VISION ESTRATEGICA DEL DESARROLLO ECONOMICO DE LA REGIÓN SONORA-ARIZONA COMPONENTE: AGRONEGOCIOS

Encuesta dirigida a productores agropecuarios de Sonora.

CIAD, A. C.

Nota: El uso de la información que nos proporcione es estrictamente confidencial y no se revelará la identidad del informante, por ello no es necesario que escriba su nombre. Si lo desea puede ampliar sus respuesta y/o incluir comentarios en la parte final del cuestionario.

Donde corresponda marque con **X** una o más opciones

SECCIÓN 1: DATOS DE LA EMPRESA

Giro económico principal _____
Régimen de propiedad _____
Organización a la que pertenece _____
Teléfono _____ _____ Fax _____ E.Mail_____
Puesto del informante _____

SECCIÓN 2: COMUNICACIONES E INFRAESTRUCTURA

1. ¿El responsable de la empresa hábla inglés:? Suficiente ( ) Poco ( ) Nada ( )
2. ¿ Su empresa cuenta con personal que hable inglés.? Sí ( ) No ( )
3. ¿El desconocimiento del idioma es una barrera en su trato comercial con Arizona.? Sí ( ) No ( )
4. ¿Con qué frecuencia se comunica por teléfono o Fax a Estados Unidos.?
   Cotidianamente ( ) Ocasionalmente ( ) Nunca ( )
5. ¿Su empresa está equipada con computadoras.? Sí ( ) *No ( ) ***(pase a la pregunta 8)**
6. ¿Utiliza su empresa el servicio de Internet y Correo Electrónico.? Sí ( ) No ( )
7. ¿En qué fecha adquirió esta empresa su última computadora.? _____
   ¿Que características tenía.? _____
8. ¿Como evalúa la infraestructura de refrigeración en:?

	La región	Sonora	Arizona
Adecuada	( )	( )	( )
Inadecuada	( )	( )	( )
No Existe	( )	( )	( )
No sabe	( )	( )	( )

SECCIÓN 3: PRODUCCION Y TECNOLOGÍA

9. ¿Quien le provee de asistencia técnica para su producción.? **(Señale una o varias opciones)**
   Nadie ( ) Universidad o C. de investigación (Especifique) _____
   Asesoría privada ( ) Asociación de productores ( ) Gobierno del Edo. ( )
   Broker ( ) SAGAR ( ) FIRA ( ) Banrural ( ) Otro _____
10. ¿Cómo evalúa el impacto de la investigación agrícola desarrollada en Sonora.?

La tecnología generada es de fácil acceso	Sí ( )	No ( )
Cubre las necesidades de la región	Sí ( )	No ( )
Ud. ha sido beneficiado por sus resultados	Sí ( )	No ( )
Está vinculada a todos los productores	Sí ( )	No ( )
Se interesa sólo por ciertos productos	Sí ( )	No ( )

11. ¿Cómo se informa de los resultados de la investigación regional.? (indique una o varias opciones)
   Reportes, boletines y revistas ( )
   Por medio de la unión de productores ( )
   A través de otros productores ( )
   Otro _____
12. ¿Considera que existe suficiente vinculación entre las necesidades de los productores de su región y las investigaciones que se desarrollan en los centros de investigación.?
   Sí ( ) No ( )

¿Qué aspectos de su región considera que debería atender la investigación agrícola.?
_____
_____
_____

13. ¿De cuanta superficie de cultivo dispone.? _____ Hectáreas
   Rentada (%) Propia (%)
14. ¿Cuántas hectáreas cultivó durante?:
   El último ciclo _____ El ciclo Anterior _____ Hace 5 años _____
15. ¿Cuáles son sus principales productos.?

Hace 5 años		El último Ciclo	
Producto	**Hectáreas**	**Producto**	**Hectáreas**
_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____

16. ¿Qué Sistemas de riego utiliza.?

		% de la Sup.			% de la Sup.
Bombeo	( )	____	**Gravedad**	( )	____
a. Rodado	( )	____	a. Canal revestido de:	( )	____
b. Aspersión	( )	____	Concreto	( )	____
c. Microaspersión	( )	____	PVC	( )	____
d. Goteo	( )	____	b. Canales de Tierra	( )	____
e. Presurizado	( )	____	Otro _____		
f. Fertigación	( )	____			
g. Otro _____					

17. ¿Que tipo de tecnología utiliza en la?:
   A. Fase de preparación y Siembra.
   Tradicional ( ) Nivelación Láser ( )* Combinación ( )
   *¿La maquinaria es utilizada es?: Propia ( ) Subcontratada ( )
   B. Fase de atención al Cultivo:
   Mecanizada ( )* Manual o tracción animal ( )* Combinada ( )
   *¿La maquinaria utilizada es?: Propia ( ) Subcontratada ( )
   C. Fase de Cosecha:
   Mecanizada ( )* Manual ( ) Combinada ( )*
   *¿La maquinaria utilizada es?: Propia ( ) Subcontratada ( )

SECCIÓN 4: INSUMOS

18. ¿Cuáles son sus principales fuentes de abastecimiento de insumos.? **(Señale una o varias opciones)**

Origen		% del total
Mercado local	( )	(%)
Mercado de la Región	( )	(%)
En el interior del país	( )	(%)
Son Importados	( )	(%)
Organización de productores.	( )	(%)
Son suministrados por el broker.	( )	(%)
Otro _____		(%)

19. Indique cuáles son los principales o insumos que importa de E.U.A. **No se aplica ( )**

Insumo	Lugar donde lo adquirió
a. _____	_____
b. _____	_____
c. _____	_____

20. Su cambio en el patrón de cultivos le obligó a incrementar las importaciones.?
   *Sí ( ) No ( ) No se aplica ( )
   ¿En que proporción?: _____ %

21. ¿Indique las razones por las cuáles realiza importaciones.? **(señale una o varias opciones)**

Oferta interna Nula o insuficiente ( )
Mejor calidad ( )
Costo. ( )
Cercanía. ( )
Otra _____

22. Comparado con México, ¿como cree que sea en E.U.A. el consumo de los siguientes insumos.?

	Mayor	Igual	Menor	No utiliza
Pesticida	( )	( )	( )	( )
Herbicidas	( )	( )	( )	( )
Fungicidas	( )	( )	( )	( )
Hormonas	( )	( )	( )	( )
Vacunas	( )	( )	( )	( )

SECCIÓN 5: RIESGO

23. En términos generales, ¿en qué momento pacta el precio de sus productos.?

Después de la cosecha ( )
Al momento de la cosecha ( )
Un mes (o menos) antes de la cosecha ( )
De 1 a 2 meses antes de la cosecha ( )
De 2 a 6 meses antes de la cosecha ( )
6 meses antes de la cosecha ( )

24. ¿Cuáles son los principales riesgos que enfrenta su empresa?

Enumere en cada grupo según su importancia (1 es más importante)

I. Climáticos
Heladas ( )
Sequía ( )
Inundaciones ( )
Otro _____

II. Comercialización:
Desconocimiento del Mercado ( )
Caída en el Precio de venta ( )
Incumplimiento de pagos ( )
Otro _____

III. Siniestros:
Enfermedades ( )
Plagas ( )
Otro _____
Otro (especifique) _____

IV. Financieros
Autorización Crediticia Morosa ( )
Amenaza de Embargos ( )
Encarecimiento del dinero ( )

V. Otros
Encarecimiento de Insumos y Servicios ( )
Insumos de calidad inferior a la esperada ( )
Apoyo técnico deficiente ( )
Problemas en el suministro de riego ( )

VI. Otros (Agregue y enumere)
_____ ( )
_____ ( )
_____ ( )
_____ ( )

De los grupos de riesgo señalados indique el mas importante ( )

25. ¿Ha desarrollado alguna estrategia para protegerse del riesgo cambiario? *Sí ( ) No ( )

*Adquisición de dólares ( )
*Hacer depósitos en Bancos de E.U.A ( )
*Inversiones en el mercado de futuros del peso en la B.M.V. y/o en la Bolsa Mercantil de Chicago ( )
*Otro _____

SECCIÓN 6: TEMAS COMERCIALES Y RELACIÓN CON ARIZONA Y ESTADOS UNIDOS:

26. ¿Ha visitado Arizona en plan de:
Turismo? Sí ( ) No ( ) Negocios? Sí ( ) No ( ) * pase a la pregunta 31

27. ¿Visitó algún negocio similar al suyo.? Sí ( ) No ( )

28. ¿En su visita discutió la posibilidad de formar una empresa exportadora.? Sí ( ) No ( )

29. ¿Que porcentaje de su negocio depende del mercado de…

	Actualmente	Cinco años antes
de Exportación?	( )%	( )%
Nacional?	( )%	( )%
Local?	( )%	( )%

30. ¿Utiliza un brokers para realizar sus exportaciones.? Sí ( )* No ( )
¿En qué ciudad y estado se localiza su Broker.? _____

31. ¿Desde cuando opera con Brokers.?
Entre 1 y 5 años ( ) Entre 6 y 10 años ( ) Mas de 10 años ( )

32. ¿Cómo los contactó.?

