

Las políticas de competitividad hacia las pymes en México: posibilidades de vinculación entre pymes mexicanas y europeas

JORGE ANTONIO MEJÍA RODRÍGUEZ

Introducción

El propósito del presente trabajo consiste en realizar una revisión somera de los esfuerzos institucionales, tanto públicos como privados, con el objeto de impulsar la competitividad de las pequeñas y medianas empresas (pymes) en México durante el último sexenio. Además, dicho propósito persigue el fin de visualizar y esclarecer los avances de tales políticas a partir de la experiencia adquirida en ese sentido en algunos países europeos, con el objeto de retomar las estrategias de vinculación interinstitucionales por medio de proyectos específicos de redes académicas universitarias, así como programas de financiamiento, capacitación y asistencia técnica que pudieran derivarse del Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación, entre México y la Unión Europea, suscrito en el año 2000, mismos que están orientados al fortalecimiento de las cadenas productivas y de la asimilación e introducción del esquema de competitividad sistémica en México.

La tesis de que se parte reside en que a seis años de su firma, las políticas de competitividad hacia las pymes en nuestro país se inscriben en un conjunto de esfuerzos públicos y privados carentes de coordinación institucional que permita una mayor penetración en las cadenas productivas en donde este tipo de empresas tienen una mayor participación en cuanto a unidades económicas, personal ocupado y valor agregado.

Si bien ya se han realizado estudios sectoriales y regionales, los cuales muestran aquellas actividades y sectores productivos en donde hoy en día es posible impulsar la competitividad de las pymes en México, por medio del modelo de clusterización y de la articulación productiva de las empresas de este tamaño, lamentablemente este

esfuerzo de investigación no tiene correspondencia con acciones interinstitucionales permanentes y planificadas a nivel nacional, regional y local, mismas que podrían emanar de la correcta conceptualización, asimilación y aplicación de una efectiva política industrial en ese sentido.

Hasta la fecha no existen dudas de que este esquema es el más idóneo para romper paulatinamente con el entorno de heterogeneidad estructural imperante en la mayoría de las economías latinoamericanas, y en particular en la mexicana, entendida esta heterogeneidad en términos de su doble significado, es decir, de los diversos niveles de productividad ínter e intrasectoriales, así como de la productividad imperante en las actividades formales respecto al gran número de las informales en que se desmenuzan miles de pymes.

El trabajo consta de cinco partes. En la primera se revisan el concepto de competitividad y los enfoques para su estudio, así como su significado específico para las pymes. En la segunda parte se da cuenta de las características generales de las pymes del país, en comparación con otras regiones. En la tercera parte se aborda la competitividad en términos de su caracterización como política industrial y se hace un breve recuento de sus resultados hacia este segmento de empresas durante el último sexenio en México. Mientras que en la cuarta parte se abordan las posibilidades de vinculación en materia de asistencia técnica y financiera entre instituciones de nuestro país y la Unión Europea. Lo anterior con el fin de fortalecer los intercambios comerciales entre ambas regiones en actividades específicas que representen nichos y segmentos de mercado real para las pymes mexicanas en Europa. Finalmente, a manera de conclusión se exponen algunos comentarios y observaciones que abonen el camino en la materia.

El concepto de competitividad y los enfoques para su estudio

El *Diccionario Oxford de economía* define la competitividad como “La capacidad para competir en los mercados de bienes y servicios”. Esta definición engañosamente sencilla y en apariencia inocua ha incitado, no obstante, una controversia durante los últimos decenios respecto a su significado en diversos ámbitos de análisis, los métodos disponibles para medirla, así como las políticas públicas que se pueden establecer para mejorarla.

La necesidad de definir con claridad y comprender este término va más allá de objetivos puramente semánticos, pues se utiliza con frecuencia para justificar la creación de políticas públicas sin el debido análisis de sus efectos en los niveles de competitividad. Incluso antes de la aparición en 1994 del ensayo del economista Paul Krugman en que critica el término y lo califica de *obsesión peligrosa* cuando se aplica a las naciones, la literatura sobre el tema era ya abundante. El artículo de Krugman volvió a encender la controversia y no detuvo el uso del término ni la aplicación generalizada de índices de competitividad nacionales, al punto que hoy día el vocablo se ha convertido en una palabra de moda que comparte los encabezados con términos igualmente mal definidos, como la globalización (Romo Murillo, y Andel Musik, 2005).

Un primer paso de vital importancia en la definición del término de competitividad, consiste en diferenciar con claridad entre la ventaja comparativa, por una parte, y la ventaja competitiva (o competitividad), por otra. En este caso baste mencionar que *la ventaja comparativa* es impulsada por las diferencias en los costos de los insumos como la mano de obra y el capital. *La ventaja competitiva*, por otra parte, es impulsada por las diferencias en la capacidad de transformar estos insumos en bienes y servicios para obtener la máxima utilidad. Se debe subrayar, sin embargo, que ambos conceptos no son independientes entre sí. La ventaja competitiva se construye en cierta medida sobre los factores que determinan la ventaja comparativa. Así, la falta de una ventaja comparativa en ciertos factores (además del costo de capital, se pueden citar los precios de los energéticos y los costos del transporte) pueden constituir un obstáculo para el desarrollo de la ventaja competitiva.

