

**DESARROLLO ECONÓMICO Y REGIONAL**  
PROGRAMA SECTORIAL PARA EL DESARROLLO DEL COMERCIO Y LOS SERVICIOS DEL ESTADO DE  
CHIHUAHUA 2004 – 2010

**ÍNDICE**

<b>I.</b>	<b>INTRODUCCIÓN.....</b>	<b>2</b>
<b>II.</b>	<b>DIAGNÓSTICO .....</b>	<b>4</b>
<b>III.</b>	<b>OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS PARA EL DESARROLLO DEL COMERCIO Y LOS SERVICIOS ESTABLECIDOS EN EL PLAN ESTATAL DE DESARROLLO 2004-2010 .....</b>	<b>8</b>
<b>IV.</b>	<b>POLÍTICAS .....</b>	<b>9</b>
<b>V.</b>	<b>INSTRUMENTOS PARA EL DESARROLLO DEL COMERCIO Y LOS SERVICIOS .....</b>	<b>10</b>
<b>VI.</b>	<b>EJES TRANSVERSALES.....</b>	<b>27</b>
<b>VII.</b>	<b>MECANISMOS DE CONSULTA PARA EL SEGUIMIENTO Y EVALUACIÓN DEL PROGRAMA .....</b>	<b>30</b>

## DESARROLLO ECONÓMICO Y REGIONAL

PROGRAMA SECTORIAL PARA EL DESARROLLO DEL COMERCIO Y LOS SERVICIOS DEL ESTADO DE CHIHUAHUA 2004 – 2010

### I. INTRODUCCIÓN.

El comercio y los servicios representan un sector creciente y definitivo para el desarrollo integral del estado sino que es, además, por razones históricas y culturales, un conjunto de espacios donde la gente compara, contrasta, compra, vende y previene. En esos espacios es posible advertir una gran diversidad de gustos y necesidades; también en ellos la familia recrea su unidad, aprende el consumo inteligente y satisface una cadena económica que favorece el movimiento de dinero y a la vez genera empleos directos e indirectos.

Estudiar los fenómenos comerciales y de servicios es, por lo tanto, un asunto reservado no solamente a la economía política<sup>1</sup> sino a los programas públicos que, al vincular la producción y el comercio, en esa medida están contribuyendo al bienestar general de una población que necesita vender y comprar.

En los últimos 20 años México consolidó un modelo industrial exportador dinámico pero con bajo poder de arrastre interno, generando una desarticulación productiva, concentración comercial en empresas y mercados que nos hace vulnerables a los choques externos como las recesiones que ha experimentado Estados Unidos de América.

México, en lo general y Chihuahua en lo particular, inmediatamente experimentan la misma situación pues la fortaleza de la economía depende del sector exportador manufacturero de ensamble de alto contenido importado.

El modelo de apertura de la economía de la década de los noventa suponía que la atracción de un mayor flujo de Inversión Extranjera Directa (IED) traería aparejada la transferencia de tecnología con el consecuente aumento en la productividad vía el progreso tecnológico.

No obstante, en México la productividad retrocedió 1.25 por ciento del PIB, mientras que en los países desarrollados la productividad creció en más de 0.6 por ciento.

Esto significa que nuestro país no tuvo la capacidad de absorber el cambio tecnológico y la disponibilidad de nuevas tecnologías para elevar la productividad y promover el progreso económico.

Se considera que el punto central ha sido que las empresas locales de las diferentes regiones no han desarrollado una cultura y organización de aprendizaje e innovación dentro de la propia empresa y al no contar con opciones de financiamiento se han tenido que concentrar en sobrevivir ante la intensa competencia global en su propio mercado local.

En otras palabras, Chihuahua, como el resto de México, transita todavía por la etapa de consolidación de la “fase de inversión como impulsor del crecimiento” ya que requiere de aumentar el coeficiente de inversión y al mismo tiempo enfrentar el desafío de transitar a

---

<sup>1</sup> Plan Estatal de Desarrollo 2004-2010, Capítulo II, Desarrollo Económico y Regional, Introducción.

## DESARROLLO ECONÓMICO Y REGIONAL

### PROGRAMA SECTORIAL PARA EL DESARROLLO DEL COMERCIO Y LOS SERVICIOS DEL ESTADO DE CHIHUAHUA 2004 – 2010

la “nueva fase del crecimiento vía innovación” porque es el momento de incorporarse a la nueva revolución del conocimiento.

En síntesis, ni la apertura comercial ni la estabilización macroeconómica han sido suficientes, aún cuando fueron necesarias para generar un crecimiento competitivo sustentable ya que el modelo de industrialización exportadora no tuvo capacidad de arrastre interno vía articulación de las cadenas productivas y reducir las cuatro brechas del desarrollo: crecimiento, competitividad, empleo y equidad.

Por todo lo anterior el Programa para el Desarrollo del Comercio y los Servicios del Estado de Chihuahua 2004 – 2010 articula un conjunto de subprogramas tendientes a coadyuvar al crecimiento económico regional mediante el fomento a la innovación en el sector comercio y servicios para facilitar su incorporación a la revolución del conocimiento, siguiendo las estrategias y líneas de acción establecidas en el **Plan Estatal de Desarrollo 2004 – 2010**.

Dada la magnitud de los retos que las diferentes regiones del estado enfrentan en materia de modernización del comercio interregional, el Programa para el Desarrollo del Comercio y los Servicios del Estado de Chihuahua 2004 – 2010 tiene como premisa el esfuerzo conjunto de los sectores productivos, el sector académico y de los diferentes ámbitos de gobierno con el fin de conformar una política integral y dinámica que esté en posibilidades de coadyuvar al fortalecimiento de nuestro mercado interno a la vez que se promueve una inserción más activa de nuestra oferta exportable en otros países, a efecto de consolidarla, captar divisas y generar más y mejores empleos.

El **Programa para el Desarrollo del Comercio y los Servicios del Estado de Chihuahua 2004 – 2010** constituye el marco lógico para el desarrollo de la competitividad mediante:

- La disminución de los costos de transacción, de información y la ampliación de opciones tecnológicas para el sector comercio y servicios.
- Acceso al financiamiento competitivo.
- Establecimiento de incentivos a la Asociatividad.
- Arraigo de una cultura empresarial de compromiso social.
- Ordenamiento del comercio ilegal.

## DESARROLLO ECONÓMICO Y REGIONAL

PROGRAMA SECTORIAL PARA EL DESARROLLO DEL COMERCIO Y LOS SERVICIOS DEL ESTADO DE CHIHUAHUA 2004 – 2010

### II. DIAGNÓSTICO

La apertura a los flujos de bienes, de servicios y de inversión extranjera directa, emprendida por nuestro país desde la década antepasada, ha influido en la transformación de los esquemas de comercialización, con la consecuente modificación de los patrones de consumo.

La aportación que el comercio y los servicios hacen al PIB estatal ha oscilado, en los últimos 10 años, alrededor del 30%, siendo la actividad con mayor peso relativo en la economía chihuahuense. Esta actividad se concentra en las ciudades de Ciudad Juárez, Chihuahua, Delicias, Cuauhtémoc, Hidalgo del Parral y Nuevo Casas Grandes, que generaron 93.9 % de esta actividad.

El comercio al por menor representa 60.3% del valor agregado bruto del sector. Son los sub sectores de tiendas de autoservicio el 29.9% del valor del comercio al menudeo. Ventas de automóviles y refacciones 19.9%. El comercio al por mayor contribuye con el 39.7% del total. Concentrándose en la venta de alimentos y bebidas 38.6%, materias primas agropecuarias 29.7% y venta de maquinaria y equipo 25.4%.

PIB nacional y estatal 2003  
(Millones de pesos de 1993 al 2003)

Nacional		Chihuahua <sup>2</sup>		Participación		
PIB	Rama	PIB	Rama	PIB rama nal./PIB nal.	PIB rama Chih./PIB Chih.	PIB rama Chih./PIB rama nal.
1'502,217.3	257,090.2	65,691.5	18,667.0	17.1%	28.4%	7.3%

Chihuahua es el quinto estado con mayor concentración del PIB en esta rama, sólo por abajo del D.F., Estado de México, Jalisco y Nuevo León superando a Tamaulipas, Veracruz, Guanajuato, Baja California y Coahuila.