Iniciativa del Broker ( )
Iniciativa de la unión de productores ( )
Iniciativa propia ( )
Otra _____

33. ¿Ha tenido experiencias negativas en su trato con Brokers.? *Sí ( ) No ( )
*De qué tipo.? _____
¿Existe algún broker en especial con el que le gustaría trabajar.? *Sí ( ) No ( )
¿Qué impedimento tiene para negociar con él? _____
_____
_____

34. ¿Cuándo comercializa con Brokers, conoce el destino de sus productos.? *Sí ( ) No ( )

Destino	Producto Exportado
E.U.A. _____	_____
_____	_____
Otro país _____	_____
_____	_____

35. ¿Sabe Ud. si su producto es triangulado de E.U.A a otro país.? Sí ( )* No ( )
*A qué lugar _____ _____ _____

36. ¿Cómo ha resultado el impacto del TLC sobre sus ganancias.? No sabe ( )
Muy positivo ( ) Positivo ( ) Poco positivo ( ) Negativo ( ) Muy negativo ( )

37. ¿Cómo cree que impactará el TLC sus ganancias dentro de 5 años cuando entren en vigor más disposiciones.? No sabe ( ) Muy positivamente ( ) Positivamente ( ) Poco positivo ( ) Negativamente ( ) Muy negativamente ( )

38. ¿De qué manera afectó la devaluación del peso en 1994 sus ganancias.?
Muy Positiva ( ) Positiva ( ) Poco Positiva ( ) Negativa ( ) Muy negativa ( )

39. De los siguientes aspectos, ¿cuales reflejan sus puntos de vista.? Califique del 1 al 5 **(1 significa estar muy de acuerdo y 5 muy en desacuerdo.)**

	Opinión	No Sabe
Arizona es un mercado potencial o en expansión	( )	( )
El resto de E.U.A es un mercado potencial o en expansión	( )	( )
Arizona compite con mi empresa	( )	( )
El resto de E.U.A compite con mi empresa	( )	( )
Los agronegocios son mejor en Arizona que en el resto de E.U.A	( )	( )

40. ¿Considera posible incrementar la viabilidad económica de los agronegocios regionales mediante el trabajo conjunto de Sonora y Arizona.? Sí ( )* No ( )

SECCIÓN 7: FINANZAS

41. ¿Actualmente que aspectos financieros limitan o dificultan su actividad productiva? No se Aplica ( )

Cartera Vencida ( )*
Insuficiente Financiamiento ( )

Ambas ( )
Otro _____
*¿Cuánto tiempo hace que cayó en cartera vencida.?
De 0 a 3 años ( ) De 3 a 6 años ( ) Mas de 6 Años ( )

42. ¿Quienes son sus principales acreedores.?

		% de la deuda
Banca de Desarrollo	( )	_____
Banca Privada	( )	_____
Otro	( )	_____
	Total	100%

43. ¿Cuales son sus principales fuentes de financiamiento.? **(Selecciones una o varias opciones enumerándolas según su importancia, en donde 1 es la mas importante)**

	% de la inversión total
( ) Caja de Ahorro	(%)
( ) Autofinanciamiento	(%)
( ) Coinversión con Extranjeros	(%)
( ) Banca Comercial	(%)
( ) Banca de Desarrollo	(%)
( ) Otro (especifique) _____	(%)

44. ¿Tiene actualmente alguna alternativa u ofrecimiento de financiamiento externo.? *Sí ( ) No ( )
*¿Con quien? _____

54. ¿Su actividad exportadora recibe actualmente algún tipo de apoyo externo.? *Sí ( ) No ( )

* Fuente	Institución y/o ciudad	Tipo de apoyo
Banca Privada	_____	_____
Broker	_____	_____
ONG	_____	_____
Asociado	_____	_____
Otro	_____	_____

*¿qué requisitos ha tenido que cumplir.? _____
_____
_____

SECCIÓN 8: GANADERIA

46. ¿Se dedica a la producción o servicios ganaderos.? Sí ( ) No ( ) **(pase a pregunta 54)
47. ¿Considera factible arrendar pastizales a productores de Arizona o bien enviar su propio ganado a pastar en aquella región.? Sí ( ) No ( )
48. De los siguientes planteamientos ¿cuales le preocuparían más al momento de desarrollar las actividades indicadas en la pregunta anterior?. **Evalúe del 1 al 5 donde1 es muy preocupante y 5 sin importancia.**

Registro de marca	( )
Riesgos en el reingreso (por ej.: cuarentena, trámites etc.)	( )
Contratos para pastar (por ej.: agua adecuada, pasto, cuidado de salud)	( )
Morosidad en el pago o fraude	( )
Riesgos para la salud del animal en Sonora o de la manada en Arizona	( )
Otro	( )

49. ¿Alguna vez ha exportado ganado en pie.? *Sí ( ) No ( )
Hacia Arizona ( ) Hacia otro lugar de E.U. A. _____
50. ¿Ha enviado su ganado a engordar a Arizona, con la intención de restituirlo a Sonora.?
Sí ( ) No ( )
51. Si es operador de ganado de engorda, ¿qué cantidad de ganado enviaba a Arizona?
Hace 5 años _____ Los pasados 2 años _____ No se aplica ( )
52. Comparado con Sonora, ¿cuál es el rendimiento de los becerros criados en Arizona?
Mejor ( ) Igual ( ) Menor ( ) No sabe ( )

SECCIÓN 10: PARA EMPRESAS QUE COMERCIAN CON ESTADOS UNIDOS

53. ¿Actualmente Ud. Comercia con Estados Unidos.? Sí ( ) No ( )*
***(En caso negativo continúe respondiendo en los puntos que le sea posible)**

54. ¿Desde cuándo comercia con Arizona? _____ años
55. ¿Como califica la información que le provee su organización sobre negocios en E.U.A.?
muy útil ( ) útil ( ) algo útil ( ) pobre ( ) nula ( )
56. ¿En qué región geográfica ya sea mexicana o del exterior se asienta su principal competidor:?
_____
57. Aproximadamente, ¿cuántos empleos directos e indirectos genera su empresa al año?
< 10 ( ) 11 - 50 ( ) 51 - 200 ( ) >200 ( )
58. ¿Cuántos empleados tiene su empresa comparado con cinco años atrás?
____ menos _____ igual _____ más
59. ¿Cuáles son los principales productos que exportó su empresa a E.U.A en los pasados 3 años y qué porcentaje han representado en el total de sus las ventas?

	Producto	Destino	% de ventas
a.	_____	_____	_____
b.	_____	_____	_____
c.	_____	_____	_____

60. ¿Cuántos camiones cruzan la frontera al año con sus productos? _____
61. Por lo general, ¿qué puerto de entrada o salida utiliza? _____
62. ¿Cuánto tarda un embarque de sus productos en cruzar la frontera? _____
63. ¿Con qué frecuencia tiene problemas para que crucen la frontera sus productos?
Siempre ( ) Frecuentemente ( ) Ocasionalmente ( ) Nunca ( ) No aplicable ( )
64. Cuando cruza la frontera con sus productos ¿qué autoridad considera su mayor obstáculo.?
_____
65. ¿Cuándo experimentó la demora mas problemática al cruzar la frontera con sus productos.?
(mes y año) _____ _____
66. ¿Qué provocó la demora? _____
67. ¿En cuánto estima las perdidas ocasionadas por aquella demora? _____
68. ¿Tiene algún empleado responsable de los cruces fronterizos? Sí ( ) No ( )
69. ¿Tiene inversión conjunta con alguna empresa similar del extranjero.? Sí ( )* No ( )
en Arizona ( ) en otro lugar de E.U.A. ( ) En otro país ( )
En caso afirmativo ¿aproximadamente, qué porcentaje del financiamiento lo proveyó.?

Su empresa	_____%
Su asociado en el extranjero	_____%
Banca de desarrollo	_____%
Banca privada	_____%
Otro? _____	_____%

70. En sus transacciones con Estados Unidos ¿quien asume el riesgo de.?
cambios en el precio _____
cambiario _____
embarques que no pasan la inspección fronteriza _____
71. ¿Quién le provee servicios de refrigeración en Estados Unidos?
_____
72. ¿Su empresa exporta a algún lugar distinto de E.U.A? Sí ( )* No ( )
*¿a que lugar? _____ _____
73. ¿Su empresa ha investigado opciones comerciales distintas a E.U.A.? Sí ( )* No ( )
*¿qué lugares? a. _____ b. _____
¿Que ventajas espera obtener de estos países sobre E.U.A? _____
_____
_____
74. ¿Exportar a E.U.A es más fácil que importar de E.U.A.? Sí ( ) No ( ) Igual ( ) No sabe ( )

75. ¿En qué consiste la mayor diferencia?.