Romo Murillo explica que en la literatura sobre competitividad de finales de los ochenta e inicios de los noventa se destaca R. Nelson, autor quien identificó tres grupos de estudios: los dedicados a empresas individuales, los enfocados hacia el desempeño macroeconómico de las economías nacionales, y los orientados a la formulación de políticas industriales.

El primer grupo de publicaciones forma tradicionalmente parte del trabajo de las escuelas de negocios, mientras que el segundo es casi exclusivo de los economistas. El último grupo de publicaciones se concentra en el uso de políticas gubernamentales macroeconómicas para fomentar el desarrollo de las empresas que pertenecen a una industria en particular. Los autores que forman este grupo sostienen que el gobierno puede desempeñar un papel de vital importancia al complementar el mercado para guiar la actividad industrial.

Respecto a las publicaciones de competitividad enfocadas en el uso de políticas industriales, cabe señalar la reciente liberalización de las economías nacionales y del decreciente papel del Estado (con el consecuente abandono de las políticas industriales vigentes), no obstante que se tiene la certeza de que la intervención del gobierno en las economías nacionales es necesaria para corregir las fallas del mercado (particularmente frecuentes en los países en desarrollo). Por lo que al contrastar los pobres resultados de la aplicación de las políticas industriales en los países en desarrollo con ejemplos exitosos de economías hoy industrializadas y del este de Asia, se concluye que *un elemento fundamental de una política industrial exitosa es una capacidad institucional fuerte, ausente en la mayoría de los países en desarrollo.*

Al respecto cabe mencionar que en el caso mexicano se adoptó por primera vez en el año 2001 una política industrial de fomento a la competitividad, misma que se abordará más adelante, la cual en su implementación incorporó la participación de los organismos empresariales nacionales y regionales, con el objeto de tener la posibilidad de llegar a una mayor cantidad de empresas y actividades económicas. Lo anterior es de resaltarse, puesto que más allá de los resultados alcanzados, que se exponen más adelante, implicó el regreso de una modalidad similar al contenido de una política industrial, hecho que no se tenía registrado como tal en los dos últimos decenios en México.

De ahí que cualquier esfuerzo que persiga alentar la competitividad de las pymes es positivo, dada la experiencia negativa de los años ochenta y noventa, cuando lo destacable era una política de apoyo a las pymes en donde sólo se consideraban los apoyos financieros por parte de Nacional Financiera, mismos que estaban basados en el esquema de garantías.

Por lo anterior, se considera que parte de la confusión que rodea al término se debe a que no se reconocen los distintos niveles de análisis y a que no se han elaborado definiciones adecuadas de competitividad para cada uno de ellos.

El concepto de competitividad

Michael Porter concluye que el único concepto significativo de competitividad nacional es la productividad, pues es el primer factor determinante del nivel de vida a largo plazo en un país, así como del ingreso per cápita (esta variable determina el salario de los trabajadores y el retorno de capital).

En este punto resulta interesante señalar que prácticamente todos los autores, sin importar si son economistas o de escuelas de negocios, o si existe entre ellos un consenso sobre el uso del término cuando se aplica a las economías nacionales, coinciden en que *la tasa de crecimiento de la productividad es la medida última de la competitividad*. La productividad de un país determina su nivel de vida, ya que cuanto más elevada sea ésta, puede sustentar mejores salarios y rendimientos atractivos del capital invertido.

Niveles de competitividad

Para encontrar el sentido del término de competitividad, es preciso aclarar en que ámbito se aplica: empresas, industrias, regiones o países. Por tanto, como puede apreciarse, los niveles de análisis incluyen el micro (la empresa), meso (la industria y la región) y macro (el país). En sentido práctico, sabemos que en la competitividad de una empresa influyen las condiciones que imperan en la industria y la región.

Competitividad empresarial

El significado de la competitividad de una empresa se deriva de su ventaja competitiva en los métodos de producción y organización (precio y calidad del producto final) frente a sus competidores específicos. Por lo que una pérdida de competitividad se traducirá en una baja en sus ventas, menor participación de mercado y, finalmente, en el cierre de la planta. En este sentido, la definición del *Diccionario Oxford* (“Capacidad de competir en los mercados de bienes y servicios”) se ajusta bien al concepto de competitividad de las empresas.

Factores subyacentes de la competitividad empresarial. En términos generales, entre los factores subyacentes más importantes que imprimen una mayor o menor com-

petitividad empresarial, están la capacidad de producción en masa, los métodos de organización de la producción flexible, las actividades de investigación y desarrollo vinculadas a la empresa, la importancia de la capacitación de los trabajadores, la capacidad de cooperación con otras empresas, específicamente en el diseño y desarrollo de nuevos productos y, finalmente, también resulta de vital importancia la disponibilidad de créditos para las compañías.

