Y COORDINACION COMUNITARIA

FUERZAS DE FONDO:

Actitud de apoyo federal al estado de Nuevo León (Buenos gestores ante la Federación).

Compromiso social a la participación y conciencia comunitaria de empresas, gobierno y trabajadores.

Esfuerzos de estrategias coherentes entre los organismos privados y las dependencias oficiales.

Trabajo en conjunto entre gobierno, empresas y universidades.

Disposición de las entidades gubernamentales para fomentar la coordinación de esfuerzos que permitan incentivar al sector externo.

FUERZAS CONSECUENTES:

Un menor grado de burocratismo que antes en todas las etapas de la logística y mecánica de la exportación (burocratismo = reglamentaciones, permisos).

Se cuenta con CINTERMEX para la organización de ferias especializadas de productos mexicanos para atraer compradores internacionales; por ejemplo, la "feria del calzado".

Las políticas recientes del gobierno para fortalecer las exportaciones.

Programas de apoyo financiero para los importadores y exportadores del estado de Nuevo León.

Organismos que apoyan a la micro y pequeña empresa en solución de trámites aduaneros, apoyos financieros, contactos comerciales, trámites aduaneros en E.U. y sistemas en general.

Armonía entre gobierno e iniciativa privada.

CULTURA EMPRESARIAL

FUERZAS DE FONDO:

Cultura empresarial enfocada a la competitividad.

Capacidad de adecuación de las empresas ante las crisis.



La actitud creativa de sus empresarios.

El avance tecnológico de la industria de Nuevo León, derivado del flujo de técnicos extranjeros hacia las empresas locales y el envío de técnicos nacionales al exterior.

Los grandes grupos cuentan con experiencia en asociaciones con empresas extranjeras, lo que permite la exportación intraindustrial.

Conciencia institucional de que la estrategia exportadora es la opción más viable de crecimiento económico.

FUERZAS CONSECUENTES:

Disponibilidad de consultores especializados en comercio exterior (no son todavía suficientes).

Organizaciones empresariales líderes a nivel nacional.

EDUCACION Y TECNOLOGIA

FUERZAS DE FONDO:

Sistema educativo de nivel superior al promedio nacional.

La introducción de la filosofía de la calidad total en la educación.

FUERZAS CONSECUENTES:

Contamos con instituciones educativas líderes en México: ITESM, UANL.

El desarrollo de una capacidad tecnológica local con el respaldo de investigación científica y desarrollo tecnológico (en algunos casos).

Nivel de preparación relativamente alto de los profesionistas que ocupan los puestos ejecutivos de las empresas, con un alto porcentaje de casos con estudios en el extranjero (de las grandes empresas).

RECURSOS HUMANOS

FUERZAS DE FONDO:



La actitud creativa de sus empresarios.

El avance tecnológico de la industria de Nuevo León, derivado del flujo de técnicos extranjeros hacia las empresas locales y el envío de técnicos nacionales al exterior.

Los grandes grupos cuentan con experiencia en asociaciones con empresas extranjeras, lo que permite la exportación intraindustrial.

Conciencia institucional de que la estrategia exportadora es la opción más viable de crecimiento económico.

FUERZAS CONSECUENTES:

Disponibilidad de consultores especializados en comercio exterior (no son todavía suficientes).

Organizaciones empresariales líderes a nivel nacional.

EDUCACION Y TECNOLOGIA

FUERZAS DE FONDO:

Sistema educativo de nivel superior al promedio nacional.

La introducción de la filosofía de la calidad total en la educación.

FUERZAS CONSECUENTES:

Contamos con instituciones educativas líderes en México: ITESM, UANL.

El desarrollo de una capacidad tecnológica local con el respaldo de investigación científica y desarrollo tecnológico (en algunos casos).

Nivel de preparación relativamente alto de los profesionistas que ocupan los puestos ejecutivos de las empresas, con un alto porcentaje de casos con estudios en el extranjero (de las grandes empresas).