_____
_____
_____

SECCIÓN 11: Comentarios adicionales

Comente en este espacio aspectos que ud. considere importante incluir en este cuestionario:

_____

Informes: Para mayor información y solicitud del resumen ejecutivo de los resultados este proyecto, por favor diríjase a: Centro de Investigación en Alimentación de Desarrollo A.C. Dirección de Desarrollo Regional, Pablo Wong González y /o Vidal Salazar Solano Tel. Fax 80 04 85. Ejido la Victoria Km.0.6 Hermosillo Son. E.mail Vidal@cascabel.ciad.mx.

VISION ESTRATEGICA DEL DESARROLLO ECONOMICO DE LA REGIÓN SONORA-ARIZONA COMPONENTE: AGRONEGOCIOS

CIAD, A. C.

Encuesta aplicada a productores pecuarios de _____ Sonora

Nota: El uso de la información que nos proporcione es estrictamente confidencial y no se revelará la identidad del informante, por ello no es necesario que escriba su nombre. Si lo desea puede ampliar sus respuesta y/o incluir comentarios en la parte final del cuestionario.

Donde corresponda marque con **X** una o más opciones

SECCIÓN 1: DATOS DE LA EMPRESA

Giro económico principal _____
Régimen de propiedad _____
Organización a la que pertenece _____
Teléfono _____ _____ Fax _____ E.Mail _____
Puesto del informante _____

SECCIÓN 2: COMUNICACIONES E INFRAESTRUCTURA

1. ¿El responsable de la empresa hábla inglés:? Suficiente ( ) Poco ( ) Nada ( )
2. ¿Su empresa cuenta con personal que hable inglés.? Sí ( ) No ( )
3. ¿El desconocimiento del idioma es una barrera en su trato comercial con Arizona.? Sí ( ) No ( )
4. ¿Con qué frecuencia se comunica por teléfono o Fax a Estados Unidos.?
   Cotidianamente ( ) Ocasionalmente ( ) Nunca ( )
5. ¿Su empresa está equipada con computadoras.? Sí ( ) *No ( ) ***(pase a la pregunta 8)**
6. ¿Utiliza su empresa el servicio de Internet y Correo Electrónico.? Sí ( ) No ( )
7. ¿En qué fecha adquirió esta empresa su última computadora.? _____
   ¿Que características tenía.? _____

SECCIÓN 3: PRODUCCION Y TECNOLOGÍA

8. ¿Quien le provee de asistencia técnica para su producción.? **(Señale una o varias opciones)**
   Nadie ( ) Universidad o C. de investigación (Especifique) _____
   Asesoría privada ( ) Asociación de productores ( ) Gobierno del Edo. ( ) Broker ( )
   SAGAR ( ) FIRA ( ) Banrural ( ) Otro _____
9. ¿Cómo evalúa el impacto de la investigación Pecuaria desarrollada en Sonora.?

La tecnología generada es de fácil acceso	Sí ( )	No ( )
Cubre las necesidades de la región	Sí ( )	No ( )
Ud. ha sido beneficiado por sus resultados	Sí ( )	No ( )
Está vinculada a todos los productores	Sí ( )	No ( )
Se interesa sólo por ciertos productos	Sí ( )	No ( )

10. ¿Cómo se informa de los resultados de la investigación regional.? **(indique una o varias opciones)**
    Reportes, boletines y revistas ( )
    Por medio de la unión de productores ( )
    A través de otros productores ( )
    Otro _____
11. ¿Considera que existe suficiente vinculación entre las necesidades de los productores de su región y las investigaciones que se desarrollan en los centros de investigación.? Sí ( ) No ( )
    ¿Qué aspectos de su región considera que debería atender la investigación pecuaria.?
    _____
    _____
12. ¿De cuanta superficie dispone.? _____ Hectáreas
    Praderas _____ Hectáreas Agostadero _____ Hectáreas
    Rentada (%) Propia (%) Rentada (%) Propia (%)
13. ¿Qué forrajes utiliza en su pradera ?
    _____ _____ _____
14. ¿Cuáles son sus principales productos. (Becerro de exportación, Vaquillas, etc.)?

Hace 5 años	El último Año
_____	_____
_____	_____
_____	_____

SECCIÓN 4: INSUMOS

15. ¿Cuáles son sus principales fuentes de abastecimiento de insumos.? **(Señale una o varias opciones)**

Origen		% del total
Mercado local	( )	(%)
Mercado de la Región	( )	(%)
En el interior del país	( )	(%)
Son Importados	( )	(%)
Organización de productores	( )	(%)
Son suministrados por el broker	( )	(%)
Otro _____		(%)

16. Indique cuáles son los principales o insumos que importa de E.U.A No se aplica ( )

Insumo	Lugar donde lo adquirió
a. _____	_____
b. _____	_____
c. _____	_____

17. ¿Indique las razones por las cuáles realiza importaciones.? **(señale una o varias opciones)**
    Oferta interna Nula o insuficiente ( )
    Mejor calidad ( )
    Costo ( )
    Cercanía ( )
    Otra _____
18. Comparado con México, ¿como cree que sea en E.U.A. el consumo de los siguientes insumos.?

	Mayor	Igual	Menor	No utiliza
Hormonas	( )	( )	( )	( )
Vacunas	( )	( )	( )	( )

SECCIÓN 5: RIESGO

19. En términos generales, ¿en qué momento pacta el precio de sus productos.?
    Después del embarque ( )
    Al momento del embarque ( )
    Un mes (o menos) embarque ( )
    De 1 a 2 meses antes del embarque ( )
20. ¿Cuáles son los principales riesgos que enfrenta su empresa? **Enumere en cada grupo según su importancia (1 es más importante)**

I. Climáticos
Heladas ( )
Sequía ( )
Inundaciones ( )
Otro _____

II. Comercialización:
Desconocimiento del Mercado ( )
Caída en el Precio de venta ( )
Incumplimiento de pagos ( )
Otro _____

III. Siniestros:
Enfermedades ( )
Plagas ( )
Otro _____

IV. Financieros
Autorización Crediticia Morosa ( )
Amenaza de Embargos ( )
Encarecimiento del dinero ( )
Otro (especifique) _____

V. Otros Riesgos
Encarecimiento de Insumos y Servicios ( )
Insumos de calidad inferior a la esperada ( )
Apoyo técnico deficiente ( )

VI. Otros (Agregue y enumere)
_____ ( )
_____ ( )
_____ ( )

De los grupos de riesgo señalados indique el mas importante ( )

21. ¿Ha desarrollado alguna estrategia para protegerse del riesgo cambiario? *Sí ( ) No ( )

*Adquisición de dólares ( )
*Hacer depósitos en Bancos de E.U.A ( )
*Inversiones en el mercado de futuros del peso en la B.M.V. y/o en la Bolsa Mercantil de Chicago ( )

*Otro _____

SECCIÓN 6: TEMAS COMERCIALES Y RELACIÓN CON ARIZONA Y ESTADOS UNIDOS:

22. ¿Ha visitado Arizona en plan de:

Turismo? Sí ( ) No ( )
Negocios? Sí ( ) No ( ) ***pase a la pregunta 29**

23. ¿Visitó algún negocio similar al suyo.? Sí ( ) No ( )

24. ¿En su visita discutió la posibilidad de formar una empresa exportadora.? Sí ( ) No ( )

25. ¿Que porcentaje de su negocio depende del mercado de…

	Actualmente	Cinco años antes
de Exportación?	( )%	( )%
Nacional?	( )%	( )%
Local?	( )%	( )%

26. ¿Utiliza un brokers para realizar sus exportaciones.? Sí ( )* No ( )

¿En qué ciudad y estado se localiza su Broker.? _____

27. ¿Desde cuando opera con Brokers.?

Entre 1 y 5 años ( ) Entre 6 y 10 años ( ) Mas de 10 años ( )

28. ¿Cómo los contactó.?