Competitividad de las pymes. La competitividad de las pymes se determina por una serie de factores cuya combinación varía mucho de un país a otro, de un sector a otro y de una empresa a otra. Pero más allá de esta diversidad, que constituye en sí misma una característica de las pymes, se deducen algunos puntos fundamentales:

1. La competitividad de las pymes depende de: el dinamismo del propietario o director; la inversión en *gestión de la inteligencia* que puede obtener información gracias a una vigilancia en materia tecnológica, comercial y competitiva más o menos explícita; la capacidad de investigación y desarrollo (por lo menos esporádica); la calidad de organización de la empresa y la formación de recursos humanos; la inversión material en equipos con tecnologías adecuadas, y la capacidad estratégica, cuyos principales elementos son la innovación y la flexibilidad (ellas mismas en función de las variables precedentes).
2. La tecnología desempeña un papel cada vez más importante entre todos los factores de la competitividad, los productos y las técnicas de producción, pero también los métodos de gestión, la organización de la empresa y la formación de recursos humanos.
3. Cualesquiera que sean las elecciones estratégicas de las pymes, que dependen de la evolución de la coyuntura y de los cambios estructurales de las economías en donde operan (activas, reactivas o proactivas), cada una de estas estrategias puede ser eficaz a condición de que se preserve la flexibilidad de la pyme y de que se funde en la investigación de las competencias distintas de sus ventajas competitivas.
4. El propietario, cuya decisión estratégica se encuentra en el núcleo de la vida de la empresa, no tiene siempre una visión muy clara de los datos de orden estratégico, *a fortiori*, si se trata de estrategias basadas en la utilización de nuevas tecnologías. La naturaleza y la calidad de la información científica y tecnológica constituyen, por consiguiente, condiciones esenciales de esta competitividad de las pymes (Domínguez Ríos, 2006).

Competitividad industrial

Como sabemos, lo que comúnmente denominamos como industria es el conjunto de empresas que se dedican a actividades similares, por lo que se infiere que la competitividad de ésta es el resultado, en gran medida, de la competitividad de las empresas individuales, pero al mismo tiempo la competitividad de las empresas se incrementa por el ambiente competitivo prevaleciente en la industria.

Una razón que justifica el interés por la competitividad industrial se encuentra en que una industria competitiva presenta más oportunidades para establecer esos eslabonamientos verticales, con efectos positivos en el desarrollo industrial del país. Asimismo, los eslabonamientos hacia atrás se definen como las “relaciones interempresariales en las que una compañía adquiere bienes y servicios como insumos de producción, en forma regular, de una o más compañías en la cadena de producción” (Battat et al., 1996). Así, al proporcionar insumos para las empresas en industrias competitivas, los subcontratistas deberán atender preferencias superiores respecto al diseño, las especificaciones técnicas, la calidad del producto y los tiempos de entrega.

Como se sabe, no todas las industrias son iguales, por lo que distintas características tendrán diversos papeles para determinar su competitividad, entre los que se pueden citar: la naturaleza de los bienes producidos (intermedios, perecederos o no duraderos, y duraderos); concentración del mercado y barreras de entradas (para determinar la naturaleza y el vigor de las fuerzas competitivas); intensidad de capital y complejidad técnica; madurez de la tecnología utilizada (con objeto de determinar el dinamismo tecnológico del sector); potencial de exportación; presencia extranjera y la estrategia seguida por los inversionistas extranjeros (búsqueda de mercado, de eficiencia o de recursos naturales).

Competitividad regional

El debate crucial respecto a la competitividad regional gira en torno a la relación entre la competitividad de las compañías y la repercusión que ésta tiene en la competitividad de los territorios relacionados con éstas, ya sea mediante su propiedad o su ubicación.

Una vez que el ambiente empresarial mejora (debido al aumento de infraestructura y a la mejora de centros de educación y los niveles de vida, u otras políticas gubernamentales explícitas formuladas para atraer inversiones a la región), las compañías empiezan a concentrarse en regiones geográficas específicas, para dar origen a la formación de *clusters* (cúmulos) que, según Michael Porter,

Son grupos geográficamente cercanos de compañías, proveedores, prestadores de servicios e instituciones relacionadas en un campo particular, que están interconectados y vinculados entre sí por aspectos comunes y complementarios (Porter, 2003).

De acuerdo con Porter, los *clusters* tienen el potencial de afectar de manera positiva la competitividad, sobre todo mediante tres mecanismos diferentes:

1. Incrementando la productividad de las industrias constituyentes, puesto que se reducen los costos de transacción y los de capital.
2. Elevando la capacidad de innovación y, en consecuencia, el crecimiento de la productividad. Una vez que se introduce una innovación en una empresa, se genera un efecto demostración y se incrementa la probabilidad de que sea adoptado en otras empresas.

3. Estimulando la formación de nuevos negocios que expandan el conglomerado y, como consecuencia, den mayor sustento a la innovación. Esto permite el desarrollo de relaciones interpersonales, facilitando la creación de nuevas relaciones proveedor-comprador.

En otras palabras, la aglomeración mejora el desempeño de las empresas (y en consecuencia de las industrias) al reducir costos de transacción tanto en los activos tangibles como en los intangibles. Estas bondades de la aglomeración geográfica dan origen a lo denominado como “economías externas”, las cuales son de dos tipos: *tecnológicas* (transfieren conocimiento entre las empresas), y *pecuniarias* o *de proveeduría* (crean mercado para mano de obra especializada y proveedores locales). Casos exitosos de este tipo de competitividad regional tipo *clusters* existen en todos los continentes, tanto en países desarrollados como en desarrollo. Por lo que ello se ha constituido en un referente obligado para impulsar en todos los ámbitos de actividad sectorial y en todos los países, como estrategia para enfrentar los embates de la globalización comercial.