RECURSOS HUMANOS

FUERZAS DE FONDO:



La actitud creativa de sus empresarios.

El avance tecnológico de la industria de Nuevo León, derivado del flujo de técnicos extranjeros hacia las empresas locales y el envío de técnicos nacionales al exterior.

Los grandes grupos cuentan con experiencia en asociaciones con empresas extranjeras, lo que permite la exportación intraindustrial.

Conciencia institucional de que la estrategia exportadora es la opción más viable de crecimiento económico.

FUERZAS CONSECUENTES:

Disponibilidad de consultores especializados en comercio exterior (no son todavía suficientes).

Organizaciones empresariales líderes a nivel nacional.

EDUCACION Y TECNOLOGIA

FUERZAS DE FONDO:

Sistema educativo de nivel superior al promedio nacional.

La introducción de la filosofía de la calidad total en la educación.

FUERZAS CONSECUENTES:

Contamos con instituciones educativas líderes en México: ITESM, UANL.

El desarrollo de una capacidad tecnológica local con el respaldo de investigación científica y desarrollo tecnológico (en algunos casos).

Nivel de preparación relativamente alto de los profesionistas que ocupan los puestos ejecutivos de las empresas, con un alto porcentaje de casos con estudios en el extranjero (de las grandes empresas).

RECURSOS HUMANOS

FUERZAS DE FONDO:



Recursos humanos creativos - capacidad empresarial con ambición de continua mejora.

Tener recursos humanos capacitados en logística de transporte, aduanas, empaque y embalaje.

Ventaja comparativa en costos de mano de obra.

FUERZAS CONSECUENTES:

Posibilidad de negociar con sindicatos orientados a la productividad.

Fortaleza en las organizaciones empresariales relacionadas a la exportación (organizaciones empresariales = empresas).

CARACTERISTICAS DEL ESTADO

FUERZAS DE FONDO:

Ambiente que propicia competitividad, ambición y ética del trabajo favorable.

Acceso a gente profesional con gran ambición al éxito y filosofía de hacer bien las cosas.

La cercanía del Estado respecto al mercado de Estados Unidos.

FUERZAS CONSECUENTES:

Mercado doméstico regional de mayor dinamismo que el del resto del país lo que ofrece una mejor base para el crecimiento posterior hacia el exterior.

RELACION CON ESTADOS UNIDOS

FUERZAS DE FONDO:

Cercanía al mercado más grande del mundo.

Cercanía a las salidas "naturales" de la exportación, puertos fronterizos, marítimos, etc.

Cierto grado de complementariedad con la economía de los Estados Unidos.

ESTRUCTURA INDUSTRIAL



Recursos humanos creativos - capacidad empresarial con ambición de continua mejora.

Tener recursos humanos capacitados en logística de transporte, aduanas, empaque y embalaje.

Ventaja comparativa en costos de mano de obra.

FUERZAS CONSECUENTES:

Posibilidad de negociar con sindicatos orientados a la productividad.

Fortaleza en las organizaciones empresariales relacionadas a la exportación (organizaciones empresariales = empresas).

CARACTERISTICAS DEL ESTADO

FUERZAS DE FONDO:

Ambiente que propicia competitividad, ambición y ética del trabajo favorable.

Acceso a gente profesional con gran ambición al éxito y filosofía de hacer bien las cosas.

La cercanía del Estado respecto al mercado de Estados Unidos.

FUERZAS CONSECUENTES:

Mercado doméstico regional de mayor dinamismo que el del resto del país lo que ofrece una mejor base para el crecimiento posterior hacia el exterior.

RELACION CON ESTADOS UNIDOS

FUERZAS DE FONDO:

Cercanía al mercado más grande del mundo.

Cercanía a las salidas "naturales" de la exportación, puertos fronterizos, marítimos, etc.

Cierto grado de complementariedad con la economía de los Estados Unidos.