Perfil del Comercio en el Estado	Establecimientos				Empleo			
	Micro	Pequeño	Mediana	Grande	Micro	Pequeño	Mediana	Grande
De Chihuahua	7,701	4,052	1,758	480	17,049	20,326	22,808	40,542

La suma de MIPYMES nos da 13,511 establecimientos los cuales dan empleo a 60,183 chihuahuenses. El resto del sector lo conforman los 480 grandes establecimientos dan

<sup>2</sup> FUENTE: Plan Estatal de Desarrollo 2004-2010.

## DESARROLLO ECONÓMICO Y REGIONAL

PROGRAMA SECTORIAL PARA EL DESARROLLO DEL COMERCIO Y LOS SERVICIOS DEL ESTADO DE CHIHUAHUA 2004 – 2010

empleo a 40,542 personas. En conjunto el sector cuenta con un total de 13,991 establecimientos los cuales brindan empleo a 100,725 personas.

La actividad comercial se vincula con la dinámica de los precios; en los últimos años el índice de precios al consumidor ha mostrado un comportamiento descendente. La inflación anual en 2004, fue de 5.5 por ciento en Chihuahua y de 4.7 en Ciudad Juárez, mientras que a nivel nacional fue de 5.2 por ciento.

Cabe destacar que el Sub-sector de **Comunicaciones y Transportes** ocupa el cuarto lugar en importancia dentro de la economía de Chihuahua con una participación de 12.5% del producto estatal en 2003 con una tasa de crecimiento anual de 5.4 por ciento.

- Auto transporte de carga 44.7%
- Transporte terrestre de pasajeros 27.1% (excepto ferrocarril).
- Servicios relacionados con el transporte 23.3%.
- Servicios de mensajería y paquetería 2.2%
- Servicios de almacenamiento 1.6%
- Transporte aéreo 0.8%
- Servicios postales 0.2% y
- Transporte turístico 0.1%

La estructura del sector comercial presenta diversos grados de desarrollo. Existe un grupo de empresas comerciales con competitividad internacional que son capaces de adaptar e incluso desarrollar tecnología propia. No obstante, un gran número de empresas, sobre todo las de menor tamaño, muestran rezago tecnológico, falta de capacitación relevante, baja calidad de sus servicios y dificultades de acceso al sistema financiero.

Los problemas que presentan los sistemas de comercialización en las diversas regiones están asociados a las características particulares de cada canal, los más comunes son:

- Insuficiente capacitación empresarial
- Rezago en el uso de las tecnologías de la información
- Falta de organización para competir
- Dificultad de acceso al crédito
- Insuficientes e inadecuados sistemas de conservación de productos alimenticios
- Deficiente uso de infraestructura

## **DESARROLLO ECONÓMICO Y REGIONAL**

PROGRAMA SECTORIAL PARA EL DESARROLLO DEL COMERCIO Y LOS SERVICIOS DEL ESTADO DE CHIHUAHUA 2004 – 2010

- Deficiente sistema de logística y transporte
- Insuficiente información de mercados
- Desconocimiento y observación de la normalización (certificación)
- Presencia de comercio ilegal
- Falta de incentivos a la competitividad
- Frecuente exceso de regulación

Respecto del entorno en el que se desempeñan las empresas. Al consultar a los empresarios, del sector comercio y servicios, sobre los problemas tenidos frente a las políticas de apoyo existentes en el estado se concluye que el alcance, la calidad y el nivel de coordinación de los programas e instituciones que apoyan a la MIPYME en el Estado de Chihuahua debe elevarse en las siguientes áreas:

- Financiamiento.
- Cooperación empresarial.
- Tecnología.
- Desarrollo de recursos humanos.
- Comercialización.
- Marco regulador y de competencia.

Asimismo, se han identificado áreas de interés para el desarrollo de nuevos programas de apoyo en materia de:

- Acceso a servicios empresariales.
- Acceso a información.
- Ambiente de negocios.

### **TENDENCIAS RECIENTES DEL COMERCIO INTERNACIONAL**

En 2003 el comercio mundial de mercancías aumentó un 4.5 por ciento en términos reales, tasa superior a la del año anterior pero bastante por debajo de la tasa media registrada en la segunda mitad del decenio de 1990.

La expansión del comercio mundial en ese año fue consecuencia del aumento del crecimiento económico, que progresó considerablemente a partir del segundo trimestre.

## DESARROLLO ECONÓMICO Y REGIONAL

PROGRAMA SECTORIAL PARA EL DESARROLLO DEL COMERCIO Y LOS SERVICIOS DEL ESTADO DE CHIHUAHUA 2004 – 2010

Asimismo, el incremento de los precios en dólares y el mayor crecimiento real del comercio se tradujeron en el mayor incremento del valor nominal del comercio internacional de mercancías y servicios desde 1995.

En el informe presentado por la División de Estudios Económicos y Estadística de la Organización Mundial de Comercio (OMC), se destacan dos rasgos de la evolución a medio plazo del comercio internacional:

- **El crecimiento superior al promedio del comercio de productos manufacturados y de otros servicios comerciales.**
- **La mayor importancia de los productos agropecuarios elaborados en el comercio mundial.**

El panorama antes descrito nos exige hacer frente a la competencia global ya que México ha utilizado la estrategia de apertura al exterior y la liberalización de los mercados internos como el camino hacia la competitividad y modernización de las empresas y la economía. De hecho, México es el país de América Latina con mayor apertura comercial al contar con acuerdos de libre comercio con más de 40 países en tres continentes. No obstante, el 88 por ciento de las exportaciones de México son hacia Estados Unidos de América y Canadá, por lo que nuestro potencial comercial está subutilizado. Por ello todas las empresas chihuahuenses tienen el reto de alcanzar una ventaja competitiva sustentable que les permita desarrollar:

Una estrategia para enfrentar la competencia de origen global en nuestro mercado local. Una estrategia de inserción y promoción más activas en esos países, a efecto de consolidarse, captar divisas y generar más y mejores empleos.

La Balanza Comercial de México durante 2004<sup>3</sup> de acuerdo a la información revisada de comercio exterior, es deficitaria en (-)8,530 millones de dólares. El efecto de las mayores importaciones se vio parcialmente compensado por un elevado valor de las exportaciones petroleras y por un importante crecimiento de las exportaciones no petroleras. En 2004 las exportaciones totales fueron de 188.6 miles de millones de dólares, lo que representó un crecimiento de 14.5% con respecto al 2003 que fueron de 164.8 miles de millones de dólares. A nivel Nacional, para 2004 las exportaciones alcanzan la cifra de 188,626.5 millones de dólares, de las cuales el Estado de Chihuahua participa con 14.5 %. El valor total de las exportaciones de mercancías mexicanas fue en 2004 de 189 mil millones de dólares, y su desglose resultó como sigue:

<b>Tipo de productos:</b>	<b>Valor (m.m.d.)</b>	<b>%</b>
a) Bienes manufacturados <sup>4</sup>	159.1	84.2
b) Petroleros	23.6	12.5
c) Bienes agropecuarios	5.3	2.8
d) Extractivos no petroleros	1.0	0.5
<b>TOTAL</b>	<b>189.0</b>	<b>100.0</b>

<sup>3</sup> FUENTE: Grupo de trabajo de Comercio Exterior integrado por BANXICO-INEGI-SAT-SE.

<sup>4</sup> Incluye Industria maquiladora.