Competitividad nacional

En lo referente al nivel de competitividad nacional, el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) define la competitividad como “La calidad del entorno para realizar inversiones y para incrementar la productividad en un clima de estabilidad macroeconómica e integración a la economía internacional” (IADB, 2001).

Desde la perspectiva de la escuela de negocios de la competitividad de Michael Porter, se identifican cuatro factores que determinan la competitividad nacional e incluso la regional, para quien la competitividad de un país depende de su capacidad de su industria para innovar y mejorarse continuamente. Como se sabe, su marco de análisis es sistémico, es decir, incorpora de manera implícita las esferas empresarial, regional e industrial.

Los cuatro factores del diamante de Porter son: a) las condiciones de los factores —mano de obra, infraestructura y financiamiento—; b) las condiciones de la demanda —complejidad de la demanda en el mercado nacional de bienes y servicios producidos por una industria determinada—; c) las industrias relacionadas de apoyo —proveedores e industrias competitivas vinculadas internacionalmente—, y d) estrategias de empresa, estructura y rivalidad —se refiere a cómo surgen, se organizan y administran las empresas y el tipo de competencia que enfrentan.

En este sentido, cada uno de los factores determinantes interactúa con los demás para crear un entorno en el que las empresas desarrollarán y acumularán activos y habilidades especializadas para incrementar su ventaja competitiva.

Cabe destacar que los índices más conocidos de competitividad nacional son los formulados por el Foro Económico Mundial y el Instituto de Desarrollo Administrativo. El objetivo de esos instrumentos es calificar a los países en términos de su clima empresarial, utilizando para ello un número importante de atributos condensados en un solo indicador. No obstante, otros autores cuestionan los fundamentos teóricos de esos indicadores, pues esgrimen que resultan problemáticos, las definiciones em-

pleadas son demasiado amplias, el enfoque es sesgado, la metodología es errónea y muchas de las mediciones cualitativas son vagas, repetitivas o están mal formuladas. Por ello, dada la debilidad de las bases teóricas y empíricas, el índice debe utilizarse con reserva.

En resumen, la industria, la región y el país pueden proporcionar un entorno que favorezca el desarrollo de las ventajas competitivas, pero es la empresa, en su papel de agente económico básico, la que responderá finalmente a ese entorno al perfeccionar sus capacidades de transformar insumos en bienes y servicios con la máxima utilidad. Como consecuencia natural de lo antes mencionado, las políticas dirigidas al mejoramiento de la competitividad deben tener a la empresa como su objetivo fundamental (Romo Murillo, y Andel Musik, 2005: 214).

Características de las pymes en México

Como sabemos, la participación de las pymes en las estructuras productivas de los países resulta significativa por lo aportes que realizan en cuanto al producto interno bruto y al empleo que generan; un ejemplo de lo anterior se muestra en el siguiente cuadro.

Cuadro 1
Las mipymes en el mundo

Las MPYMES en el mundo		
PAIS	PIB%	EMPLEO
MEXICO	42	64
UE	55	70
EEUU	51	52

Fuente: Secretaría de Economía: DGDEON, 2003.

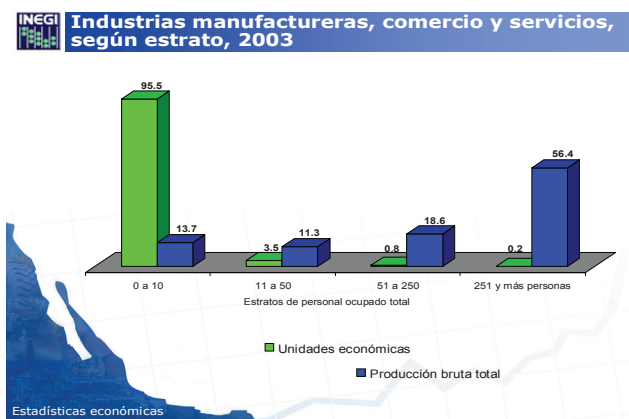
Como puede observarse, mientras que en México las pymes representan 42% del PIB y 64% del empleo, en Estados Unidos representan 51 y 52% respectivamente. Por su parte, en la Unión Europea las pymes aportan 55% del PIB y emplean a 70% de la población económicamente activa.

Para el caso mexicano las mipymes presentan las siguientes características:

De acuerdo con los resultados de los *Censos Económicos 2004*, levantados por el INEGI, y con datos de 2003, el 99.8% de las unidades económicas de las industrias manufactureras, comercio y servicios son del tipo micro, pequeñas y medianas, mientras

que sólo 0.2% representan a establecimientos grandes. Por su parte, en lo que se refiere a la producción bruta total generada hasta 2003, tenemos que 43.6% fue realizada en unidades micro, pequeñas y medianas, y 56.4% se generó en los establecimientos grandes. Lo anterior puede observarse en la siguiente gráfica.

Gráfica 1



Fuente: INEGI, *Censos Económicos 2004*.