ESTRUCTURA INDUSTRIAL



Recursos humanos creativos - capacidad empresarial con ambición de continua mejora.

Tener recursos humanos capacitados en logística de transporte, aduanas, empaque y embalaje.

Ventaja comparativa en costos de mano de obra.

FUERZAS CONSECUENTES:

Posibilidad de negociar con sindicatos orientados a la productividad.

Fortaleza en las organizaciones empresariales relacionadas a la exportación (organizaciones empresariales = empresas).

CARACTERISTICAS DEL ESTADO

FUERZAS DE FONDO:

Ambiente que propicia competitividad, ambición y ética del trabajo favorable.

Acceso a gente profesional con gran ambición al éxito y filosofía de hacer bien las cosas.

La cercanía del Estado respecto al mercado de Estados Unidos.

FUERZAS CONSECUENTES:

Mercado doméstico regional de mayor dinamismo que el del resto del país lo que ofrece una mejor base para el crecimiento posterior hacia el exterior.

RELACION CON ESTADOS UNIDOS

FUERZAS DE FONDO:

Cercanía al mercado más grande del mundo.

Cercanía a las salidas "naturales" de la exportación, puertos fronterizos, marítimos, etc.

Cierto grado de complementariedad con la economía de los Estados Unidos.

ESTRUCTURA INDUSTRIAL



Recursos humanos creativos - capacidad empresarial con ambición de continua mejora.

Tener recursos humanos capacitados en logística de transporte, aduanas, empaque y embalaje.

Ventaja comparativa en costos de mano de obra.

FUERZAS CONSECUENTES:

Posibilidad de negociar con sindicatos orientados a la productividad.

Fortaleza en las organizaciones empresariales relacionadas a la exportación (organizaciones empresariales = empresas).

CARACTERISTICAS DEL ESTADO

FUERZAS DE FONDO:

Ambiente que propicia competitividad, ambición y ética del trabajo favorable.

Acceso a gente profesional con gran ambición al éxito y filosofía de hacer bien las cosas.

La cercanía del Estado respecto al mercado de Estados Unidos.

FUERZAS CONSECUENTES:

Mercado doméstico regional de mayor dinamismo que el del resto del país lo que ofrece una mejor base para el crecimiento posterior hacia el exterior.

RELACION CON ESTADOS UNIDOS

FUERZAS DE FONDO:

Cercanía al mercado más grande del mundo.

Cercanía a las salidas "naturales" de la exportación, puertos fronterizos, marítimos, etc.

Cierto grado de complementariedad con la economía de los Estados Unidos.

ESTRUCTURA INDUSTRIAL



FUERZAS DE FONDO:

Contar con un conjunto de industrias y talleres potencialmente proveedores de la industria exportadora.

La relativa especialización de la Industria del Estado en los sectores metalmecánico y petroquímico.

Las empresas altamente exportadoras pueden constituir "redes" de proveedores para la exportación, es decir, exportadores indirectos.



V.3 DEBILIDADES:

FALTA DE PLANEACION DE LAS EXPORTACIONES

DEBILIDADES DE FONDO:

Falta de organización entre gobierno, bancos e industria para coordinar la promoción.

Falta de una verdadera planeación para la realización de las exportaciones.

Excesiva dependencia en ventas al mercado de Estados Unidos y en un limitado número de sectores y productos.

Falta una mayor involucración y compromiso de los directivos en mejorar la calidad y la productividad. Están muy preocupados por las finanzas y los resultados a corto plazo.

DEBILIDADES SINTOMATICAS:

Falta de mejor promoción por parte de SECOFI, SRE y Bancomext de todos los acuerdos comerciales unilaterales, bilaterales y multilaterales vigentes que México a suscrito con otros países.

Insuficiente información sobre las posibilidades que ofrecen los distintos mercados externos.

Falta una información cuntitativa al público de las áreas potenciales de oportunidad para que México exporte. Especialmente para los sectores de la industria mediana y pequeña.