**DESARROLLO ECONÓMICO Y REGIONAL**  
PROGRAMA SECTORIAL PARA EL DESARROLLO DEL COMERCIO Y LOS SERVICIOS DEL ESTADO DE  
CHIHUAHUA 2004 – 2010

**BALANZA COMERCIAL DEL ESTADO DE CHIHUAHUA <sup>1/</sup>**  
**(Cifras en dólares)**  
(Solo se tomaron en cuenta los puntos que tienen relación con la Coordinadora de Exportadores)

CAPÍTULO		Enero-diciembre de 2004		
No.	TEXTO	Exportaciones	Importaciones	Saldo
1	Vehículos automóviles, tractores, etc.	2,364,390,819	992,298,252	1,372,092,567
2	Materias plásticas y manufacturas	576,550,990	2,302,732,429	-1,726,181,439
3	Manufacturas de fundición de hierro	216,990,464	855,530,826	-638,540,362
4	Fundición, hierro y acero	151,472,241	247,955,695	-96,483,454
5	Aluminio y manufacturas de aluminio	110,277,295	448,663,503	-338,386,208
6	Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre	94,830,735	3,779,416	91,051,319
7	Frutos comestibles, cortezas de agrios, etc.	90,814,328	67,120,619	23,693,709
8	Manufacturas diversas	40,112,156	22,053,322	18,058,834
9	Productos cerámicos	33,385,830	34,856,004	-1,470,174
10	Legumbres y hortalizas, plantas, raíces, etc.	14,153,022	14,431,050	-278,028
11	Manufacturas de piedra, yeso, cemento	9,007,551	21,430,378	-12,422,827
12	Preparaciones a base de cereales, harina	8,158,089	25,911,320	-17,753,231
13	Pastas de madera o de otras materias	5,137,765	94,511,995	-89,374,230
14	Carnes y despojos comestibles	429,603	163,894,677	-163,465,074
15	Preparaciones de carne, de pescado o de res	22,055	8,994,660	-8,972,605
<b>TOTALES</b>		<b>3,715,732,943</b>	<b>5,304,164,146</b>	<b>-1,588,431,203</b>

1/ La generación de esta información se realizó con base en el comercio exterior registrado por un listado de empresas que el Gobierno del Estado de Chihuahua proporcionó a la Dirección General de Comercio Exterior, al considerar que se encuentran ubicadas en esa entidad. Por lo tanto estas cifras no pueden considerarse como oficiales.

### III. OBJETIVOS, ESTRATEGIAS Y LÍNEAS DE ACCIÓN ESTABLECIDAS EN EL PLAN ESTATAL DE DESARROLLO 2004-2010

Los principales retos para el desarrollo del sector comercial son el incremento de la competitividad de las empresas comerciales de menor tamaño, el acceso al financiamiento competitivo, el establecimiento de incentivos a la asociatividad, el ordenamiento del comercio ilegal y la promoción de los productos y servicios locales y regionales. Es por ello que en el Plan Estatal de Desarrollo han quedado establecidos objetivos, estrategias y líneas de acción enfocadas al incremento de la eficiencia de los sistemas regionales de comercialización de bienes y servicios y de promover su competitividad mediante el desarrollo de esquemas asociativos, especialmente, a favor de las empresas de menor tamaño.



## DESARROLLO ECONÓMICO Y REGIONAL

PROGRAMA SECTORIAL PARA EL DESARROLLO DEL COMERCIO Y LOS SERVICIOS DEL ESTADO DE CHIHUAHUA 2004 – 2010

El Plan Estatal de Desarrollo estableció a la Secretaría de Desarrollo Comercial y Turístico 44 líneas de acción cuya correlación permitirá consolidar los sistemas de comercialización regional en los cuales:

- Las MIPYMES cuenten con financiamiento y apoyos oportunos.
- Los productores y comerciantes operen en un marco de seguridad jurídica sin menoscabo de la agilidad que requieren las transacciones comerciales.
- Los productores y comerciantes dispongan de canales modernos de abastecimiento y distribución, que los enlacen ágilmente.
- Los comerciantes empleen tecnologías y procedimientos de organización y asociación modernos, y recurran a programas continuos de capacitación empresarial que les permitan minimizar sus costos de operación.
- La sociedad cuente con información suficiente y oportuna sobre bienes y servicios que demandan y consumen, que sea expedita e incremente la lealtad respecto de los productos regionales.

### IV. POLÍTICAS

Con el fin de articular los 6 objetivos, las 13 estrategias y las 44 líneas de acción que estableció el **Plan Estatal de Desarrollo**, el Programa para el Desarrollo del Comercio y los Servicios contempla cuatro políticas fundamentales:

- Participar en el consejo directivo y comité técnico del CODECH para planear estratégicamente el desarrollo del sector comercio y servicios en las diferentes regiones del estado.
- Propiciar y desarrollar esquemas asociativos que gocen de apoyos técnicos y financieros para promover la inversión.
- Fortalecer la cooperación empresarial para agilizar las transacciones comerciales mejorando los sistemas de distribución y la infraestructura comercial a efecto de contar con las masas críticas de éxito competitivo regional mejor conocidas como aglomerados o *clusters*.
- Impulsar el desarrollo de la competitividad comercial de las diferentes regiones del estado abarcando no sólo el costo sino la diferenciación, mediante la mejora y la diferenciación continua.

## DESARROLLO ECONÓMICO Y REGIONAL

PROGRAMA SECTORIAL PARA EL DESARROLLO DEL COMERCIO Y LOS SERVICIOS DEL ESTADO DE CHIHUAHUA 2004 – 2010

### V. INSTRUMENTOS PARA EL DESARROLLO DEL COMERCIO Y LOS SERVICIOS.

Las políticas antes descritas articulan a los objetivos, estrategias y líneas de acción que han quedado establecidos en el Plan Estatal de Desarrollo 2004-2010, que a continuación se señalan como marco de referencia de los instrumentos diseñados para el desenvolvimiento del comercio y los servicios en el Estado de Chihuahua y de los cuales el presente documento refiere sus propósitos.

#### **OBJETIVO**

#### **MEJORAR EL ENTORNO DE NEGOCIOS.**

#### **ESTRATEGIA**

Fortalecer el mercado interno.

#### **LÍNEA DE ACCIÓN**

Apoyar la comercialización de productos del sector primario mediante programas conjuntos para:

- El desarrollo de estándares de comercialización.
- La identificación oportuna de demandas y publicación de ofertas.

#### **Desarrollo de Estándares de Comercialización.**

##### **Propósito:**

- Difundir los programas de capacitación en esta materia a efecto de asegurar que estén alineados con la demanda, para ello se establecerá la debida coordinación con diversas instancias del gobierno federal y la Secretaría de Desarrollo Rural.

#### **Premio al Valor Agregado y el Premio al Mejoramiento de Imagen del Producto**

##### **Propósitos:**

- Otorgar un premio al valor agregado para incentivar a los empresarios a enriquecer sus productos buscando elevar su competitividad en el mercado regional, nacional e internacional.
- Otorgar un premio al mejoramiento de la imagen del producto para motivar a los empresarios a mejorar la imagen de sus productos (etiqueta, envase, embalaje, entre otros) y con ello potenciar su comercialización en grandes cadenas comerciales y en distintos mercados de la región y del país.

#### **Enlaces Comerciales**

##### **Propósitos:**

- Promover el contacto de negocios directo entre compradores y vendedores de bienes y servicios utilizando la tecnología de información disponible. Para ello se establecerá la debida coordinación con diversas instancias del gobierno federal y la Secretaría de Desarrollo Rural.

## **DESARROLLO ECONÓMICO Y REGIONAL**

PROGRAMA SECTORIAL PARA EL DESARROLLO DEL COMERCIO Y LOS SERVICIOS DEL ESTADO DE CHIHUAHUA 2004 – 2010

- Establecer un Portal Digital para promover el contacto interregional de negocios directo entre compradores y vendedores de bienes y servicios.
- Institucionalizar el Encuentro Estatal de Productores como un evento que promueve en los mercados locales y regionales los productos elaborados en Chihuahua. El Propósito es que los micro, pequeños y medianos empresarios desarrollen sus productos y logren su participación en importantes exposiciones como Expo Alimentab y Expo Venta CANACO.
- Realizar Encuentros de Negocios entre MiPyMES y cadenas comerciales, como SAMS Club, Smart, Al Super, Oxxo, Soriana, con la finalidad de que se elijan productos regionales para ser comercializados en sus tiendas. Posteriormente, se realizará una muestra de proveedores en el piso de venta en donde se exhibirán, degustarán y promoverán los productos ante el consumidor final y concretar su alta como proveedor de las cadenas comerciales.

### **LÍNEA DE ACCIÓN**

Desarrollar campañas publicitarias oportunas para los productos que lo requieran.

#### **Campañas Publicitarias de los Productos Chihuahuenses**

##### **Propósitos:**

- Incrementar el mercado actual para los productos y servicios Chihuahuenses.
- Fomentar el consumo de productos de origen chihuahuense a través de las diferentes instituciones.
- Fortalecer a las empresas chihuahuenses en su crecimiento a través del mercado interno para que ofrezcan la calidad y precio que conquiste la lealtad del consumidor.
- Estrategias de publicidad de empresas y productos locales en el ámbito nacional desarrolladas por un comité integrado por la iniciativa privada con apoyo del sector público.
- Posicionar mediante un esfuerzo unificado de promoción y posicionamiento nacional a los productos chihuahuenses.