Iniciativa del Broker ( )
Iniciativa de la unión de productores ( )
Iniciativa propia ( )
Otra _____

29. ¿Ha tenido experiencias negativas en su trato con Brokers.? *Sí ( ) No ( )

*De qué tipo.? _____

¿Existe algún broker en especial con el que le gustaría trabajar.? *Sí ( ) No ( )

¿Qué impedimento tiene para negociar con él? _____

_____

30. ¿Cuándo comercializa con Brokers, conoce el destino de sus productos.? *Sí ( ) No ( )

Destino	Producto Exportado
E.U.A. _____	_____
_____	_____
Otro país _____	_____
_____	_____

31. ¿Sabe Ud. si su producto es triangulado de E.U.A a otro país.? Sí ( )* No ( )

*A qué lugar _____ _____ _____

32. ¿Cómo ha resultado el impacto del TLC sobre sus ganancias.? No sabe ( )

Muy positivo ( ) Positivo ( ) Poco positivo ( ) Negativo ( ) Muy negativo ( )

33. ¿Cómo cree que impactará el TLC sus ganancias dentro de 5 años cuando entren en vigor más disposiciones.? No sabe ( ) Muy positivamente ( ) Positivamente ( ) Poco positivo ( ) Negativamente ( ) Muy negativamente ( )

34. ¿De qué manera afectó la devaluación del peso en 1994 sus ganancias.?

Muy Positiva ( ) Positiva ( ) Poco Positiva ( ) Negativa ( ) Muy negativa ( )

35. De los siguientes aspectos, ¿cuales reflejan sus puntos de vista.? Califique del 1 al 5 **(1 significa estar muy de acuerdo y 5 muy en desacuerdo.)**

	Opinión	No Sabe
Arizona es un mercado potencial o en expansión	( )	( )
El resto de E.U.A es un mercado potencial o en expansión	( )	( )
Arizona compite con mi empresa	( )	( )
El resto de E.U.A compite con mi empresa	( )	( )
Los agronegocios son mejor en Arizona que en el resto de E.U.A	( )	( )

36. ¿Considera posible incrementar la viabilidad económica de los agronegocios regionales mediante el trabajo conjunto de Sonora y Arizona.? Sí ( )* No ( )

SECCIÓN 7: FINANZAS

37. ¿Actualmente que aspectos financieros limitan o dificultan su actividad productiva? No se Aplica ( )

Cartera Vencida ( )*
Insuficiente Financiamiento ( )
Ambas ( )
Otro _____

*¿Cuánto tiempo hace que cayó en cartera vencida.?
De 0 a 3 años ( ) De 3 a 6 años ( ) Mas de 6 Años ( )

38. ¿Quienes son sus principales acreedores.?

		% de la deuda
Banca de Desarrollo	( )	_____
Banca Privada	( )	_____
Otro	( )	_____

39. ¿Cuales son sus principales fuentes de financiamiento.? **(Selecciones una o varias opciones enumerándolas según su importancia, en donde 1 es la mas importante)**

	% de la inversión total
( ) Caja de Ahorro	(%)
( ) Autofinanciamiento	(%)
( ) Coinversión con Extranjeros	(%)
( ) Banca Comercial	(%)
( ) Banca de Desarrollo	(%)
( ) Otro (especifique) _____	(%)

40. ¿Tiene actualmente alguna alternativa u ofrecimiento de financiamiento externo.? *Sí ( ) No ( )

*¿Con quien? _____

41. ¿Su actividad exportadora recibe actualmente algún tipo de apoyo externo.? *Sí ( ) No ( )

* Fuente	Institución y/o ciudad	Tipo de apoyo
Banca Privada	_____	_____
Broker	_____	_____
ONG	_____	_____
Asociado	_____	_____
Otro	_____	_____

*¿qué requisitos ha tenido que cumplir.? _____

_____

SECCIÓN 8:

42. ¿Considera factible arrendar pastizales a productores de Arizona o bien enviar su propio ganado a pastar en aquella región.? Sí ( ) No ( )

43. De los siguientes planteamientos ¿cuales le preocuparían más al momento de desarrollar las actividades indicadas en la pregunta anterior?. **Evalúe del 1 al 5 donde1 es muy preocupante y 5 sin importancia.**

Registro de marca ( )
Riesgos en el reingreso (por ej.: cuarentena, trámites etc.) ( )
Contratos para pastar (por ej.: agua adecuada, pasto, cuidado de salud) ( )
Morosidad en el pago o fraude ( )
Riesgos para la salud del animal en Sonora o de la manada en Arizona ( )
Otro ( )

44. ¿Alguna vez ha exportado ganado en pie.? *Sí ( ) No ( )
Hacia Arizona ( ) Hacia otro lugar de E.U. A. _____

45. ¿Ha enviado su ganado a engordar a Arizona, con la intención de restituirlo a Sonora.? Sí ( ) No ( )

46. Si es operador de ganado de engorda, ¿qué cantidad de ganado enviaba a Arizona?
Hace 5 años _____ Los pasados 2 años _____ No se aplica ( )

47. Comparado con Sonora, ¿cuál es el rendimiento de los becerros criados en Arizona?
Mejor ( ) Igual ( ) Menor ( ) No sabe ( )

SECCIÓN 9: PARA EMPRESAS QUE COMERCIAN CON ESTADOS UNIDOS

48. ¿Actualmente Ud. Comercia con Estados Unidos.? Sí ( ) No ( )*
***(En caso negativo continúe respondiendo en los puntos que le sea posible)**

49. ¿Desde cuándo comercia con Arizona? _____ años

50. ¿Como califica la información que le provee su organización sobre negocios en E.U.A.?
muy útil ( ) útil ( ) algo útil ( ) pobre ( ) nula ( )

51. ¿En qué región geográfica ya sea mexicana o del exterior se asienta su principal competidor:?
_____

52. Aproximadamente, ¿cuántos empleos directos e indirectos genera su empresa al año?
Menos de 10 ( ) entre 11 y 50 ( ) entre 51 y 200 ( ) más de 200 ( )

53. ¿Cuántos empleados tiene su empresa comparado con cinco años atrás?
____ menos _____ igual _____ más

54. ¿Cuáles son los principales productos que exportó su empresa a E.U.A en los pasados 3 años y qué porcentaje han representado en el total de sus las ventas?

	Producto	Destino	% de ventas
a.	_____	_____	_____
b.	_____	_____	_____
c.	_____	_____	_____

55. ¿Cuántos camiones cruzan la frontera al año con sus productos? _____

56. Por lo general, ¿qué puerto de entrada o salida utiliza? _____

57. ¿Cuánto tarda un embarque de sus productos en cruzar la frontera? _____

58. ¿Con qué frecuencia tiene problemas para que crucen la frontera sus productos?
Siempre ( ) Frecuentemente ( ) Ocasionalmente ( ) Nunca ( ) No aplicable ( )

59. Cuando cruza la frontera con sus productos ¿qué autoridad considera su mayor obstáculo.?
_____

60. ¿Cuándo experimentó la demora mas problemática al cruzar la frontera con sus productos.?
(mes y año) _____ _____

61. ¿Qué provocó la demora? _____

62. ¿En cuánto estima las perdidas ocasionadas por aquella demora? _____

63. ¿Tiene algún empleado responsable de los cruces fronterizos? Sí ( ) No ( )

64. ¿Tiene inversión conjunta con alguna empresa similar del extranjero.? Sí ( )* No ( )
en Arizona ( ) en otro lugar de E.U.A. ( ) En otro país ( )
En caso afirmativo ¿aproximadamente, qué porcentaje del financiamiento lo proveyó.?
Su empresa _____%
Su asociado en el extranjero _____%
Banca de desarrollo _____%
Banca privada _____%
Otro? _____ _____%

65. En sus transacciones con Estados Unidos ¿quien asume el riesgo de.?
cambios en el precio _____
cambiario _____
embarques que no pasan la inspección fronteriza _____

66. ¿Quién le provee servicios de refrigeración en E.U.A.? _____

67. ¿Su empresa exporta a algún lugar distinto de E.U.A? Sí ( )* No ( )
*¿a que lugar? _____ _____

68. ¿Su empresa ha investigado opciones comerciales distintas a E.U.A.? Sí ( )* No ( )
*¿qué lugares? a. _____ b. _____
¿Que ventajas espera obtener de estos países sobre E.U.A? _____
_____
_____

69. ¿Exportar a E.U.A es más fácil que importar de E.U.A.? Sí ( ) No ( ) Igual ( ) No sabe ( )
¿En qué consiste la mayor diferencia.? _____
_____
_____

SECCIÓN 11: Comentarios adicionales

Comente en este espacio y/o al reverso de la hoja aspectos que ud. considere importante incluir en este cuestionario:

Informes: Para mayor información y solicitud del resumen ejecutivo de los resultados este proyecto, por favor diríjase a: Centro de Investigación en Alimentación de Desarrollo A.C. Dirección de Desarrollo Regional, Pablo Wong González y /o Vidal Salazar Solano Tel. Fax 80 04 85. Ejido la Victoria Km.0.6 Hermosillo Son. E.mail Vidal@cascabel.ciad.mx.