Falta definir/encontrar más áreas y nichos de mercado donde Nuevo León tiene posibles ventajas competitivas.

DEFICIENTE CAPACIDAD DE EXPORTACION

DEBILIDADES DE FONDO:

Planta industrial diseñada para abastecer el mercado nacional y no el internacional.

Falta de orientación a la calidad en la producción de bienes y en el servicio a los cliente extranjeros.

Falta de competitividad contra las grandes firmas mundiales por economía de escala, modernización tecnología, etc.

DEBILIDADES SINTOMATICAS:



V.3 DEBILIDADES:

FALTA DE PLANEACION DE LAS EXPORTACIONES

DEBILIDADES DE FONDO:

Falta de organización entre gobierno, bancos e industria para coordinar la promoción.

Falta de una verdadera planeación para la realización de las exportaciones.

Excesiva dependencia en ventas al mercado de Estados Unidos y en un limitado número de sectores y productos.

Falta una mayor involucración y compromiso de los directivos en mejorar la calidad y la productividad. Están muy preocupados por las finanzas y los resultados a corto plazo.

DEBILIDADES SINTOMATICAS:

Falta de mejor promoción por parte de SECOFI, SRE y Bancomext de todos los acuerdos comerciales unilaterales, bilaterales y multilaterales vigentes que México a suscrito con otros países.

Insuficiente información sobre las posibilidades que ofrecen los distintos mercados externos.

Falta una información cuntitativa al público de las áreas potenciales de oportunidad para que México exporte. Especialmente para los sectores de la industria mediana y pequeña.

Falta definir/encontrar más áreas y nichos de mercado donde Nuevo León tiene posibles ventajas competitivas.

DEFICIENTE CAPACIDAD DE EXPORTACION

DEBILIDADES DE FONDO:

Planta industrial diseñada para abastecer el mercado nacional y no el internacional.

Falta de orientación a la calidad en la producción de bienes y en el servicio a los cliente extranjeros.

Falta de competitividad contra las grandes firmas mundiales por economía de escala, modernización tecnología, etc.

DEBILIDADES SINTOMATICAS:



Alta proporción de empresas pequeñas y medianas que no cuentan con una tecnología adecuada para competir.

Alta proporción de empresas pequeñas que no alcanzan a producir volúmenes suficientes para cubrir los requerimientos de los clientes internacionales.

Niveles de calidad de los productos aún deficientes en algunos casos.

Enfoque de calidad apenas incipiente en comparación con estándares internacionales.

INFRAESTRUCTURA DEFICIENTE

DEBILIDADES DE FONDO:

Servicios prestados en los puertos mexicanos por los sindicatos y sistemas portuarios deficientes y caros.

Falta de un buen sistema de ferrocarril que interconecte a Monterrey, México y Guadalajara con los principales puertos del país.

Deficiente infraestructura telefónica, eléctrica, y de comunicaciones en general.

DEBILIDADES SINTOMATICAS:

Líneas marítimas de carga dan servicios inadecuados a las necesidades del cliente, además tiene costos altos y falta de equipo.

Costos de energéticos y servicios públicos muy caros.

PROBLEMAS EN REGLAMENTACIONES Y LEYES

DEBILIDADES DE FONDO:

Ley laboral que favorece a la baja productividad.

Legislación agraria inadecuada.

No hay congruencia entre lo que dice y hace el gobierno en materia de exportaciones (ejemplo: devolución lenta de impuestos y con trámites complicadísimos vs. simplificación administrativa).



Alta proporción de empresas pequeñas y medianas que no cuentan con una tecnología adecuada para competir.

Alta proporción de empresas pequeñas que no alcanzan a producir volúmenes suficientes para cubrir los requerimientos de los clientes internacionales.

Niveles de calidad de los productos aún deficientes en algunos casos.

Enfoque de calidad apenas incipiente en comparación con estándares internacionales.