#### **Marca Compartida de las MIPYMES chihuahuenses**

##### **Propósito:**

- Identificar a los productos y servicios elaborados o procesados en el estado y promoverlos conjuntamente, generando con ello un mayor impacto en los mercados al utilizar una misma marca que les permita a las MIPYMES chihuahuenses, con productos similares, alcancen de manera óptima las ventajas asociativas, como son:
  - Incrementar su volumen de producción,
  - Acceso a más y mejor capacitación,
  - Facilitación para la aplicación de normas oficiales nacionales e internacionales,
  - Estandarización de procesos de producción y de control de calidad.

## DESARROLLO ECONÓMICO Y REGIONAL

PROGRAMA SECTORIAL PARA EL DESARROLLO DEL COMERCIO Y LOS SERVICIOS DEL ESTADO DE CHIHUAHUA 2004 – 2010

- Acceder a mercados nacionales y extranjeros a los cuales no podrían llegar de manera individual.
- Las asociaciones o sociedades de productores, fabricantes, comerciantes o prestadores de servicios, legalmente constituidas, podrán solicitar el uso de la marca **Caré Nije** para distinguir en el mercado sus productos o servicios, ya que ésta marca busca promover la **Calidad** de los productos elaborados en Chihuahua y posicionarse como una marca de prestigio.

### LÍNEA DE ACCIÓN

Analizar y seleccionar ferias y exposiciones pertinentes a la competitividad de las empresas solicitantes.

#### **Apoyos a la Comercialización de Productos Elaborados en Chihuahua en el Mercado Nacional.**

##### **Propósitos:**

- Establecer un programa anual de apoyos a la participación en ferias y exposiciones pertinentes a la competitividad de las empresas solicitantes.
- Establecer estrategias para maximizar el éxito de las MIPYMES en los eventos mediante la capacitación previa y la retroalimentación de experiencias posterior a los **encuentros de negocios y misiones comerciales**, documentándolas.
- Seguimiento posterior a los eventos para apoyar en la concreción de las negociaciones.
- Fomentar la Asociatividad entre empresas asistentes en apoyo a la comercialización.
- Promover la inversión en las empresas con perspectivas de crecimiento.
- Fomentar centros de distribución y comercialización en puntos estratégicos de la república mexicana.
- Reforzar la calidad, contenido y cobertura de las campañas publicitarias en los medios masivos de comunicación para divulgar la información relacionada con opciones de compra de productos regionales enfatizando la protección al gasto familiar.

#### **Apoyos a la Comercialización de Productos Elaborados en Chihuahua en el Mercado Externo.**

##### **Propósitos:**

- Establecer un programa anual de apoyos a la participación en ferias, exposiciones, encuentros de negocios y misiones comerciales internacionales, pertinentes a la competitividad de las empresas solicitantes.
- Establecer Estrategias para maximizar el éxito de las MIPYMES en eventos internacionales mediante la capacitación previa y la retroalimentación de experiencias posterior a los eventos, documentándolas.

## **DESARROLLO ECONÓMICO Y REGIONAL**

PROGRAMA SECTORIAL PARA EL DESARROLLO DEL COMERCIO Y LOS SERVICIOS DEL ESTADO DE CHIHUAHUA 2004 – 2010

- Seguimiento posterior a los eventos para apoyar en la concreción de las negociaciones transfronterizas.
- Fomentar la Asociatividad entre empresas para la comercialización internacional.
- Promover la inversión en las empresas con perspectivas de crecimiento gracias a su incursión en el mercado externo.
- Fomentar centros de distribución y comercialización en puntos estratégicos de los mercados meta.

### **LÍNEA DE ACCIÓN**

Establecer un programa para igualar las oportunidades de empresas de diferentes escala, para participar en los contratos de los gobiernos estatal y municipal.

#### **Cadenas de Liquidez del Estado de Chihuahua.**

##### **Propósitos:**

- Capacitar (Aspectos legales, adjudicaciones, procedimientos para la licitación pública, contrato), a los propietarios de pequeñas y medianas empresas para facilitarles su participación como proveedores del sector público estatal, mediante la coordinación con la Secretaría de Administración.
- Promover el factoraje a favor de las empresas de menor tamaño que califican en el padrón de proveedores del Gobierno Estatal mediante la coordinación con Nacional Financiera.

### **LÍNEA DE ACCIÓN**

Brindar apoyo a los procesos nacionales, estatales y sectoriales de interlocución público privada para:

- Diseñar estrategias y priorizar acciones para elevar la competitividad de las MIPYMES.
- El diseño y administración de los marcos regulatorios con impacto sobre la MIPYMES.

#### **Convenios de Coordinación entre el Sector Público y de Concertación con los Sectores Social y Privado.**

##### **Propósitos:**

- Fortalecer al Consejo Directivo Estatal para el Desarrollo del Comercio Interior del Estado de Chihuahua.
- Celebrar convenios de coordinación entre el Sector Público y de concertación con los Sectores Social y Privado.
- Participar en los comités, subcomités y consejos cuyo objeto sea el de individualizar apoyos a favor de esquemas asociativos y sus proyectos productivos, de competitividad empresarial o proyectos de exportación.
- Fortalecer el respeto a la legalidad en las actividades del comercio.
- Fomentar la confianza para invertir facilitando las transacciones comerciales mediante la simplificación de los trámites que sean

## **DESARROLLO ECONÓMICO Y REGIONAL**

PROGRAMA SECTORIAL PARA EL DESARROLLO DEL COMERCIO Y LOS SERVICIOS DEL ESTADO DE CHIHUAHUA 2004 – 2010

socialmente necesarios y los que otorguen beneficios a las empresas, así como prevenir y eliminar prácticas anticompetitivas.

- Promover esquemas asociativos que permitan ordenar la operación de comerciantes ambulantes.
- Respalda mediante talleres de capacitación el tránsito a la legalidad de comerciantes que operan en la ilegalidad.
- Promover la construcción de parques comerciales para su reubicación.
- Promover acciones que desalienten el contrabando y la creación de asentamientos de comercio ilegal.

### **LÍNEA DE ACCIÓN**

Desarrollar un adecuado conocimiento de las fallas en los mercados regionales.

#### **Estudios de Competitividad Sectorial y Regional.**

##### **Propósito:**

- Realizar estudios sobre la competitividad en los fenómenos comerciales y de servicios en las diferentes regiones del estado con el fin de desarrollar propuestas para una vinculación eficiente de la producción regional y el comercio local.

### **ESTRATEGIA**

Mejorar el entorno regulatorio e institucional.

### **LÍNEA DE ACCIÓN**

Impulsar de manera conjunta con las autoridades municipales, estatales y los organismos empresariales la **seguridad comercial** apoyándose en soluciones tecnológicas de bajo costo.

#### **Seguridad Comercial.**

##### **Propósito:**

- Facilitar el acercamiento de comerciantes con las corporaciones policiales, de manera coordinada con la Secretaría de Seguridad Pública, las Direcciones de Seguridad Pública Municipal y la Asociación Nacional de Distribuidores de Equipo de Computo, sobre la adquisición, instalación, uso y mantenimiento de equipos de bajo costo para la seguridad de sus establecimientos lo cual repercutirá en la reducción de pérdidas, a la vez que brindaría apoyo ciudadano a la labor de las corporaciones al implantar conductas preventivas en la operación de sus establecimientos.

### **LÍNEA DE ACCIÓN**

Coadyuvar a la eliminación de sesgos regulatorios y de funcionamiento de las instituciones contra las empresas de menor escala.

#### **Gestoría MIPYME.**

##### **Propósito:**

## DESARROLLO ECONÓMICO Y REGIONAL

PROGRAMA SECTORIAL PARA EL DESARROLLO DEL COMERCIO Y LOS SERVICIOS DEL ESTADO DE CHIHUAHUA 2004 – 2010

- Establecer un sistema de atención en apoyo al Programa de Audiencias Públicas, a efecto de brindar asesoría a iniciativas o proyectos que requieran de un diagnóstico de viabilidad y factibilidad o, en su caso, de asesoría para la realización de algún trámite.