CUESTIONARIO PARA AGRONEGOCIOS SONORA-ARIZONA

Centro de Investigación en Alimentación y Desarrollo

I. Aspectos Generales de la Empresa

1. De las categorías siguientes, ¿cuál define mejor la empresa y actividad que desarrollan?

Tipo de Empresa		Actividad o Especialización de la Empresa	
Dueño único		Banca, Finanzas	
Propiedad y Admón Familiar		Broker	
Sociedad Anónima		Procesamiento de Alimentos	
Empresa Privada o Corporación		Lechera	
Empresa Conjunta		Ganadería	
Corporación Pública		Engorda	
Cooperativa		Producción de Frutales o Vid	
Asociación de Productores		Producción de Hortalizas	
Gobierno		Producción deGranos	
Otros		Bodega de productos Agrícolas	
		Otros	

2. ¿Cuáles son los principales productos o servicios que produce, vende o provee?

a. _____ d. _____

b. _____ e. _____

c. _____

3. De las siguientes actividades, marque las que realiza su empresa y/o las que subcontrata:

Actividades	Efectúa la propia Empresa	Se subcontrata el servicio
Elaboración del producto		
Envasado y envoltura		
Empaque		
Embalaje		
Etiquetado		
Marcaje		

4. En los casos de subcontratación, escriba el nombre de las empresas subcontratadas:
(Si no procede, pase a la pregunta siguiente)

Actividades	Empresa Subcontratada
Elaboración del Producto	
Envasado y envoltura	
Empaque	
Embalaje	
Etiquetado	
Marcaje	

II. Comunicaciones y Tecnología

5. ¿Habla inglés?

Sí, con fluidez ___ (pase a pregunta 7) Algo ___ No, nada ___

6. ¿Hay alguien en su empresa que hable inglés con fluidez?

Sí ___ No ____

7. En su trato comercial con Arizona o en el extranjero, ¿Cree que la diferencia de idioma sea una barrera mayor a la cultural?

Sí ___ Igual ___ No ___

8. ¿Con qué frecuencia se comunica por teléfono o fax a Estados Unidos?

Seguido ___ Algo ___ Nunca ___

9. ¿Con qué frecuencia tiene dificultad para entablar la telecomunicación deseada?

Seguido ___ Algo ___ Nunca ___

10. ¿Utilizan computadoras en su empresa?

Sí ___ No ____ (pase a pregunta 13)

11. ¿Utiliza su empresa o usted en lo personal el Internet para enviar correo electrónico o accesar el World Wide Web?

Sí ___ No ___ No sabe ____

12. ¿Cuál fue la última computadora que adquirió su empresa y cuándo fue? (Por ejemplo: 286 PC, Pentium; PowerPC)

_____ Fecha de adquisición (mes/año) _____

13. Utilizando los parámetros de la izquiera, evalúe la infraestructura de refrigeración en las siguientes regiones:

	Sonora	Arizona	Otra parte de EE. UU.
• Adecuado	_____	_____	_____
• No sabe o no tiene opinión	_____	_____	_____
• Necesita mejorarse	_____	_____	_____

14. Utiliza su empresa asesoría de especialistas externos para la fabricación y/o diseño de sus productos?

Sí ___ de ser afirmativa su respuesta, indique con que frecuencia: _____

No ___ de ser negativa su respuesta, explique porqué razón: _____

_____

_____

15. De las siguientes fuentes de asistencia e información técnica, marque las que utilizan en su empresa: (Señale dos)

_____ Investigación y desarrollo propios
_____ Instancias gubernamentales
_____ Universidades públicas
_____ Universidades privadas
_____ Instituciones del extranjero
_____ Asesoría privada
_____ Investigación y desarrollo de competidores nacionales
_____ Investigación y desarrollo de competidores extranjeros
_____ Asociaciones de productores
_____ Otro. ¿Cuál? _____

16. Evalúe la información procedente de las investigaciones agroindustriales que se realizan actualmente en su región:

_____ Apropiada
_____ Apropiada para ciertos productos de consumo
_____ Tiene poca relevancia a las necesidades actuales
_____ Deficiente
_____ Otro

17. Indique la proporción que representa el origen de la maquinaria y equipo de producción que utiliza la empresa:

Nacional	_____ %
Extranjero	_____ %
(SUMA)	100 %

18. Si su negocio importa maquinaria y equipo, señale las proporciones que representan las compras de dichos insumos según su origen:

Arizona	_____%
Resto de EEUU	_____%
Otros países	_____%

19. Si alguna vez ha adquirido insumos de producción o recibido asistencia técnica de Estados Unidos, marque el período y lugar de procedencia:

- Durante los pasados 3 años Sí ___ No ___ Arizona ___ Resto de EEUU ___
- Entre los pasados 4 o 10 años Sí ___ No ___ Arizona ___ Resto de EEUU ___

20. Señale el o los mecanismos bajo los cuales su empresa efectúa importaciones de tecnología:

_____ Importación temporal
_____ Acuerdos de colaboracion
_____ Licencia
_____ Compras directas de equipo nuevo
_____ Compras directas de equipo usado
_____ Otras. ¿Cuál? _____

III. Temas Comerciales y RelaciÛn con Arizona y Estados Unidos

21. Señale si ha exportado o importado algún producto directamente o a través de terceros hacia:

	Sí	No
• Arizona	_____	_____
• Otra parte de Estados Unidos	_____	_____
• Otro país extranjero	_____	_____

22. Según los tiempos, señale el porcentaje de las operaciones de su negocio que proviene de:

	Hace cinco años	Actualmente
• Las ventas en el mercado de exportación	_____ %	_____ %
• La compra de insumos en el extranjero	_____ %	_____ %
• La producción de bienes en el extranjero	_____ %	_____ %

23. ¿Ha visitado Arizona en plan de turismo?

Sí ___ No ___

24. ¿Ha visitado Arizona en plan de negocios? (si es no, pase a la pregunta 27)

Sí ___ No ___

25. ¿Visitó algún negocio similar al suyo? Sí ___ No ___

26. ¿Su visita fue para considerar o analizar la posibilidad de exportar o formar una empresa conjunta en Arizona?

Sí ___ No ___

27. ¿Qué tan importante cree que será el comercio con Arizona y el resto de los EEUU para su negocio dentro de cinco años?

Menos _____ Igual _____ Más _____

Considere la escala de valores siguiente para contestar las preguntas 28-31:

	Muy Negativo	Negativo	Nulo	Positivo	Muy Positivo
28. ¿Cómo ha impactado el TLC sus ganancias?	1	2	3	4	5
29. ¿Cuál cree que sea el mpacto del TLC sobre sus ganancias dentro de 5 años cuando entren en vigor más disposiciones?	1	2	3	4	5
30. ¿Cómo afectó sus ganancias la devaluación del peso de 1994?	1	2	3	4	5
31. ¿Cómo serán los efectos adicionales cuando se implemente el TLC en su totalidad?	1	2	3	4	5

IV. Opiniones Generales

32. Considerando la siguiente escala de valores, indique la importancia que según Usted, tendrán los aspectos que se enlistan a continuación, para incrementar el potencial agroindustrial de la Región Sonora-Arizona:

Aspectos	Muy Importante	Importante	No tiene Importancia	Poco Importante	Sin Importancia
Desarrollar la infraestructura portuaria de Guaymas	1	2	3	4	5
Desarrollo de un aeropuerto internacional regional en Yuma para facilitar el transporte de productos perecederos	1	2	3	4	5
Acuerdos legales para obligar al cumplimiento de contratos entre personas de Sonora y Arizona	1	2	3	4	5
Derechos de propiedad de tierras y asuntos de propiedad de tierras en Sonora para extranjeros	1	2	3	4	5
Mejorar la infraestructura de transporte y comunicación en Sonora	1	2	3	4	5
Unificar estándares y grados	1	2	3	4	5
Trabajar juntos para modificar leyes federales en México y EE. UU.	1	2	3	4	5
Desarrollar y producir más productos con valor agregado.	1	2	3	4	5
Feria comercial anual enfocado hacia agronegocios de Sonora y Arizona	1	2	3	4	5
Reducir las formalidades en el cruce fronterizo de productos	1	2	3	4	5

Aspectos	Muy Importante	Importante	No tiene Importancia	Poco Importante	Sin Importancia
Reducir las formalidades en el cruce fronterizo de personas	1	2	3	4	5
Otro	1	2	3	4	5
Una agencia regional bilingüe para acudir para la resolución de conflictos	1	2	3	4	5
Una agencia regional bilingüe para acudir para gestorías y asesorías para establecer contactos comerciales	1	2	3	4	5
Una agencia regional bilingüe para acudir para listados de proveedores y servicios de traducción	1	2	3	4	5
Una agencia regional bilingüe para acudir para reglamentos agrícolas vigentes	1	2	3	4	5

33. Considera Usted que las siguientes medidas serviran para que Sonora y Arizona desarrollen mejor los mercados de productos procesados fuera de la región. Marque el casillero correspondiente:

	Sí	No	No Sabe
El desarrollo de una mejor oferta de productos perecederos durante todo el año			
La creación de empresas conjuntas de producción y mercadeo			
Si se utilizan las oportunidades que ofrecen las economìas de escala			
El desarrollo de mejores estrategias financieras y acuerdos legales			
El desarrollo de una marca común para la región			
Otro			

34. De los siguientes aspectos, marque el casillero que refleje la postura de su empresa en relación a Arizona y el resto los Estados Unidos?