INFRAESTRUCTURA DEFICIENTE

DEBILIDADES DE FONDO:

Servicios prestados en los puertos mexicanos por los sindicatos y sistemas portuarios deficientes y caros.

Falta de un buen sistema de ferrocarril que interconecte a Monterrey, México y Guadalajara con los principales puertos del país.

Deficiente infraestructura telefónica, eléctrica, y de comunicaciones en general.

DEBILIDADES SINTOMATICAS:

Líneas marítimas de carga dan servicios inadecuados a las necesidades del cliente, además tiene costos altos y falta de equipo.

Costos de energéticos y servicios públicos muy caros.

PROBLEMAS EN REGLAMENTACIONES Y LEYES

DEBILIDADES DE FONDO:

Ley laboral que favorece a la baja productividad.

Legislación agraria inadecuada.

No hay congruencia entre lo que dice y hace el gobierno en materia de exportaciones (ejemplo: devolución lenta de impuestos y con trámites complicadísimos vs. simplificación administrativa).



Alta proporción de empresas pequeñas y medianas que no cuentan con una tecnología adecuada para competir.

Alta proporción de empresas pequeñas que no alcanzan a producir volúmenes suficientes para cubrir los requerimientos de los clientes internacionales.

Niveles de calidad de los productos aún deficientes en algunos casos.

Enfoque de calidad apenas incipiente en comparación con estándares internacionales.

INFRAESTRUCTURA DEFICIENTE

DEBILIDADES DE FONDO:

Servicios prestados en los puertos mexicanos por los sindicatos y sistemas portuarios deficientes y caros.

Falta de un buen sistema de ferrocarril que interconecte a Monterrey, México y Guadalajara con los principales puertos del país.

Deficiente infraestructura telefónica, eléctrica, y de comunicaciones en general.

DEBILIDADES SINTOMATICAS:

Líneas marítimas de carga dan servicios inadecuados a las necesidades del cliente, además tiene costos altos y falta de equipo.

Costos de energéticos y servicios públicos muy caros.

PROBLEMAS EN REGLAMENTACIONES Y LEYES

DEBILIDADES DE FONDO:

Ley laboral que favorece a la baja productividad.

Legislación agraria inadecuada.

No hay congruencia entre lo que dice y hace el gobierno en materia de exportaciones (ejemplo: devolución lenta de impuestos y con trámites complicadísimos vs. simplificación administrativa).



DEBILIDADES SINTOMATICAS:

Permiso para que compañías transportistas vengan con sus camiones hasta el interior de nuestro estado (que cargen y descarguen).

La existencia de barreras no arancelarias cuya reducción o eliminación pudiera ser negociada.

Demasiados cambios en las reglas operativas de las exportaciones: reglamentación aduanera, programas de financiamiento, programas pitex, altex, etc.

FALTA DE CONOCIMIENTOS, EXPERIENCIA Y CULTURA EXPORTACION

DEBILIDADES DE FONDO:

Inexperiencia en la comercialización de productos de consumo final en el extranjero como resultado de operar por muchos años en un mercado doméstico protegido.

FALTA DE UN VERDADERO ENTENDIMIENTO DEL MERCADO EXTRANJERO

DEBILIDADES DE FONDO:

Mentalidad de no pensar en grande de la mayoría de las empresas del país.

Falta de infraestructura administrativa en las pequeñas y mediana empresas para exportar.

Falta de una cultura de exportación.

Falta de recurso humano especializado en comercio exterior.

Falta de organización entre empresas para realizar coexportaciones.

PROBLEMAS EN FINANCIAMIENTO

DEBILIDADES DE FONDO:

Falta de modernización en las plantas productivas debido a la descapitalización que han sufrido las empresas (en parte debido al control de precios).

DEBILIDADES SINTOMATICAS:



DEBILIDADES SINTOMATICAS:

Permiso para que compañías transportistas vengan con sus camiones hasta el interior de nuestro estado (que cargen y descarguen).