### LÍNEA DE ACCIÓN

Contribuir a la simplificación de los trámites burocráticos en los diferentes órdenes de gobierno.

#### Mejora Regulatoria.

##### Propósito:

- Contribuir a la simplificación de los trámites burocráticos mediante la realización de estudios sobre el entorno gubernamental y las MIPYMES. Se pretende contar con un diagnóstico en esta materia a efecto de identificar la problemática para luego desarrollar las acciones que permitan reducir los tiempos y trámites que contribuyan a favorecer el establecimiento de nuevas empresas.

### LÍNEA DE ACCIÓN

Brindar asesoría en materia contractual para fortalecer la seguridad en las transacciones mercantiles.

#### Fortalecimiento de la Seguridad Jurídica en las Transacciones Comerciales.

##### Propósito:

- Establecer una comisión de estudio de esta problemática y celebrar convenios de **coordinación** con los otros ámbitos de gobierno y de **concertación** con los organismos empresariales en el Marco del Consejo Directivo Estatal para el Desarrollo del Comercio Interior del Estado de Chihuahua.

### LÍNEA DE ACCIÓN

Coadyuvar en la modernización registral.

#### Difusión de la Modernización Registral.

##### Propósito:

- Promover de manera coordinada con la Secretaría General de Gobierno y la Secretaría de Economía la utilización de los medios electrónicos para impulsar una economía digital y la seguridad jurídica con el fin de participar en el desarrollo de las empresas y comercios; así como coadyuvar en su modernización difundiendo las acciones de modernización del Registro Público de la Propiedad y del Comercio, especialmente la funcionalidad de consulta general vía la Internet.

### **OBJETIVO**

**MEJORAR LAS CAPACIDADES ESTRATÉGICAS, PRODUCTIVAS Y COMERCIALES DE LAS MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS**

**EMPRESAS PARA COMPETIR MÁS EFECTIVAMENTE EN LOS  
MERCADOS LOCALES E INTERNACIONALES.**

**ESTRATEGIA**

Realizar un programa conjunto con la Facultad de Contaduría y Administración para brindar talleres informativos sobre los regimenes fiscales y de actualización fiscal.

**LÍNEA DE ACCIÓN**

Facilitar el acceso de las MIPYMES a mercados de servicios especializados cada vez más desarrollados y pertinentes, mediante información, sensibilización e incentivos.

**Asesoría Fiscal Básica**

**Propósito:**

- Desarrollar un esquema de trabajo conjunto con la Facultad de Contaduría y Administración de la Universidad Autónoma de Chihuahua y la Administración Local de Asesoría al Contribuyente para brindar talleres informativos sobre los regimenes fiscales, de actualización fiscal y en temas de comercio exterior.

**ESTRATEGIA**

Apoyar la consultoría especializada para el desarrollo de proyectos productivos y en procesos de calidad y mejora logística en el abasto urbano.

**LÍNEA DE ACCIÓN**

Brindar servicios de desarrollo empresarial incluyen rubros tales como capacitación, diseño, *marketing*, desarrollo de redes, servicios tecnológicos, estrategia, investigación de mercado, legal, información, diseño de páginas *webs*, mediante esquemas de co-financiamiento.

**Modernización, Capacitación y Asesoría Empresarial Básica**

**Propósitos:**

- Coordinación con la Secretaría de Economía y las áreas de fomento económico de los Ayuntamientos para concretar el calendario anual de capacitación empresarial y reconversión para el sector comercio y servicios.
- Impulsar la adopción de sistemas de intercambio digital de información y de respuesta dinámica para la consolidación de esquemas de Asociatividad comercial.
- Fomentar el desarrollo de operaciones comerciales a través de medios electrónicos brindando un **portal digital** para las MIPYMES Chihuahuenses que permita concentrar los datos de los productos y servicios demandados en cada región del estado a efecto de generar enlaces comerciales eficientes entre empresas chihuahuenses ubicadas en diferentes regiones del estado.



## **DESARROLLO ECONÓMICO Y REGIONAL**

PROGRAMA SECTORIAL PARA EL DESARROLLO DEL COMERCIO Y LOS SERVICIOS DEL ESTADO DE CHIHUAHUA 2004 – 2010

### **Asesoría, Capacitación y Consultoría para el Desarrollo de la Oferta Exportable.**

#### **Propósitos:**

- Desarrollar la oferta exportable de productos chihuahuenses coadyuvando con las MIPYMES mediante Asesoría y Capacitación para la Elaboración de Planes de Exportación.
- Implantación programas para la estandarización y certificación de productos y servicios de conformidad con normas internacionales mediante consultoría especializada que incluya la mejora logística en la exportación.
- Coordinación con la Secretaría de Economía y BANCOMEXT para concretar apoyos financieros para proyectos de exportación de MIPYMES.

### **Desarrollo de la Asociatividad Comercial Interregional.**

#### **Propósitos:**

- Impulsar servicios de capacitación, asesoría y consultoría básica para proyectos de Asociatividad del pequeño comercio para lograr economías de escala.
- Desarrollar un programa conjunto con la Universidad Tecnológica para apoyar el desarrollo de la Asociatividad enfocada a la comercialización.
- Concretar proyectos de modernización de la infraestructura comercial soportados en esquemas asociativos mediante la coordinación con los demás ordenes de gobierno.
- Fomentar la organización y cooperación Desarrollar instrumentos que fortalezcan la constitución y la operación de figuras asociativas.
- Concretar apoyos financieros para el otorgamiento de consultoría especializada en coordinación con la Secretaría de Economía.

### **LÍNEA DE ACCIÓN**

Establecer el programa de diversificación de mercados de exportación que está enfocado a apoyar la demanda de MIPYMES exportadoras de servicios empresariales para ganar nuevos mercados externos.

### **Estudios para Detección de Oportunidades para la Oferta Exportable del Estado.**

#### **Propósitos:**

- Desarrollar la oferta exportable de productos chihuahuenses partiendo de la realización de estudios para detectar oportunidades comerciales y de servicios en las diferentes regiones en los Estados Unidos de Norteamérica con alta concentración de mexicanos y diversos nichos.
- Crear un centro de inteligencia comercial que provea de información actual y oportuna, a empresarios con plena intención de exportar.
- Establecer vínculos y creación de alianzas estratégicas con diversos organismos en EUA, Canadá y la Unión Europea en materia de

## **DESARROLLO ECONÓMICO Y REGIONAL**

PROGRAMA SECTORIAL PARA EL DESARROLLO DEL COMERCIO Y LOS SERVICIOS DEL ESTADO DE CHIHUAHUA 2004 – 2010

información de clientes potenciales, nichos de mercado, contactos de negociación y ferias comerciales.

- Investigación de mercados hispanos potenciales para los productos chihuahuenses en EUA, Canadá y la Unión Europea.
- Realizar análisis de productos chihuahuenses con potencial exportador.

### **Portal Digital de Enlaces Comerciales Nacionales e Internacionales.**

#### **Propósitos:**

- Identificar con oportunidad demandas y publicación de ofertas cuyo contenido sea la oferta exportable de productos chihuahuenses.
- Promover el contacto de negocios directo entre compradores y vendedores de bienes y servicios utilizando tecnologías de información, mediante la coordinación con las diversas instancias de gobierno federal y organismos e instituciones internacionales.
- Facilitar la identificación de unidades económicas susceptibles de apoyo mediante esquemas asociativos.

### **Proyecto de Ciudad Juárez como Zona Franca.**

#### **Propósito:**

- Implantar una respuesta eficiente que se traduzca en la reducción de costos para las empresas promotoras del comercio exterior en dicha ciudad fronteriza, generando incentivos para las empresas realicen sus operaciones de comercio exterior a través de Ciudad Juárez.

## **OBJETIVO**

**DESARROLLAR MERCADOS FINANCIEROS PARA LAS MIPYMES.**

## **ESTRATEGIA**

Coadyuvar al desarrollo de la oferta crediticia para la MIPYMES mediante la complementariedad de recursos y la concertación con los organismos empresariales para facilitar el acceso al crédito bancario incluso para empresas de menos de tres años de vida.