	Muy de Acuerdo	De Acuerdo	No tiene Opinión	En Desacuerdo	Muy en Desacuerdo
Arizona es un mercado potencial o en expansión	1	2	3	4	5
El resto de Estados Unidos es un mercado potencial o en expansión	1	2	3	4	5
Arizona compite con mi empresa	1	2	3	4	5
El resto de Estados Unidos compite con mi empresa	1	2	3	4	5
Las oportunidades en agronegocios son mejor en Arizona que en el resto de Estados Unidos	1	2	3	4	5

35. ¿Cree que sea posible para Arizona y Sonora incrementar la viabilidad económica de la industria de los agronegocios de la región por medio del trabajo conjunto?

Sí ___ En algunos sectores _____ No ___

36. "Los alimentos procesados en México...", (termine la frase con el listado que sigue y considerando la escala de valores, califique los enunciados resultantes)

	Muy de Acuerdo	De Acuerdo	No tiene Opinión	En Desacuerdo	Muy en Desacuerdo
...utilizan la misma tecnología procesadora que en EEUU"	1	2	3	4	5
...están sujetos a las mismas medidas de seguridad alimentaria que en EEUU" 1	2	3	4	5	
...requieren de certificación para ser aceptados por los consumidores norteamericanos, aun cuando la tecnología procesadora y medidas de seguridad son iguales a las que se utilizan en EEUU"	1	2	3	4	5
El fundamento de los requisitos fitosanitarios en la frontera son más políticos que científicos	1	2	3	4	5

V. Aspectos Financieros

37. ¿Esta empresa tiene actividades financieras o de inversión? Sí ___ No ___

38. ¿Ha otorgado préstamos directos o invertido en alguna actividad empresarial estadunidense?

Arizona Sí ___ No ___ **El Resto de EEUU** Sí ___ No ___

38a. En caso afirmativo, ¿qué requisitos básicos pide para conceder préstamos en Estados Unidos?

_____

_____

38b. En caso negativo, ¿porqué no ha otorgado préstamos o ha invertido en Estados Unidos?

_____

_____

39. ¿Esta empresa ha recibido préstamos directos o inversiones en alguna actividad por parte de empresarios estadunidenses?

Arizona Sí ___ No ___ **El Resto de EEUU** Sí ___ No ___

39a. En caso afirmativo, ¿qué requisitos básicos le han pedido para concederle préstamos?

_____

_____

39b. En caso negativo, ¿porqué no le han otorgado préstamos o realizado inversiones?

_____

_____

40. ¿Le preocupa a su empresa una devaluación futura del peso? Sí ___ No ___

41. ¿Ha considerado comprar futuros del peso mexicano en la Bolsa Mexicana de Valores o en la Bolsa Mercantil de Chicago como una forma de administrar el riesgo de la tasa de cambio?

Sí ___ No ___ No aplicable _____

Sección VI

A. Para Empresas que Comercializan con Estados Unidos
(Si no es el caso, pase a pregunta 66)

42. Escriba los productos principales que exportó su empresa a Estados Unidos durante los pasados 3 años y el porcentaje apróximado que representaron dichas exportaciones de las ventas totales:

	Producto	Destino	% de ventas
a.			
b.			
c.			
d.			
e.			

43. Escriba los productos principales o insumos que importó su empresa de Estados Unidos durante los pasados 3 años y el porcentaje apróximado que representaron dichas importaciones del total adquirido:

	Producto	Lugar de origen	% de insumos o productos
a.			
b.			
c.			
d.			
e.			

44. Marque el medio de transporte que utiliza su empresa y la razón social de los mismos:

Transporte	Utiliza:	Nombre de la Empresa
Terrestre		
Maritimo		
Locomoción		
Aéreo		
Combinados		

45. De acuerdo a los valores siguientes, ¿Cómo cataloga el flete, seguro y fianza cobrado por la empresa de servicio?

	Flete	Seguro y fianza
Caro		
Accesible		
Barato		

46. Marque las condiciones en las cuales pacta su empresa la negociación internacional:

Pactos de Negociación	
EXW (En fábrica)	
FCA (Libre de porte)	
FAS (Libre al costado del buque)	
FOB (Libre a bordo)	
CFR (Costo y flete)	
CII (Costo, seguro y flete)	
CPT (Flete, porte pagado hasta...)	
CIP (Flete, porte y seguro pagado)	
DAF (Entregado en la frontera)	
DES (Entregado fuera del buque)	
DEQ (Entregado fuera del muelle)	
DDU (Entregado sin derecho por pagar)	
DDP (Entregado con derechos pagados)	

47. Aproximadamente, ¿cuántos camiones con sus productos cruzan la frontera al año? _____

48. Por lo general, ¿qué puerto de entrada o salida utiliza? _____

49. En promedio, ¿cuánto tarda un embarque de sus productos en cruzar la frontera? _____

50. ¿Con qué frecuencia tiene problemas para que crucen la frontera sus productos? Siempre ____
Con frecuencia _____ De vez en cuando _____ Nunca _____ No aplicable ____

51. Cuando sus productos cruzan la frontera, ¿con qué instancias resulta más difícil acatar los requisitos?
(Por ejemplo, aduana, FDA, APHIS, etc.) _____

52. ¿Cuál es la demora más larga que han tenido para cruzar la frontera con sus productos? _____

52a. Explicación o causa de la demora _____

52b. ¿Cuánto dinero calcula que le costó esta demora? _____

52c. ¿Cuándo ocurrió esta demora (mes y año)? _____

53. ¿Tiene algún empleado que se encargue primordialmente de cruces fronterizos? Sí ___ No ___

54. Marque el tipo de canal de distribución que utiliza su empresa al comercializar sus productos:

Venta Directa por viajes de agentes	
Distribuidores	
Representantes	
Corredor o Broker	
Comerciante Exportador	
Consorcios o cooperativas de exportación	
Empresa de Comercio Exterior	
Sucursal	
Central de Abastecimiento	
Otros	

55. En caso de utilizar broker, ¿Dónde se localiza? (Ciudad y estado) _____

56. Marque el tipo de instalaciones que tiene su empresa en el exterior:

Correponsalía	
Concesión	
Contratación	
Extensión	
Participación	
Asociación	
Técnica	

57. ¿Produce o tiene acuerdos para una empresa conjunta o actividad similar en Estados Unidos?

Sí, en Arizona _____ Sí, en otra parte de EEUU _____ No, ninguna _____

57a. En caso afirmativo en Arizona o el resto de Estados Unidos, ¿aproximadamente, qué porcentaje del financiamiento lo proveyó:

	Sonora	Otra parte de EEUU
Su empresa?		
La banca de ahorro?		
La banca privada?		
Empresa conjunta con socios mexicanos?		
Empresa conjunta con socios extranjeros?		
Otro?		

58. Por lo general, ¿cuántos intermediarios intervienen en la venta de sus productos al exterior? _____

59. En sus transacciones con Estados Unidos:

a. ¿Qué porcentaje se lleva a cabo en pesos mexicanos? _____ %
b. ¿Quién asume el riesgo de cambios en el precio? _____
c. ¿Quién asume el riesgo de modificaciones en la tasa de cambio? _____
d. ¿Quién asume el riesgo de embarques que no pasan la inspección fronteriza? _____
e. ¿Quién le provee servicios de refrigeración en Estados Unidos? _____

60. Si sus transaccíones con Estados Unidos se llevan a cabo en dólares, cómo los adquiere? _____
_____

61. ¿Comercializa su empresa con otros países extranjeros que no sea Estados Unidos?

Sí ____ No ____

61a. En caso afirmativo, ¿cuáles? a. _____ b. _____

62. ¿Ha investigado su empresa la posibilidad de comercializar con algún país extranjero que no sea EEUU?

Sí ____ No _____

62a. En caso afirmativo, ¿qué países investigaron? a. _____ b. _____

63. Haga un comparativo de su experiencia comercial o de transacciones de servicios entre EEUU y otros países:

	Fácil	Menos Difícil en EEUU	Igual	Difícil en EEUU	Más Difícil en EEUU
Localización de transporte adecuado y servicios de embarque	1	2	3	4	5
Requisitos de etiquetación	1	2	3	4	5
Recibir y asegurar pagos oportunos de bienes enviados	1	2	3	4	5
Formas gubernamentales y papeleo en general	1	2	3	4	5
Asegurar servicios de lenguaje y traducción	1	2	3	4	5
Administración de incertidumbre respecto a la tasa de cambio	1	2	3	4	5
Asistencia de gobiernos extranjeros	1	2	3	4	5
Reglamentos e inspecciones fitosanitarias	1	2	3	4	5
Otro	1	2	3	4	5

64. ¿Exportar a Estados Unidos es más fácil que importar de Estados Unidos a México?