Programas de apoyo para las pymes en México

Los programas de apoyo a las pymes han pretendido cubrir sobre todo dos aspectos: la capacitación y la asistencia técnica. Estos programas los han coordinado dependencias públicas que en muchas ocasiones trabajan en conjunto con organismos del sector privado. Entre los servicios que ofrecen está el financiamiento, que es el caso de Nacional Financiera (Nafin). La Comisión Intersecretarial de Política Industrial (CIPi) ha sido el órgano encargado de inventariar los programas con el fin de facilitar su identificación e instrumentación. Del total de apoyos, al sector industrial correspondieron 149, distribuidos en las 11 dependencias y entidades gubernamentales que integran esta comisión.

El principal problema de las pymes no es la falta de programas, aunque éstos no se instrumenten de manera óptima. Los programas federales de fomento consisten sobre todo en servicios de información, como el Sistema de Información Empresarial Mexicano (SIEM), y de consultoría, como la Red de Centros Regionales para el Desarrollo de la Competitividad Empresarial (CRECE). Estos instrumentos suponen que la empresa tiene un potencial de productividad determinado, el cual se puede aprovechar con más y mejor información, o bien mediante la orientación y la capacitación del empresario y sus colaboradores. Los instrumentos de financiamiento y los apoyos fiscales se manejan con serias restricciones. Por una parte, ambos faltan en el ámbito de los recursos humanos, mientras que en el área de planeación no hay problemas fiscales.

La problemática de las pymes es precisamente la carencia de apoyos integrales de asistencia técnica y financiera, sobre todo de crédito y de capital de riesgo. Aun cuando en el discurso oficial se subrayan las políticas y los programas que vinculan al gobierno y al sector empresarial, lo cierto es que hay una falta de coordinación entre ellos porque se carece de mecanismos de diálogo eficiente que favorezcan una discusión sobre los apoyos directos e indirectos en los que puedan participar de manera representativa los tres millones 250 mil empresas establecidas en el país, además de los negocios que operan de manera informal (Domínguez Ríos, 2006: 857).

La competitividad en las pymes como política industrial

El objetivo del Plan Nacional de Desarrollo 2001-2006 (PND), así como del Programa de Desarrollo Empresarial (PDE) radicó en reactivar la planta productiva y elevar su competitividad a nivel mundial; las herramientas se centraron en todos los programas federales y nuevos fondos para garantizar financiamiento fresco, mientras que la fórmula parte de la combinación de capacitación, desregulación, créditos y encadenamiento productivo, con ayuda del mayor número de actores posibles.

Las metas del PDE se resumen en seis acciones:

1. Atender a 1'300 mil empresas (47% del total en seis años).
2. Incrementar el valor de la producción de las mipymes a una tasa promedio de 5% anual en términos reales.
3. Disminuir eficientemente 5% del valor de las importaciones como porcentaje del total del PIB (22 mmd).
4. Incrementar la integración de insumos nacionales en 5% para las exportaciones manufactureras no maquiladoras, y en 20% para las exportaciones de la industria maquiladora.
5. Incorporar a personas en condición de extrema pobreza al desarrollo nacional mediante la generación de empleos productivos.
6. Consolidar una red de multiplicadores y facilitadores de apoyo, extendida a todos los municipios y entidades federativas del país, en donde los organismos empresariales, las instituciones educativas y de investigación tengan un papel primordial. Estas instituciones serán apoyadas por todas las instancias de gobierno, de tal forma que ello cimiente una política de desarrollo de competitividad de las empresas de largo plazo, nacida de la iniciativa de particulares.

Estas metas pretendieron llevarse a cabo por medio de seis estrategias:

1. Fomento de un entorno competitivo para el desarrollo de las empresas.
2. Acceso al financiamiento.
3. Formación empresarial para la competitividad.
4. Vinculación al desarrollo y a la innovación tecnológica.
5. Articulación e integración económica regional y sectorial.
6. Fortalecimiento de mercados.

Asimismo, el eje articulador de esta serie de estrategias preveía:

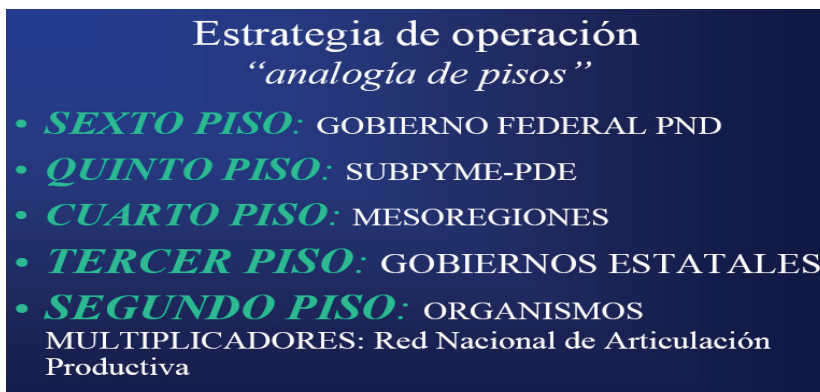
- Coordinación de los actores (los tres niveles de gobierno, agentes financieros, organizaciones empresariales, empresas y empresarios, trabajadores, académicos, científicos e investigadores).
- Un sistema financiero competitivo.
- Conformación de fondos de garantía (Conacyt, de vivienda y Nafinsa y Bancomext).
- Formación de multiplicadores de apoyo y fomento de una nueva cultura empresarial orientada a la competitividad.
- Formación de extensionistas tecnológicos.
- Integración de cadenas productivas.
- Fomento de oportunidades de negocios.