La existencia de barreras no arancelarias cuya reducción o eliminación pudiera ser negociada.

Demasiados cambios en las reglas operativas de las exportaciones: reglamentación aduanera, programas de financiamiento, programas pitex, altex, etc.

FALTA DE CONOCIMIENTOS, EXPERIENCIA Y CULTURA EXPORTACION

DEBILIDADES DE FONDO:

Inexperiencia en la comercialización de productos de consumo final en el extranjero como resultado de operar por muchos años en un mercado doméstico protegido.

FALTA DE UN VERDADERO ENTENDIMIENTO DEL MERCADO EXTRANJERO

DEBILIDADES DE FONDO:

Mentalidad de no pensar en grande de la mayoría de las empresas del país.

Falta de infraestructura administrativa en las pequeñas y mediana empresas para exportar.

Falta de una cultura de exportación.

Falta de recurso humano especializado en comercio exterior.

Falta de organización entre empresas para realizar coexportaciones.

PROBLEMAS EN FINANCIAMIENTO

DEBILIDADES DE FONDO:

Falta de modernización en las plantas productivas debido a la descapitalización que han sufrido las empresas (en parte debido al control de precios).

DEBILIDADES SINTOMATICAS:



DEBILIDADES SINTOMATICAS:

Permiso para que compañías transportistas vengan con sus camiones hasta el interior de nuestro estado (que cargen y descarguen).

La existencia de barreras no arancelarias cuya reducción o eliminación pudiera ser negociada.

Demasiados cambios en las reglas operativas de las exportaciones: reglamentación aduanera, programas de financiamiento, programas pitex, altex, etc.

FALTA DE CONOCIMIENTOS, EXPERIENCIA Y CULTURA EXPORTACION

DEBILIDADES DE FONDO:

Inexperiencia en la comercialización de productos de consumo final en el extranjero como resultado de operar por muchos años en un mercado doméstico protegido.

FALTA DE UN VERDADERO ENTENDIMIENTO DEL MERCADO EXTRANJERO

DEBILIDADES DE FONDO:

Mentalidad de no pensar en grande de la mayoría de las empresas del país.

Falta de infraestructura administrativa en las pequeñas y mediana empresas para exportar.

Falta de una cultura de exportación.

Falta de recurso humano especializado en comercio exterior.

Falta de organización entre empresas para realizar coexportaciones.

PROBLEMAS EN FINANCIAMIENTO

DEBILIDADES DE FONDO:

Falta de modernización en las plantas productivas debido a la descapitalización que han sufrido las empresas (en parte debido al control de precios).

DEBILIDADES SINTOMATICAS:



DEBILIDADES SINTOMATICAS:

Permiso para que compañías transportistas vengan con sus camiones hasta el interior de nuestro estado (que cargen y descarguen).

La existencia de barreras no arancelarias cuya reducción o eliminación pudiera ser negociada.

Demasiados cambios en las reglas operativas de las exportaciones: reglamentación aduanera, programas de financiamiento, programas pitex, altex, etc.

FALTA DE CONOCIMIENTOS, EXPERIENCIA Y CULTURA EXPORTACION

DEBILIDADES DE FONDO:

Inexperiencia en la comercialización de productos de consumo final en el extranjero como resultado de operar por muchos años en un mercado doméstico protegido.

FALTA DE UN VERDADERO ENTENDIMIENTO DEL MERCADO EXTRANJERO

DEBILIDADES DE FONDO:

Mentalidad de no pensar en grande de la mayoría de las empresas del país.

Falta de infraestructura administrativa en las pequeñas y mediana empresas para exportar.

Falta de una cultura de exportación.

Falta de recurso humano especializado en comercio exterior.

Falta de organización entre empresas para realizar coexportaciones.

PROBLEMAS EN FINANCIAMIENTO

DEBILIDADES DE FONDO:

Falta de modernización en las plantas productivas debido a la descapitalización que han sufrido las empresas (en parte debido al control de precios).