Sí ____ Igual ____ No ____ No sabe ____

64a. Si es distinto, por favor indique de manera específica la mayor diferencia: _____
_____
_____
_____

65. ¿Cuánto tiempo tiene su empresa comercializando con Arizona?

Años _____

Sección VI

B. Para empresas sin negocios con EEUU

66. ¿Ha investigado su empresa la posibilidad de comercializar con Arizona?

Sí ____ No ____

67. ¿Ha investigado su empresa la posibilidad de comercializar con otra parte de EEUU?

Sí ____ No ____

68. ¿Cuáles son las razones principales por las cuales su empresa no comercializa con Estados Unidos?
_____
_____

69. Considera que es importante tener acceso a proveedores de Arizona u otra parte de EEUU?

Sí ____ No ____

VII. Información General de la empresa

70. ¿Pertenece su empresa a alguna asociación de productores, grupo comercial u organización similar?

Sí ____ No ____

70a. ¿Cuáles? _____ _____ _____

71. ¿Cómo evalúa la calidad de la información que le proveen dichas organizaciónes sobre negocios en Estados Unidos?

Muy útil _____ útil _____ algo útil _____ pobre _____ nula _____

72. ¿Cuál es la ubicación geografica principal de sus competencia, fuera de Sonora?

Región _____

Estado _____

País _____

73. Aproximadamente, ¿cuántos empleados de tiempo completo al año (incluyendo trabajadores aduanales, si los tiene) requiere su empresa al año?

_____ < 10 _____ 11 - 50 _____ 51 - 200 _____ >200

74. ¿Qué porcentaje de su costo anual para empleados lo dedica a:

- Empleados de tiempo completo? _____ %
- Empleados aduanales? _____ %
- Empleados temporales y de tiempo parcial? _____ %

Suma = 100 %

75. ¿Cuántos empleados tiene su empresa comparado con cinco años atrás?

Menos _____ igual _____ más _____

76. En relación al volumen de ventas, ¿Cómo clasifíca a su empresa respecto a sus competidores?

Menor al promedio _____ promedio _____ mayor al promedio _____

DATOS DEL INFORMANTE E INTRODUCCIÓN

Llénese antes de hacer la llamada

Nombre del informante _____

Nombre de la empresa _____

Giro principal _____

Dirección _____

_____

_____

Teléfono _____

Fax _____

Correo electrónico _____

Para concertar cita con informante

Buenos días/tardes. Habla (nombre) del Centro de Investigación en Alimentación y Desarrollo, el CIAD. Estamos realizando una investigación con agronegocios y nos interesa mucho poder hablar con el director o gerente general de (nombre de empresa). ¿Podría comunicarme con el?

Buenos días/tardes. Habla (nombre) del Centro de Investigación en Alimentación y Desarrollo, el CIAD. Estamos realizando una investigación para identifícar cómo las economías de agronegocios, tanto de Arizona como de Sonora, pueden crecer por medio del trabajo conjunto. El estudio consta de cuatro componentes básicos: agricultura, ganadería, procesamiento de alimentos y financiamiento. Los resultados serán evaluados por los gobernadores y legislaturas de Arizona y Sonora para su implementación. Como parte de este estudio, se están haciendo preguntas similares a personas de Arizona que trabajan en el ramo de agronegocios. La entrevista dura aproximadamente una hora y nosotros pasaríamos a su oficina. También se le dará un obsequio por su participación. Si está de acuerdo, nos gustaría concertar una cita con usted.

		Respuesta
Fecha/hora Primera llamada	_____	_____
Fecha/hora Segunda llamada	_____	_____
Fecha/hora Tercera llamada	_____	_____

Se habló con _____

Fecha y hora de cita _____

Informes: Para mayor información y solicitud del resumen ejecutivo de los resultados este proyecto, por favor diríjase a: Centro de Investigación en Alimentación de Desarrollo A.C. Dirección de Desarrollo Regional, Pablo Wong González y /o Vidal Salazar Solano. Tel. Fax: 80 04 85. Ejido la Victoria Km.0.6 Hermosillo Son. E.mail: Vidal@cascabel.ciad.mx

STRATEGIC ECONOMIC VISION FOR THE ARIZONA-SONORAN REGION

Centro de Investigación en Alimentación y el Desarrollo y El Colegio de la Frontera Norte

PROPOSITO

Los servicios aduanales y de distribución en la zona fronteriza de Sonora han adquirido una mayor importancia como resultado del crecimiento del comercio internacional y de los resultados potenciales que se esperan de la evolución del Tratado de Libre Comercio de América del Norte. En respuesta a esta expectativa, **el Consorcio Universitario de Sonora, con la colaboración del Gobierno del Estado de Sonora**, ha iniciado un estudio para evaluar la importancia que tienen los servicios que prestan las Agencias Aduanales Mexicanas para el intercambio de bienes, materia prima, maquinaria, etc. La información será obtenida mediante la aplicación de este cuestionario en 35 Agencias a lo largo de las ciudades de Nogales, Agua Prieta y San Luis Río Colorado.

CONFIABILIDAD

La información obtenida mediante este cuestionario es esencial para alcanzar los objetivos que nos hemos propuesto. Asimismo se garantiza que la información obtenida será utilizada únicamente con fines estadísticos y se manejará en forma confidencial.

Pablo Wong González
Investigador Responsable
Centro de Investigación en Alimentación
y Desarrollo

Araceli Almaraz A.
Investigadora Responsable
El Colegio de la Frontera Norte
Dirección Regional Nogales, Son.

CEDULA DE ENTREVISTA PARA AGENCIAS ADUANALES

No. de Folio _____

I. INFORMACION GENERAL

1. Nombre de la Agencia Aduanal _____
_____
2. Dirección y Ciudad de la Agencia Aduanal _____
_____
3. Teléfono, No. de Fax, e-mail _____
4. Nombre de la persona entrevistada _____
5. Cargo de la persona entrevistada _____
6. Antiguedad en la Agencia Aduanal _____
7. ¿Cuántos años tiene operando esta Agencia en Sonora? _____
8. ¿Cuántos empleados había hace 5 años (o en su caso al inicio)?
_____
9. ¿Cuántos empleados tienen ahora? _____
10. ¿Qué tan frecuentemente realiza llamadas telefónicas o envía faxes a EU?

    ( ) muy seguido ( ) algunas veces ( ) rara vez ( ) nunca

11. ¿Que tan frecuente tiene usted dificultades cuando desea hacer una conexión por telecomunicaciones?

    ( ) frecuentemente ( ) algunas veces ( ) rara vez ( ) nunca

12. ¿Utilizan computadoras en su empresa? ( ) Sí ( ) No

II. TIPO DE SERVICIO

13. Esta Agencia Aduanal presta servicios de:

    ( ) Importación ( ) Exportación ( ) Ambos
    ( ) Importación ( ) Exportación temporal ( ) Otros-especifique-temporal

A. Productos

14. ¿Cómo puede clasificar el volumen de operaciones de productos agrícolas, ganaderos y procesados que lleva a cabo en relación con sus competidores?

    Especifique:

Agrícola	Ganadero	Procesados
a) elevado	a) elevado	a) elevado
b) Medio	b) Medio	b) Medio
c) Mínimo	c) Mínimo	c) Mínimo

15. ¿Cuáles son los **principales productos** que comercializa esta Agencia a través de los servicios que proporciona?

Agrícolas (uva de mesa, hortalizas)	Ganaderos (ganado en pie)	Procesados (embutidos, enlatados)	Otros (maquinaria, herramienta)
1) _____	1) _____	1) _____	1) _____
2) _____	2) _____	2) _____	2) _____
3) _____	3) _____	3) _____	3) _____

***Nota:** Poner las respuesta en el orden original.

16. ¿Ha llevado a cabo actividades de exportación de estos **productos hacia y en qué porcentaje**?:

Agrícolas		Ganaderos		Procesados	
1) Arizona	**%**	**1) Arizona**	**%**	**1) Arizona**	**%**
_____	_____	_____	_____	_____	_____
2) el resto de E.U.		**2) el resto de E.U.**		**2) el resto de E.U.**	
_____	_____	_____	_____	_____	_____
3) otros países		**3) otros países**		**3) otros países**	
_____	_____	_____	_____	_____	_____

17. ¿Ha llevado a cabo actividades de importación de estos **productos desde y en qué porcentaje**?:

Agrícolas		Ganaderos		Procesados	
1) Arizona	**%**	**1) Arizona**	**%**	**1) Arizona**	**%**
_____	_____	_____	_____	_____	_____
2) el resto de E.U.		**2) el resto de E.U.**		**2) el resto de E.U.**	
_____	_____	_____	_____	_____	_____
3) otros países		**3) otros países**		**3) otros países**	
_____	_____	_____	_____	_____	_____

B. Insumos

18. ¿Cuáles son los principales insumos que comercializa esta Agencia a través de los servicios que proporciona?