Con este esquema, a finales de 2001 por primera vez en muchos años se veía un plan con un poco de más cara de política industrial a un programa gubernamental. El PDE inició ese año con un estimado de 1,600 millones de pesos.

En este apartado es significativo destacar que tanto el Plan Nacional de Desarrollo 2001-2006 (PND) como su correspondiente Programa de Desarrollo Empresarial (PDE), reconocían la importancia estratégica del fortalecimiento de las cadenas productivas o de valor. Este concepto así como el de agrupamientos empresariales, se consideraron en el PND al visualizar las rutas para alcanzar dos de los cinco objetivos rectores del crecimiento económico con calidad: *eleva y extiende la competitividad del país y promover el desarrollo regional equilibrado*.

De igual forma, la materialización de al menos dos de las seis estrategias formuladas en el PDE (vinculación al desarrollo y la innovación tecnológica, así como la articulación e integración económica regional y sectorial), se apoyan en esos términos y en un tercero, íntimamente relacionado con los anteriores: el de subcontratación industrial (Secretaría de Economía, 2005).

Figura 1



Fuente: Secretaría de Economía: DGDEON, 2003.

*El Comité Nacional de Productividad e Innovación
Tecnológica (Compite)*

Como ya se indicó arriba, el sexto objetivo que buscó el PDE 2001-2006 fue cimentar la competitividad de las pymes mediante herramientas como la metodología de la empresa General Motors de México, para aplicar por parte del organismo promotor encargado de operar y administrar el programa con apoyo de consultores privados. Ello permitiría dar confianza a las pymes y permite el uso eficiente de los recursos.

Por la conveniencia de dar al programa la flexibilidad y permanencia, así como promoverlo entre empresas y las organizaciones empresariales, la comisión coordinadora (Conacyt, STPS, SE y GMM) apoyó la propuesta de crear una asociación de consultores mediante la cual se certifiquen y capaciten para la aplicación de la metodología de calidad. Para ello se formó el Comité Nacional de Productividad e Innovación Tecnológica, AC (Compite), organización sin fines de lucro cuyas tarifas son iguales al costo promedio de prestación de sus servicios.

Así, desde su creación en 1996 Compite ha brindado atención directa y especializada a 30,731 empresas y ha capacitado a 138,408 personas por medio de 45,915 servicios; en 2003 se atendieron 8,499 empresas y se capacitó a 35,939 personas mediante 13,156 servicios.

Desde el inicio de sus operaciones hasta junio de 2004 en que se realizó la encuesta a las empresas que participaron en este programa, se han aplicado diagnósticos y talleres a 3,200 empresas en todo el país, que representan 0.9% del total de las registradas en los censos económicos, de acuerdo con INEGI. Los resultados que se han obtenido en los talleres han sido certificados y validados sin excepción por los propios empresarios.

El taller Compite señala una metodología de intervención rápida teórico-práctica aplicable a problemas de producción, transferida a las empresas por medio de talleres intensivos con duración de cuatro días que imparten consultores certificados dentro de las instalaciones de la empresa con la participación de su propio personal. Compite es propiedad intelectual de General Motors y se ha aplicado con gran éxito en las plantas armadoras de Europa y América a sus proveedores clave, para elevar su productividad.

Con la metodología Compite, de enero de 2000 a agosto de 2004 se impartieron 60 talleres, 52% al sector textil de la confección. Con estos cursos se ha incrementado 125% la productividad, con una mejoría en el tiempo de respuesta de hasta 65% y de 76% en el manejo de inventarios, así como una mejor distribución de espacio en planta de hasta 64% (Domínguez Ríos, 2006: 858).

Por su parte, la creación de la Subsecretaría Pyme, dentro de la propia Secretaría de Economía, permitió iniciar con 10% del presupuesto en 2002, con 1,600 millones de pesos, con el fin de incrementar los recursos cada año e incentivar en mayor medida la competitividad de las pymes mexicanas. Para el presupuesto de 2007 se contará con 2,800 millones de pesos, de los cuales hasta finales de abril aún no se había ejercido un solo peso.

La Red Nacional de Articulación Productiva

Otras acciones efectuadas en términos de cumplir con la quinta estrategia del PDE, es decir, lograr la articulación e integración económica regional y sectorial, tiene que ver con la constitución y operación de la Red Nacional de Articulación Productiva, AC (RENAP), organismo que fungió como enlace intermediario entre los proyectos regionales de articulación productiva y los recursos emanados del fondo pyme.

La Red Nacional de Articulación Productiva Renapac, AC registró 250 proyectos, de los cuales 90 fueron financiados por el Fondo Pyme en 2006. Se han detectado 97 Centros de Articulación Productiva en México. Sin embargo, hoy día no existe una institución que los coordine a nivel nacional; la se debería de ser la obligada por cuestiones reglamentarias; no obstante, en virtud de los cambios en la administración federal con la llegada del nuevo gobierno calderonista, esta situación está indefinida.