## **LÍNEAS DE ACCIÓN:**

- Fomentar al establecimiento de programas que brinden acceso a los recursos financieros de mediano y largo plazo para la creación y el crecimiento de las MIPYMES en el estado.
- Mejorar las capacidades de las MIPYMES para acceder al financiamiento, a través de mayor transparencia contable, mejor gestión financiera y más habilidades para preparar proyectos de inversión.

## **DESARROLLO ECONÓMICO Y REGIONAL**

PROGRAMA SECTORIAL PARA EL DESARROLLO DEL COMERCIO Y LOS SERVICIOS DEL ESTADO DE CHIHUAHUA 2004 – 2010

### **Extensionismo Financiero.**

#### **Propósitos:**

- Crear una red estatal de extensionistas financieros mediante su capacitación y apoyo para que estén en condiciones de brindar atención y seguimiento a solicitudes de financiamiento de MIPYMES.
- Elevar la cultura financiera de las MIPYMES mediante el establecimiento de un módulo de asesoría.
- Realizar un programa conjunto con la Facultad de Contaduría y Administración para brindar talleres informativos sobre financiamiento.

### **Fondo de Garantía Líquida para el Equipamiento del Comercio Detallista.**

#### **Propósito:**

- Ampliar y consolidar la cobertura del Fondo de Garantía Líquida para el Equipamiento del Comercio Detallista.

### **LÍNEA DE ACCIÓN**

Establecer programas multi-sectoriales para canalizar financiamiento bancario de mediano y largo plazo para la pequeña y mediana empresa a través del traspaso de recursos desde la banca mayorista o de segundo piso hacia la banca comercial o de primer piso.

### **Fondo Paraguas**

#### **Propósito:**

- Asegurar la implantación y permanencia del producto diseñado por la Secretaría de Economía y Nacional Financiera para atender las necesidades de financiamiento de la Micro, Pequeña, Mediana empresa ya que gracias a la participación del Gobierno del Estado las MIPYMES chihuahuenses podrían obtener créditos de hasta un millón de pesos provenientes de la Banca Comercial.

### **ESTRATEGIA**

Establecer un ambiente más amigable para el desarrollo del mercado de capital riesgo.

### **LÍNEA DE ACCIÓN**

Coadyuvar con el Gobierno Federal en los programas enfocados a lograr que se atienda suficientemente al segmento de las MIPYMES con crédito y esquemas de capital de riesgo y en la generación de innovaciones financieras que den lugar a productos cada vez más pertinentes a las necesidades de las pequeñas empresas.

### **Fomento a Esquemas Para-financieros.**

#### **Propósito:**

- Promover esquemas para-financieros para facilitar el acceso al crédito de las empresas de menor tamaño.

### **LÍNEAS DE ACCIÓN:**

## DESARROLLO ECONÓMICO Y REGIONAL

PROGRAMA SECTORIAL PARA EL DESARROLLO DEL COMERCIO Y LOS SERVICIOS DEL ESTADO DE CHIHUAHUA 2004 – 2010

- Facilitar la conexión entre empresarios con oportunidades de negocios e inversionistas que puedan aportar alternativas al problema de la capitalización de estas empresas.
- Promover el financiamiento de fondos de inversión, a la incubación de empresas y a la simplificación de trámites para la creación de **nuevas empresas**.

### **OBJETIVO**

**DESARROLLAR MERCADOS DE SERVICIOS DE IMPULSO EMPRESARIAL TENDIENTES A CONTRARRESTAR EL ESCASO USO DE SERVICIOS DE CAPACITACIÓN Y LA BAJA PREDISPOSICIÓN PARA DESARROLLAR PROYECTOS INNOVADORES EN LA COMERCIALIZACIÓN MEDIANTE LA COORDINACIÓN DE ESFUERZOS.**

### **ESTRATEGIA**

Incidir en la competitividad de las MIPYMES mediante programas conjuntos de capacitación orientados a sus problemáticas específicas en la comercialización.

### **LÍNEA DE ACCIÓN**

Brindar a las MIPYMES métodos para actualizar sus competencias tanto a través de procesos de aprendizaje desarrollados en su interior como mediante la incorporación, desde fuera de la empresa, de nuevos conocimientos y experiencias.

#### **Asesoría y Consultoría Básica.**

##### **Propósito:**

- Establecer un Fondo para la realización de diagnósticos individuales a las unidades económicas y la atención a su problemática gerencial y organizacional mediante esquemas de consultoría grupal básica que, mediante la complementariedad de recursos, reduzca su costo a las MIPYMES.

### **LÍNEA DE ACCIÓN**

Contrarrestar los problemas de información, poca experiencia en el uso de servicios de desarrollo empresarial y las limitaciones de tiempo y recursos, brindando información sobre la disponibilidad de estos servicios para las pequeñas empresas, contribuyendo a la reducción de su costo.

#### **Consultoría Especializada.**

##### **Propósito:**

- Establecer un Fondo para el cofinanciamiento del costo de la consultoría especializada a las MIPYMES en capacidades administrativas, comerciales y productivas vinculadas a programas sectoriales de

## **DESARROLLO ECONÓMICO Y REGIONAL**

PROGRAMA SECTORIAL PARA EL DESARROLLO DEL COMERCIO Y LOS SERVICIOS DEL ESTADO DE CHIHUAHUA 2004 – 2010

competitividad o para la implantación de procesos que proporcionen valor agregado a empresas en lo individual o para grupos de empresas de un mismo sector o cadena de valor.

### **LÍNEA DE ACCIÓN**

Fomentar la cooperación entre las firmas y los proveedores de servicios especializados, incluyendo desde las empresas de consultoría hasta las universidades, los laboratorios y los centros de investigación.

#### **Convenios para la adquisición y transferencia de Tecnología.**

##### **Propósito:**

- Refrendar convenios con instituciones de enseñanza superior con la finalidad de que desarrollen investigación y consultoría para la definición, adquisición y aplicación de nuevas tecnologías que mejoren los productos y procesos de las MIPYMES a través de la complementariedad de recursos entre federación, estado y los beneficiarios.

#### **Consultoría Especializada para la gestión, transferencia y adopción de tecnología.**

##### **Propósito:**

- Establecer un Fondo Consultoría Especializada para:
  - La gestión, transferencia y adopción de tecnología.
  - El diagnóstico, diseño e implantación de procesos que fomenten la innovación o la migración de los negocios a operaciones de mayor valor agregado y diferenciación orientados a oportunidades de mercado.

### **LÍNEA DE ACCIÓN**

Seguimiento y evaluación de los resultados, así como difusión de programas exitosos.

#### **Evaluación de Impacto y documentación de casos de éxito.**

##### **Propósito:**

- Establecer un mecanismo de evaluación de los resultados e impacto generado por los Subprogramas y estrategias de fomento a las MIPYMES que componen este Programa Sectorial, mediante la documentación de casos.

### **ESTRATEGIA**

Fomentar la innovación y la difusión tecnológica.

### **LÍNEA DE ACCIÓN**

Promover la inversión privada en actividades de investigación y desarrollo, y difusión de tecnologías.

#### **Consultoría para la estandarización y mejora de procesos.**

## **DESARROLLO ECONÓMICO Y REGIONAL**

PROGRAMA SECTORIAL PARA EL DESARROLLO DEL COMERCIO Y LOS SERVICIOS DEL ESTADO DE CHIHUAHUA 2004 – 2010

### **Propósitos:**

- Realizar consultoría para la estandarización y mejora de procesos que suponen la incorporación de nuevas tecnologías.
- Promover que las empresas aumenten la proporción de sus recursos que destinan a la investigación y desarrollo, y que generen capacidades internas permanentes para innovar.
- Generar incentivos estatales y municipales para financiar las actividades de ciencia y tecnología en las MIPYMES y fortalecer las relaciones entre todos los agentes que forman el sistema estatal de innovación.
- Fortalecer a los conglomerados productivos de empresas mediante actividades de promoción tendientes a incentivar y potenciar la innovación y la difusión tecnológica.

### **Fomento al Desarrollo de Nuevos Productos Orientados a la Demanda.**

#### **Propósitos:**

- Fomentar la innovación y la difusión tecnológica.
- Fortalecer a los conglomerados de empresas mediante actividades de promoción tendientes a incentivar y potenciar la innovación y la difusión tecnológica mediante la coordinación con el CONACYT y la Secretaría de Economía.
- Fomento al Desarrollo de Nuevos Productos en la oferta exportable.
- Coordinación con el CONACYT y la Secretaría de Economía esquemas para fortalecer a los conglomerados productivos de empresas mediante actividades de promoción tendientes a incentivar y potenciar la innovación, así como la difusión tecnológica.