Insumos Agrícolas (ferlizantes, semilla, pesticidas, maquinaría y htas.)	Insumos Ganaderos (alimento p/ganado, maquinaria y htas.)	Insumos para Procesados (latas, empaques, químicos, dulcificantes, maq. y htas.)	Otros Insumos (insumos para otros sectorees-mauila, industria)
1) _____	1) _____	1) _____	1) _____
2) _____	2) _____	2) _____	2) _____
3) _____	3) _____	3) _____	3) _____

19. ¿Ha llevado a cabo actividades de exportación de estos **insumos hacia y en qué porcentaje**?:

Insumos Agrícolas		Insumos Ganaderos		Insumos p/Procesados	
1) Arizona	**%**	**1) Arizona**	**%**	**1) Arizona**	**%**
_____	_____	_____	_____	_____	_____
2) el resto de E.U.		**2) el resto de E.U.**		**2) el resto de E.U.**	
_____	_____	_____	_____	_____	_____
3) otros países		**3) otros países**		**3) otros países**	
_____	_____	_____	_____	_____	_____

20. ¿Ha llevado a cabo actividades de importación de estos **insumos desde y en qué porcentaje**?:

Agrícolas		Ganaderos		Procesados	
1) Arizona	**%**	**1) Arizona**	**%**	**1) Arizona**	**%**
_____	_____	_____	_____	_____	_____
2) el resto de E.U.		**2) el resto de E.U.**		**2) el resto de E.U.**	
_____	_____	_____	_____	_____	_____
3) otros países		**3) otros países**		**3) otros países**	
_____	_____	_____	_____	_____	_____

III. CONTROL DE INFORMACION

21. ¿Podría indicar de manera general cuál es el tratamiento que se le dá a la información que su Agencia recaba?

22. ¿Existen formas de importación y exportación temporal de productos?

23. ¿Alguno de los principales productos que ha mencionado obedece a este tipo de trámite? (si no es así especifique)

24. ¿Existe algún tipo de control sobre la inspección sanitaria y/o fitosanitaria que esta Agencia maneja para los productos agrícolas, ganaderos y procesados que ha mencionado? Especifique.

25. ¿Si la respuesta anterior es afirmativa, además de este control existe algún otro que no realice su Agencia?

26. Podría indicar qué tan importante sería definir Acuerdos legales que ofrezcan la posibilidad de establecer contratos entre empresarios de Sonora y Arizona

    ( ) Muy Importante ( ) Sin Opinión ( ) Sin Importancia

27. Podría indicar qué tan importante sería expedir derechos legales de propiedad de la tierra a extranjeros en Sonora

    ( ) Muy Importante ( ) Sin Opinión ( ) Sin Importancia

28. Podría indicar qué tan importante sería tener un mejor desarrollo en la infraestructura del puerto de Guaymas

    ( ) Muy Importante ( ) Sin Opinión ( ) Sin Importancia

29. Podría indicar la importancia que tendría el desarrollo de un aeropuerto internacional en Yuma, con el objeto de facilitar la transportación de productos perecederos

    ( ) Muy Importante ( ) Sin Opinión ( ) Sin Importancia

30. Podría indicar la importancia que tendría trabajar en conjunto para promover cambios en las legislaciones federales de ambos países

    ( ) Muy Importante ( ) Sin Opinión ( ) Sin Importancia

31. Podría indicar la importancia que tendría homogenizar estandares y clasificaciones trabajar recopilar información entre las agencias de Sonora y Arizona.

( ) Muy Importante ( ) Sin Opinión ( ) Sin Importancia

32. Podría indicar la importancia que tendría organizar exposiciones anuales enfocadas a promover el potencial de los negocios agrícolas de Sonora y Arizona

( ) Muy Importante ( ) Sin Opinión ( ) Sin Importancia

33. Podría indicar la importancia que tendría crear un centro de operaciones bilingüe utilizado para:

Tener acceso a contactos de importancia relacionados con intercambios comerciales	a) Muy importante b) Sin opinión c) Sin importancia
Solucionar controversias	a) Muy importante b) Sin opinión c) Sin importancia
Que sea fuente de información sobre los proveedores de servicios de transporte y otros servicios	a) Muy importante b) Sin opinión c) Sin importancia
Brindar información que permita reducir el tiempo de cruce en las fronteras de Nogales y San Luis Río Colorado	a) Muy importante b) Sin opinión c) Sin importancia
Informar acerca de las regulaciones actuales referentes a la agricultura	a) Muy importante b) Sin opinión c) Sin importanci

34. ¿Podría describirnos cuáles son los principales problemas de infraestructura que tienen las Agencias Aduanales en esta localidad?

35. ¿Qué problemas presentan las Leyes y Reglamentos vigentes que regulan la exportación e importación de mercancías (en sus diferentes modalidades) para los siguientes sectores?:

Sector Agrícola (incluyendo insumos)	**Sector Ganadero** (incluyendo insumos)	**Sector de procesados** (incluyendo insumos)

36. ¿Esta Agencia tiene algún tipo de relación con agencias americanas? Especifique.

37. ¿Esta Agencia otorga algún tipo de crédito o financiamiento a productores de los sectores agropecuario y de transformación agroindustrial? (si la respuesta es afirmativa especifique)

Agrícola ( ) Sí ( ) No

Ganadero ( ) Sí ( ) No

De procesados ( ) Sí ( ) No

38. ¿Esta agencia mantiene algún tipo de relación encaminada a la compra y/o renta de insumos matriales y/o maquinaria de los sectores mencionados?

Agrícola ( ) Sí ( ) No

Ganadero ( ) Sí ( ) No

De procesados ( ) Sí ( ) No

IV. EXPECTATIVAS DE DESARROLLO

39. ¿Piensa que Arizona y Sonora pueden mejorar o abrir sus mercados fuera de la Región para consolidar los productos o procesos de los neocios agrícolas bajo los siguientes aspectos:

	Sí	**No**	**Inseguro**
Implementar una oferta de productos perecederos permanente durante todo el año	( )	( )	( )
Procurando la conjugación de unión de proyectos de producción y mercadotecnia	( )	( )	( )
Aprovechando las oportunidades de las económicas de escala	( )	( )	( )
Desarrollando un sello o logotipo común para los productos generados en la región	( )	( )	( )
Generando o buscando nuevas fuentes de financiamiento	( )	( )	( )

40. ¿Durante el periodo 1992-1997 (o en su cso desde que inició a dar servicio) como cataloga usted que cambió su situación?

( ) mejoró ( ) no cambió ( ) empeoró

41. ¿En que sentido evalua estos cambios?

42. ¿Comparado con la actualidad, cuáles son las expectativas que esperaría en 5 años para las actividades que realiza en relación?

43. ¿Como ha afectado el TLCAN sus ganancias en términos de impacto?

( ) positivo ( ) negativo ( ) ningún impacto

44. ¿Que impacto espera que tenga el TLC en sus ganancias en 5 años?

( ) positivo ( ) negativo ( ) ningún impacto

45. ¿Como ha afectado la devaluación del peso de 1994 en sus utilidades?

( ) de manera positiva ( ) negativa ( ) no ha tenido ningún impacto

46. ¿De qué manera impactó el TLC los servicios que usted realiza y que efectos adicionales pudiera preveer cuando el TLC este implementado completamente?

47. ¿Como afectó la devaluación del peso de 1994 las actividades y/o servicios que presta a los negocios agrícolas, ganaderos y de productos procesados (chacer diferenciación por producto)?

48. ¿Considera de importancia el estar preparado con respecto a las devaluaciones del peso y porqué?

49. ¿Considera que es posible el crecimiento económico sostenido de los negocios de producto agrícolas, ganaderos y procesados de la región Sonora-Arizona a través del trabajo conjunto de los sectores relacionados con tales actividades en ambos estados, y porqué?

50. ¿Cómo considera el papel de las agencias aduanales en el incremento de las relaciones de los negocios agrícolas, ganaderos y de procesados de Sonora y Arizona?

    ( ) importante ( ) poco importante ( ) nada importante

51. ¿Qué tiempo de espera piensa que podrían tener en promedio los solicitadores de servicios de la aduana, si se implementaran modificaciones en las formas?

52. ¿A su juicio cuáles son los problemas de mayor frecuencia que se presentan en esta Agencia? Especifique.

53. ¿Qué medidas de control o alternativas propondría para evitar dichos problemas?