

a inversionistas extranjeros porque los nacionales no tenían interés –o capacidad- para hacerlo. Para convencer a las empresas extranjeras crearon incentivos “que mejoraran sus números” y tratan de hacer sinergias con la industria maquiladora que existe en el país. “Pero la conexión horizontal hacia el Este permitiría que las plantas de procesos secundarios que ya se instalaron en Sonora le den servicio a la industria en Chihuahua y atraigan otros procesos, lo que a su vez abriría la posibilidad de atraer al estado empresas manufactureras aeroespaciales que los requieren”, manifestó.

En el mismo sentido, Gerardo Vázquez Falcón, presidente del Consejo Nacional de la Industria Maquiladora y Manufacturera de Exportación (Index) en Sonora, dijo que en conjunto podrían “empujar” el acceso al Este. Comentó que han sostenido pláticas con Grupo México respecto a infraestructura de ferrocarril para poder enlazar Chihuahua con Agua Prieta y luego bajar a Guaymas para utilizar el puerto.

“Se trata de desarrollar el hub logístico en Guaymas; no sólo ferroviario, sino aeroportuario y marítimo, que le daría batalla a todo Chihuahua, Juárez, El Paso, Nuevo México, Arizona y Sonora. Llevar o traer un contenedor de China a Hermosillo nos cuesta mil 700 dólares, lo mismo que transportarlo de Guaymas a Phoenix”, agregó.

Vázquez Falcón explicó que existen dos tipos principales de proveedores, para material directo e indirecto. “El directo es el que vende los uniformes, ofrece transporte, herramienta o mantenimiento, pero no hay un solo tornillo con patente sonorenses que se incorpore a la manufactura de exportación porque no se ha desarrollado ni profesionalizado el empresariado de Sonora”.

Su propuesta fue salirse de la corriente de empresas familiares y cambiar a la política de empresas corporativas y bursatilizar. “Partir de que no tenemos ni una sola empresa sonorenses cotizando en la Bolsa de Valores. Es



un modelo de largo plazo pero es el que va a abrir la oportunidad y dará sustentabilidad y sostenibilidad al estado”.

Respecto al desarrollo de proveedores de material directo, dijo que se necesita profesionalizar al empresariado; hacer un modelo de capacitación y certificación que permita a una empresa cumplir con todos los requisitos, lo cual es posible porque hay capacidad instalada.

### Visión local y de corto plazo

Margarita Bejarano Celaya, directora general del Clúster Minero de Sonora, consideró que el foco de la iniciativa es cómo generar proveeduría local que sea capaz de insertarse a la cadena de valor de estas grandes industrias que están ancladas en el país.

Dijo que entre el 80 y 90% de los proveedores de la industria minera son locales; y no sólo de las grandes empresas, sino de las pequeñas y medianas, como Alío Gold, donde el 35% de sus proveedores están en la región de Magdalena y Santa Ana. El contenido estatal puede llegar el 90%, el nacional entre 5 y 10%, y el internacional un 5%.

Bejarano Celaya sugirió identificar los elementos que les fallan a las empresas locales para poderse insertar en la cadena de valor, la cual, en el caso de las empresas mineras, es muy observada y requiere alta calidad. “Hay que trabajar en la capacitación, acompañamiento y consultoría para estas empresas que podrían ser proveedoras”.

La academia debe convertirse también en un proveedor que dote a los sectores productivos no sólo de capital humano, sino que cubra las necesidades de innovación e investigación, agregó.

Respecto al tema de los incentivos, dijo que tienen que surgir de la demanda. Es decir, “para que una pequeña empresa se quiera profesionalizar y cumplir con todos los requerimientos del comprador, debe existir justamente el compromiso del comprador, un pacto de fidelidad con los proveedores locales”.

El empresario y expresidente de Canacindra Octavio Sánchez coincidió en la necesidad de una visión de corto plazo que permita focalizar el esfuerzo de las pequeñas y medianas empresas del estado. Las empresas pequeñas no son

intensivas en capital. Necesitan menos inversión para generar un empleo y las utilidades e impuestos se quedan en la entidad.

En este sentido, dijo que la Ley de Fomento y Apoyo a la Proveeduría debe facilitar el acceso de los posibles proveedores y dejar muy claras las funciones de la Secretaría de Economía como vinculadora, para que lo establecido en la ley no se convierta en letra muerta.

También, evitar disposiciones en la ley que inhiban a los inversionistas; que se favorezca a los empresarios no sólo por ser locales, sino porque agregan valor a la cadena productiva, y buscar aliados que garanticen el financiamiento a las pequeñas empresas, además de los recursos fiscales.

Enrique Velázquez Contreras, rector de la Universidad de Sonora, consideró como un reto el integrar y coordinar las diferentes iniciativas que ya existen para hacer negocios.

Recordó el Parque de Innovación y Alta Tecnología Sonora (PIAT), el Ecosistema de Innovación en Sonora, el Centro Nacional de Metrología y programas como el “Sabáticos en la industria” del Consejo Estatal de Ciencia y Tecnología (Coecyt), “todo ello relacionado con hacer negocios”.

Aunque es relativamente nueva la vinculación de las Instituciones de Educación Superior (IES) con la industria, no se ha aprovechado. Como tampoco las relaciones con Arizona, California y Texas. “Ahora estamos impulsando 25 muchachos a la Universidad de Texas, todo súper vinculado con la industria, pero van a ir a desarrollar proyectos de los maestros allá”, lamentó.