DEBILIDADES SINTOMATICAS:



Asignación crediticia dificultosa por la impropcedente actuación de la llamada banca de primer piso.

Falta mayor acceso a los recursos financieros para la pequena y mediana empresa.

DEFICIENCIAS EN COMERCIALIZADORAS

DEBILIDADES DE FONDO:

Ausencia de Trade Companies que ayuden a la pequeña y mediana empresa a exportar.

Falta de capacidad de organización entre empresas para realizar coexportaciones.

RECURSOS HUMANOS

DEBILIDADES DE FONDO:

Le ponemos mucha atención a nuestra maquinaria y no a nuestra gente, no queremos reconocer nuestra cultura para adecuarla al proyecto de exportación.

RECURSOS NATURALES

DEBILIDADES DE FONDO:

Escasez de recursos naturales como agua, energéticos que se constituyen en inhibidores de ciertas industrias potencialmente exportadoras.

DESVINCULACION EDUCACION-INVESTIGACION Y NECESIDADES

DEBILIDADES DE FONDO:

Insuficiente inversión en el desarrollo de tecnología.

DEBILIDADES SINTOMATICAS:

Desvinculación entre los programas de investigación y las necesidades reales que tienen las empresas manufactureras.

INFLUENCIAS MACROECONOMICAS

DEBILIDADES DE FONDO:



Asignación crediticia dificultosa por la impropcedente actuación de la llamada banca de primer piso.

Falta mayor acceso a los recursos financieros para la pequena y mediana empresa.

DEFICIENCIAS EN COMERCIALIZADORAS

DEBILIDADES DE FONDO:

Ausencia de Trade Companies que ayuden a la pequeña y mediana empresa a exportar.

Falta de capacidad de organización entre empresas para realizar coexportaciones.

RECURSOS HUMANOS

DEBILIDADES DE FONDO:

Le ponemos mucha atención a nuestra maquinaria y no a nuestra gente, no queremos reconocer nuestra cultura para adecuarla al proyecto de exportación.

RECURSOS NATURALES

DEBILIDADES DE FONDO:

Escasez de recursos naturales como agua, energéticos que se constituyen en inhibidores de ciertas industrias potencialmente exportadoras.

DESVINCULACION EDUCACION-INVESTIGACION Y NECESIDADES

DEBILIDADES DE FONDO:

Insuficiente inversión en el desarrollo de tecnología.

DEBILIDADES SINTOMATICAS:

Desvinculación entre los programas de investigación y las necesidades reales que tienen las empresas manufactureras.

INFLUENCIAS MACROECONOMICAS

DEBILIDADES DE FONDO:



Asignación crediticia dificultosa por la impropcedente actuación de la llamada banca de primer piso.

Falta mayor acceso a los recursos financieros para la pequena y mediana empresa.

DEFICIENCIAS EN COMERCIALIZADORAS

DEBILIDADES DE FONDO:

Ausencia de Trade Companies que ayuden a la pequeña y mediana empresa a exportar.

Falta de capacidad de organización entre empresas para realizar coexportaciones.

RECURSOS HUMANOS

DEBILIDADES DE FONDO:

Le ponemos mucha atención a nuestra maquinaria y no a nuestra gente, no queremos reconocer nuestra cultura para adecuarla al proyecto de exportación.

RECURSOS NATURALES

DEBILIDADES DE FONDO:

Escasez de recursos naturales como agua, energéticos que se constituyen en inhibidores de ciertas industrias potencialmente exportadoras.

DESVINCULACION EDUCACION-INVESTIGACION Y NECESIDADES

DEBILIDADES DE FONDO:

Insuficiente inversión en el desarrollo de tecnología.

DEBILIDADES SINTOMATICAS:

Desvinculación entre los programas de investigación y las necesidades reales que tienen las empresas manufactureras.