Incubadoras de empresas

Por otro lado, es importante destacar que en México existen hasta la fecha 310 incubadoras, y operan bajo 12 modelos de incubación, de los cuales son dos los más socorridos o exitosos. Por un lado, el del Instituto Politécnico Nacional (IPN), y por otro, el desarrollado por el Instituto Tecnológico de Monterrey.

Las incubadoras de empresas son instancias que apoyan a jóvenes estudiantes o bien a empresas de reciente creación, para encaminar sus primeros pasos con la garantía de que lo harán bajo parámetros profesionales.

El Consejo Nacional de Incubadoras, en su reunión a principios del mes de mayo de 2007, acordó como meta llegar a constituir 1,000 incubadoras sólidas y eficientes de aquí al año 2012, lo cual se piensa lograr a través de un proceso de autoevaluación y certificación voluntaria que garantice el grado de eficiencia con que se trabaja en las ahora 310 de estas instancias de “encadenamiento” al proyecto emprendedor mexicano.

Cabe comentar que 158 incubadoras están relacionadas con el modelo de generar pymes con alto impacto tecnológico, a las que habría que agregar a 50 más que están en lista para ser integradas a la red bajo los parámetros de funcionamiento de la principal incubadora del IPN.

La perspectiva del Consejo Nacional de Incubadoras es avanzar y concretar más y mejores acuerdos con organismos similares, y que evocan el convenio suscrito el 5 de mayo de 2006 con 11 países asiáticos, incluida la India, en donde la incubación de empresas en México puede tener ya presencias internacionales garantizadas.

Todo indica que en ese tenor siguen acuerdos con Alemania, Barcelona, Brasil y Estados Unidos, ya que los organismos de incubación en esas naciones o ciudades, aspiran a que lo que se incuba en esas latitudes pueda tener inmediata recepción en México e incluso se consiga la figura de patente compartida.

A la fecha son más de cinco mil proyectos incubados. Se trata de empresas con alta viabilidad de éxito y trabajos formales y de calidad. Un ejemplo sería la confor-

mación de un paquete de 18 novedosos productos orientados a los diabéticos, que van desde chongos zamoranos hasta leches malteadas. Ya se solicitan en otras partes del mundo, pero en México, como viene siendo costumbre, no merecen atención alguna (Torreblanca, 2007).

Aceleradora de negocios con especialidad en tecnologías de información (TI)

Bajo el modelo consultor que ha logrado aplicar la empresa Visionaria, se tienen ya a más de 100 pymes mexicanas vinculadas con las TI. Para finales de 2007 serán 160 las que tengan como consultoría a Visionaria, gracias al apoyo que el Fondo Pyme concede a las firmas que deciden apoyarse en esfuerzos como el de la empresa que encabeza su propietario, Mauricio Santillán, un ex ejecutivo de primer nivel de Microsoft.

Este modelo intentó internacionalizarse en 2006 hacia la India, aunque el intento no prosperó, pero las cosas comienzan a concretarse en Argentina, Brasil, Colombia Ecuador, Venezuela y otras naciones latinoamericanas.

El modelo que aplica Visionaria es variable. En México, bajo el esquema de apoyo de la política pública, se permite que las empresas vinculadas en el terreno de las TI, lleven su consultoría con la idea de institucionalizarse recibiendo apoyo del Fondo Pyme. Otro esquema es mixto: se paga un *fee* por la consultoría, y una vez que se aprecian resultados la empresa consultada paga un porcentaje del resultado obtenido a su favor.

En todo caso, el modelo de consulta ya es merecedor de ser reconocido como viable y exitoso, y Microsoft intenta apoyarse en él, así como Autodesk, y será en 2007 cuando ya se ejerzan trabajos en estos dos grupos piloto para introducir en el Cono Sur de América la experiencia consultora de Visionaria (*El Financiero*, 15 de abril, 2007).

Posibilidades de vinculación entre pymes mexicanas y europeas

Centros AL Invest LLL Consortium

Una de las posibilidades reales de vinculación de las pymes mexicanas con el mercado europeo, con el fin de incentivar la competitividad de las primeras, son los Centros AL Invest LLL Consortium; éste es un programa creado por la Comisión Europea, iniciado en 1994 con sede en Bruselas, con el propósito de impulsar y fortalecer la cooperación económica entre las empresas europeas y las latinoamericanas.

Esta opción consiste en una oficina creada para:

- Incentivar el establecimiento de vínculos de largo plazo entre empresas mexicanas y europeas.
- Apoyar a las empresas mexicanas para mejorar su competitividad y favorecer el intercambio comercial y de inversión entre México y los países que forman la Unión Europea.

- Acompañar a los empresarios regionales en los esfuerzos de integración con Europa para sus necesidades de tecnología, equipamiento, capitales, asociaciones comerciales y financieras, entre otras.

Los centros AL Invest LLL ofrecen:

- Un servicio de internacionalización de las pequeñas y medianas empresas para concretar negocios con empresas de los países integrantes de la Unión Europea.
- Facilitan las relaciones entre empresas para el establecimiento de un plan de acción conjunto.
- Citas de negocios personalizadas: encuentros personalizados entre compañías europeas y latinoamericanas organizados en el marco de una feria internacional.
- Semanas europeas: asistencia a empresas en la organización de una visita personalizada para un grupo de empresas a ferias sectoriales internacionales.
- Capacitación, asistencia técnica internacional y transferencia de *know-how*: alianzas tecnológicas con organismos europeos, asistencia y capacitación en temas especializados y de vanguardia en la Unión Europea.
- Además: misiones comerciales; relación con embajadas y cámaras europeas en México; estudios de mercado en México, Latinoamérica y Europa.
- Encuentro sectorial: citas personalizadas entre compañías europeas y latinoamericanas, organizadas principalmente en el marco de una feria internacional del sector. La agenda de reuniones de cada empresa es elaborada con anticipación de acuerdo con su perfil y a sus expectativas de negocios.