## **OBJETIVO**

## **FORTALECIMIENTO DE EMPRESAS Y REDES DE EMPRESAS.**

### **ESTRATEGIAS:**

- Desarrollar un programa conjunto con la Universidad Tecnológica para apoyar el desarrollo de la Asociatividad enfocada a la comercialización.
- Impulsar servicios de Capacitación, Asesoría y Consultoría Básica para proyectos de Asociatividad.
- Desarrollar un programa de diagnóstico de la competitividad de empresas enfocado a procesos de articulación productiva que potencie la comercialización de productos y servicios.

### **LÍNEAS DE ACCIÓN:**

- Realizar diagnósticos para identificar problemas comunes y formular e implementar planes estratégicos grupales.

## **DESARROLLO ECONÓMICO Y REGIONAL**

PROGRAMA SECTORIAL PARA EL DESARROLLO DEL COMERCIO Y LOS SERVICIOS DEL ESTADO DE CHIHUAHUA 2004 – 2010

- Promover en el contexto competitivo de los negocios la gestión fuertemente basada en la generación de vínculos de colaboración con otros agentes del entorno cercano, a través de la especialización y colaboración.
- Promover entre las empresas esquemas que puedan acelerar sus procesos de aprendizaje, alcanzar economías de escala y concentrarse en los ámbitos donde poseen mayores ventajas competitivas.
- Generar incentivos para estimular el desarrollo de conductas colectivas de trabajo entre empresas competidoras, vinculadas a través de una relación cliente - proveedor o aglomeradas en un contexto geográfico acotado.

### **Reconversión y Asociatividad para Comerciantes Detallistas.**

#### **Propósitos:**

- Celebrar un convenio de colaboración con la Universidad Tecnológica para apoyar a las MIPYMES en el desarrollo de la Asociatividad enfocada a la mejora de procesos en la comercialización.
- Establecer capacitación orientada a propietarios y empleados de micro y pequeños comercios detallistas de cualquier giro, en ellos se concientiza sobre la importancia de participar en la constitución de figuras asociativas (uniones de compra, empresas integradoras, entre otras), como estrategia para reducir sus costos de operación e incrementar la competitividad de sus establecimientos.
- Con la finalidad de generar un proceso de desarrollo competitivo en los establecimientos detallistas de menor tamaño, que promueva su desarrollo, permanencia y crecimiento se facilitará la implantación del modelo de Alto Desempeño en grupos de 150 tiendas, dirigido a reconvertirlos para mejorar sus resultados comerciales.

### **Asociatividad para Productores Regionales.**

#### **Propósitos:**

- Fomentar la integración de esquemas asociativos en sectores clave del Estado de Chihuahua, con la finalidad de incrementar el valor agregado que dichos empresarios brindan a la región y promover la cooperación empresarial, buscando mejor calidad y precio de los productos. Este programa es operado a través de la Red de Desarrollo Regional del Estado de Chihuahua.
- Hacer extensivo a pequeñas comunidades del medio rural el desarrollo de acciones que fortalezcan a los comerciantes, prestadores de servicios y productores.

### **LÍNEAS DE ACCIÓN:**

- Establecer una unidad ejecutora reconocida por las empresas y con experiencia en el desarrollo de procesos de integración productiva y de fomento de la cooperación empresarial.

## **DESARROLLO ECONÓMICO Y REGIONAL**

PROGRAMA SECTORIAL PARA EL DESARROLLO DEL COMERCIO Y LOS SERVICIOS DEL ESTADO DE CHIHUAHUA 2004 – 2010

- Identificar y seleccionar de grupos de empresas con potencial de cooperación.
- Promover que las empresas compitan en redes de colaboración inter-empresarial o cadenas de empresas, apoyándolas en:
  - La generación de conocimiento en esta materia.
  - Información para identificar y conocer a los socios potenciales.
  - El proceso de ponerse de acuerdo sobre los Propósitos del trabajo conjunto, sobre:
    - Las modalidades de distribución de beneficios.
    - Las responsabilidades a asumir.
    - El desarrollo de la confianza recíproca entre los empresarios, minimizando la autosuficiencia, el individualismo y el temor a las conductas oportunistas.

### **Red de Desarrollo Regional del Estado de Chihuahua.**

#### **Propósitos:**

- Consolidar y ampliar la cobertura de los Centros de Atención a la MIPYME de la Red de Desarrollo Regional como unidad promotora del desarrollo de procesos de integración productiva y de fomento de la cooperación empresarial.
- Concretar la generación de vínculos de colaboración con otros agentes del entorno cercano, a través de la especialización y colaboración para generar y retener un mayor valor agregado.
- Desarrollar un programa de diagnóstico de la competitividad de empresas enfocado a procesos de articulación productiva que potencie la comercialización de productos y servicios.
- Impulsar servicios de capacitación, asesoría y consultoría básica para proyectos de Asociatividad.
- Apoyar mediante consultoría especializada el desarrollo de proyectos productivos y en procesos de calidad y mejora logística en el abasto urbano.
- Diseñar, implantar y operar un sistema de información interregional de mercados. Promover la formulación, difusión y uso de códigos de ética para lograr la autorregulación de las prácticas sectoriales, especialmente dentro de los esquemas asociativos.

### **Asociatividad Comercial para la Exportación de Productos Chihuahuenses.**

#### **Propósitos:**

- Constituir una coordinadora estatal de micro, pequeños y medianos exportadores del Estado que sea un organismo eficaz y eficiente en la ampliación de la plataforma exportadora del Estado de Chihuahua y la incorporación creciente de las empresas a los mercados externos, que proporcione servicios con estándares internacionales.
- Desarrollar la oferta exportable del estado, para incrementar y diversificar los productos y destinos de las exportaciones, a través de la identificación del potencial exportador de sectores y empresas; La elaboración de



## DESARROLLO ECONÓMICO Y REGIONAL

PROGRAMA SECTORIAL PARA EL DESARROLLO DEL COMERCIO Y LOS SERVICIOS DEL ESTADO DE CHIHUAHUA 2004 – 2010

planes para la exportación, la prestación de servicios de consultoría, asesoría, capacitación y promoción de productos chihuahuenses en el exterior.

- Fomentar el uso de transportes que permitan reducir los costos de operación.
- Promover el desarrollo de servicios integrales de logística soportados en esquemas asociativos para la distribución de los productos regionales.
- Promover la vinculación entre los productores regionales y comerciantes, soportando en esquemas asociativos el desarrollo de la nueva infraestructura comercial.

### Centro de Promoción de las Exportaciones PYMEXPORTA

#### Propósitos:

- Desarrollar un programa de diagnóstico de la competitividad de empresas enfocado a procesos de articulación productiva que potencie la comercialización de productos y servicios en el exterior.
- Incidir en la competitividad de las MIPYMES mediante programas conjuntos de capacitación orientados a sus problemáticas específicas en la comercialización en el exterior.
- Impulsar servicios de capacitación, asesoría y consultoría para proyectos de Asociatividad enfocados a la exportación.
- Concretar la institucionalización de un centro de articulación productiva enfocado a la generación de vínculos de colaboración con otros agentes del entorno cercano, a través de la especialización y colaboración para generar y retener un mayor valor agregado, mediante la coordinación con la Secretaría de Economía.
- Promocionar los productos chihuahuenses en mercados extranjeros.

## **OBJETIVO**

## **FOMENTO DE LA EMPRESARIALIDAD.**

### ESTRATEGIAS:

- Apoyar la creación de nuevas empresas comerciales y de servicios mediante la Capacitación en **Planes de Creación de Empresa**.
- Desarrollar procesos de **incubación** de empresas comerciales y de servicios que coadyuve a contrarrestar las dificultades para registrar nuevas empresas y realizar los demás trámites.

### LÍNEAS DE ACCIÓN:

- Aumentar las capacidades empresariales para gestar, poner en marcha y desarrollar nuevas empresas mediante actividades que incidan sobre todos los factores críticos que afectan a cada una de las etapas del proceso de creación de empresas.