INFLUENCIAS MACROECONOMICAS

DEBILIDADES DE FONDO:



Asignación crediticia dificultosa por la impropcedente actuación de la llamada banca de primer piso.

Falta mayor acceso a los recursos financieros para la pequena y mediana empresa.

DEFICIENCIAS EN COMERCIALIZADORAS

DEBILIDADES DE FONDO:

Ausencia de Trade Companies que ayuden a la pequeña y mediana empresa a exportar.

Falta de capacidad de organización entre empresas para realizar coexportaciones.

RECURSOS HUMANOS

DEBILIDADES DE FONDO:

Le ponemos mucha atención a nuestra maquinaria y no a nuestra gente, no queremos reconocer nuestra cultura para adecuarla al proyecto de exportación.

RECURSOS NATURALES

DEBILIDADES DE FONDO:

Escasez de recursos naturales como agua, energéticos que se constituyen en inhibidores de ciertas industrias potencialmente exportadoras.

DESVINCULACION EDUCACION-INVESTIGACION Y NECESIDADES

DEBILIDADES DE FONDO:

Insuficiente inversión en el desarrollo de tecnología.

DEBILIDADES SINTOMATICAS:

Desvinculación entre los programas de investigación y las necesidades reales que tienen las empresas manufactureras.

INFLUENCIAS MACROECONOMICAS

DEBILIDADES DE FONDO:



Asignación crediticia dificultosa por la impropcedente actuación de la llamada banca de primer piso.

Falta mayor acceso a los recursos financieros para la pequena y mediana empresa.

DEFICIENCIAS EN COMERCIALIZADORAS

DEBILIDADES DE FONDO:

Ausencia de Trade Companies que ayuden a la pequeña y mediana empresa a exportar.

Falta de capacidad de organización entre empresas para realizar coexportaciones.

RECURSOS HUMANOS

DEBILIDADES DE FONDO:

Le ponemos mucha atención a nuestra maquinaria y no a nuestra gente, no queremos reconocer nuestra cultura para adecuarla al proyecto de exportación.

RECURSOS NATURALES

DEBILIDADES DE FONDO:

Escasez de recursos naturales como agua, energéticos que se constituyen en inhibidores de ciertas industrias potencialmente exportadoras.

DESVINCULACION EDUCACION-INVESTIGACION Y NECESIDADES

DEBILIDADES DE FONDO:

Insuficiente inversión en el desarrollo de tecnología.

DEBILIDADES SINTOMATICAS:

Desvinculación entre los programas de investigación y las necesidades reales que tienen las empresas manufactureras.

INFLUENCIAS MACROECONOMICAS

DEBILIDADES DE FONDO:



Asignación crediticia dificultosa por la impropcedente actuación de la llamada banca de primer piso.

Falta mayor acceso a los recursos financieros para la pequena y mediana empresa.

DEFICIENCIAS EN COMERCIALIZADORAS

DEBILIDADES DE FONDO:

Ausencia de Trade Companies que ayuden a la pequeña y mediana empresa a exportar.

Falta de capacidad de organización entre empresas para realizar coexportaciones.

RECURSOS HUMANOS

DEBILIDADES DE FONDO:

Le ponemos mucha atención a nuestra maquinaria y no a nuestra gente, no queremos reconocer nuestra cultura para adecuarla al proyecto de exportación.

RECURSOS NATURALES

DEBILIDADES DE FONDO:

Escasez de recursos naturales como agua, energéticos que se constituyen en inhibidores de ciertas industrias potencialmente exportadoras.

DESVINCULACION EDUCACION-INVESTIGACION Y NECESIDADES

DEBILIDADES DE FONDO:

Insuficiente inversión en el desarrollo de tecnología.

DEBILIDADES SINTOMATICAS:

Desvinculación entre los programas de investigación y las necesidades reales que tienen las empresas manufactureras.

INFLUENCIAS MACROECONOMICAS

DEBILIDADES DE FONDO:



Inflaciones superiores a países desarrollados.