## DESARROLLO ECONÓMICO Y REGIONAL

PROGRAMA SECTORIAL PARA EL DESARROLLO DEL COMERCIO Y LOS SERVICIOS DEL ESTADO DE CHIHUAHUA 2004 – 2010

- Establecer un programa orientado a generar motivación y capacidad empresarial, complementándolo con otro basado en un proceso de selección de emprendedores a los que luego se apoye en la elaboración del plan estratégico y financiero y en el desarrollo de vínculos con inversionistas locales e internacionales y con Universidades locales.
- Promover el financiamiento de fondos de inversión, a la **incubación** de empresas y a la simplificación de trámites para la creación de **nuevas empresas**.
- Fomentar al establecimiento de programas que brinden acceso a los recursos financieros de mediano y largo plazo para la creación y el crecimiento de las MIPYMES en el estado.
- Mejorar las condiciones del entorno y las redes de servicios empresariales para nuevos empresarios del sector comercio y servicios.
- Revitalizar los tejidos productivos y aumentar la productividad de las economías regionales elevando la tasa neta de entrada de **nuevas empresas**.
- Fomentar la vocación y las habilidades empresariales en los estudiantes de los niveles medio superior y superior.
- Apoyar al proceso de identificación de oportunidades de negocios mediante tutorías, concursos y foros de jóvenes emprendedores.

### **Red Estatal de Incubadoras de Empresas de Base Tecnológica.**

#### **Propósito:**

- Realizar la transferencia del modelo del Instituto Politécnico Nacional, la adecuación y equipamiento de instalaciones para establecer una red de incubadora de empresas de tecnología intermedia que cuente con:
  - La capacidad para detectar necesidades sectoriales regionales y crear empresas a partir de los nichos de oportunidad encontrados.
  - Apoyar la creación de nuevas empresas comerciales y de servicios mediante la capacitación en planes de creación de empresas.
  - Un fondo para el pago de servicios profesionales y técnicos de consultoría orientados al desarrollo de habilidades emprendedoras y negocios en proceso de formación.
  - Concretar estudios y proyectos con el fin de gestionar capital semilla para la creación de nuevas empresas.

**DESARROLLO ECONÓMICO Y REGIONAL**  
PROGRAMA SECTORIAL PARA EL DESARROLLO DEL COMERCIO Y LOS SERVICIOS DEL ESTADO DE  
CHIHUAHUA 2004 – 2010

**VI. EJES TRANSVERSALES**

La Dirección de Comercio a través de los Departamentos de Comercio Interior y Exterior brindará a la micro, pequeña y mediana empresa chihuahuense del sector comercio y servicios una atención integral incorporando en sus programas y proyectos cuatro ejes transversales para el incremento de la competitividad:

**ASOCIATIVIDAD**

Este eje integrará esquemas asociativos en sectores clave del estado de Chihuahua con la finalidad de incrementar el valor agregado que brindan los productos de cada región del estado y promover la creación de uniones empresariales. Así se potencia la capacidad de aprendizaje y de innovación de las MIPYMES participantes al acceder a servicios especializados que no podrían utilizar en lo individual, a la vez que cada unidad económica mejora su capacidad de tomar decisiones en el turbulento entorno actual, abriéndose la posibilidad de lograr economías de escala y mejorar su poder de negociación.

**CAPACITACIÓN Y CONSULTORÍA EMPRESARIAL**

El eje de capacitación para las micro, pequeñas y medianas empresas promueve su desarrollo, permanencia y crecimiento elevando la competitividad de las unidades económicas mediante cursos-taller enfocados a incrementar las habilidades empresariales de los comerciantes para una mejor gestión de su punto de venta. Asimismo, se identifican las necesidades de equipamiento comercial básico para el buen funcionamiento del punto de venta, incluyendo un diagnóstico de la factibilidad del uso de las tecnologías de información (computo, código de barras).

Paralelamente se busca detectar áreas de oportunidad en su relación con los mayoristas o proveedores estableciendo las alianzas para concretar el remozamiento de fachadas y la mejora de la imagen interna de cada establecimiento.

Al integrar los componentes antes descritos este eje busca reducir las posibilidades del cierre del negocio al impactar en el aumento de clientes, la reducción de costos y el consecuente incremento en las ventas y utilidades.

**PROMOCIÓN**

El eje de promoción de la Dirección de Comercio busca proyectar a las micro, pequeñas y medianas empresas y sus productos y servicios en los mercados locales, regionales, nacionales e internacionales.

Los componentes de este eje son:

**FERIAS Y EXPOSICIONES**

Según la naturaleza del evento, las MIPYMES pueden recibir apoyos para:

## **DESARROLLO ECONÓMICO Y REGIONAL**

PROGRAMA SECTORIAL PARA EL DESARROLLO DEL COMERCIO Y LOS SERVICIOS DEL ESTADO DE CHIHUAHUA 2004 – 2010

- Piso de exhibición.
- Montaje y decoración de *stands*.
- Coordinación de agenda de negocios.
- Capacitación.
- Contacto con proveedores.
- Logística y organización.

### ENCUENTRO DE NEGOCIOS CON CADENAS COMERCIALES

En los encuentros de negocios se apoya a los empresarios para contactar a los compradores de una cadena comercial para que conozcan sus productos y les brinden la retroalimentación que les permita mejorar sus productos y puedan comercializarse en su piso de ventas.

Posteriormente, se realiza una exposición en el interior de los establecimientos comerciales buscando que el consumidor determine con su preferencia que productos deberán incluirse en el catálogo del centro comercial.

### MISIONES COMERCIALES

En la realización de misiones comerciales se apoya a los empresarios con diversas gestiones para integrar una agenda de trabajo con entrevistas a ejecutivos de cadenas comerciales, distribuidoras, comercializadoras o negociaciones en la sede de sus oficinas en una misma plaza, buscando su entrada a nuevos mercados regionales y nacionales.

## **FINANCIAMIENTO**

Este eje tiene la finalidad de fomentar la cultura empresarial de financiamiento de la micro, pequeña y mediana empresa en el estado. Para ello se desarrollará una red de extensionistas financieros, cuyas principales funciones serán: promover y facilitar el acceso al financiamiento a través de servicios de asesoría y gestión financiera.

Con este programa se pretende identificar las necesidades de financiamiento de las PYMES, a su vez apoyarles en las tareas de análisis de elegibilidad y brindarles el debido acompañamiento en la búsqueda y obtención del producto de financiamiento que se encuentre en las mejores condiciones posibles para cada caso en particular.

De manera complementaria el Departamento de Comercio Interior ofrece información general sobre los diferentes esquemas de financiamiento para los micro pequeñas y medianas empresas, otorga créditos a través del fondo de garantía líquida proporcionando asesoría individualizada para las integración del expediente, gestiona ante las diferentes

## **DESARROLLO ECONÓMICO Y REGIONAL**

PROGRAMA SECTORIAL PARA EL DESARROLLO DEL COMERCIO Y LOS SERVICIOS DEL ESTADO DE CHIHUAHUA 2004 – 2010

instituciones financieras las solicitudes de crédito y da seguimiento y acompañamiento permanente a las personas beneficiadas con el crédito.

La cobertura del programa es estatal, pretende cubrir 42 municipios de la entidad mediante una coordinación de financiamiento para PYMES, quien será la unidad responsable de llevar a cabo las actividades de capacitación y certificación de extensionistas, su integración en una red que opere de conformidad con los lineamientos de la Secretaría de Economía.

### **VII. MECANISMOS DE CONSULTA PARA EL SEGUIMIENTO, EVALUACIÓN Y MEJORA CONTINUA DEL PROGRAMA.**

Con el fin de dar un seguimiento integral a las medidas de apoyo a la competitividad de las empresas comerciales de menor tamaño se instalará al Consejo Directivo Estatal para el Desarrollo del Comercio Interior del Estado de Chihuahua, órgano se constituirá en el mecanismo de consulta para el fortalecimiento de la cultura de colaboración entre los diversos órdenes de gobierno y el sector comercio y servicios de nuestro Estado.

Este Consejo Directivo Estatal permitirá dar un estrecho seguimiento a los compromisos que se adquieran en la ejecución de este programa, para que responda oportunamente a los retos de generación de valor de los productores, de las empresas comerciales y de servicios repercutiendo finalmente en beneficios de los consumidores chihuahuenses.