Algunos de los eventos celebrados en septiembre de 2006:

- *Sana Bologna*, Italia 8-9 sept. 06. Sector: alimentos orgánicos. Feria: Sana 2006.
- *Fruit Brasil*, Fortaleza, Brasil 11-14 sept. 06. Sector: frutas. Feria: Frutal 2006.
- *Aquatech*, Amsterdam, Holanda 25-27 sept. 06. Sector: tratamiento de agua. Feria: Aquatech.
- *Cosmética*, Sao Paulo, Brasil 24-27 sept. 06. Sector: cosméticos. Feria: CosmoProfCosmetics.
- *Liber*, Madrid, España 27-28 sept. 06. Sector: libros. Feria: Liber, Feria Internacional del Libro.

Eventos celebrados en octubre de 2006:

- *Frozen Sea Food*, Vigo, España 3-5 oct. 06. Sector: pesca. Feria: Conxemar 2006.
- *Agriflor*, Quito, Ecuador 4-6 oct. 06. Sector: horticultura. Feria: La Flor de Ecuador, Agriflor 2006.
- *Artículos de Piel y Calzado*, Bolonia, Italia 18-19 oct. 06. Sector: piel, calzado, marroquinería y proveeduría del sector calzado. Feria: Línea Pelle 2006.
- *Iberflora*, Valencia, España 18-19 oct. 06. Sector: flores y jardinería. Feria: Iberflora.
- *Manejo de Residuos*, Colonia, Alemania 23-27 oct. 06. Sector: gestión de residuos y tecnología ambiental. Feria: Entsorga.
- *Óptima*, París, Francia 24-26 oct. 06. Sector: frutas. Feria: SIAL 2006.

Eventos celebrados en noviembre de 2006:

- *International Flower Trade Show*, Amsterdam, Holanda 1-2 nov. 06. Sector: flores, horticultura. Feria: Hortifair 2006.

- Náutica, Barcelona, España 8-10 nov. 06. Sector: náutica.
- *Mundo Equino*, Verona, Italia 10-11 nov. 06. Sector: equino.
- *Tecnologías de la Información*, Madrid, España 7-10 nov. 06. Sector: tecnologías de la información. Feria: SIMO.
- *EIMA*, Bolonia, Italia 15-19 nov. 06. Sector: maquinarias para agricultura y jardinería. Feria: EIMA Internacional.

La forma de participar en estos eventos es:

- *Como colaborador*. Se tiene una participación de apoyo para contactar a empresas locales que asistan al evento.
- *Como operador principal*. Es el organizador principal del evento. Presenta directamente ante el consejo de AL-Invest la propuesta del proyecto, siguiendo el procedimiento marcado en el manual.

Cabe destacar que ya existen ocho centros AL Invest LLL, en diversas entidades de México y en variadas actividades manufactureras; el último constituido fue el inaugurado en Madrid a principios de mayo de 2007. Por ejemplo, la próxima fecha de recepción de propuestas es el 15 de septiembre de 2007.

GTZ, la Agencia Alemana de Cooperación Técnica

Esta agencia brinda asesoría y financiamiento, e incluso la posibilidad de obtener paquetes de estímulos fiscales a firmas que comprometen su acción hacia los terrenos de la sustentabilidad y autorregulación en materia ecológica.

Los alemanes se encuentran en 15 países brindando este tipo de ayuda a las pymes. Entre 1998 y 2005 en México se hicieron gestiones a favor de 200 negocios. Algunos resultados pasan de lo satisfactorio a lo asombroso. Cabe aclarar que el hilo conductor de todas estas acciones es el ahorro de recursos y el cuidado del medio ambiente.

El procedimiento consiste en que al llegar los asesores, revisan las prácticas productivas, evalúan los costos de los procesos que pueden optimizarse y localizan las áreas de oportunidad en beneficio de la competitividad de los negocios. El proceso puede durar en promedio tres meses.

Estas células asesoras, que procuran el incremento de la competitividad mediante el cambio de prácticas productivas cuya consecuencia es el cuidado del ambiente, la autosostenibilidad y el ahorro para la empresa asesorada, ahora las ejercen grupos independientes a quienes pagan organismos no gubernamentales. Lamentablemente este tipo de esfuerzos hoy están desarticulados, al igual que otros más que se ejercen en la sombra y, lo más grave, sin embargo, sin el conocimiento masivo de las empresas mexicanas (Torreblanca, 2007).

Conclusiones

De acuerdo con Murillo Rubio et al., un elemento fundamental de una política industrial exitosa es contar con una capacidad institucional fuerte, la cual está ausente en la mayoría de los países en desarrollo. No obstante, Wilson Peres sostiene que aunque

la capacidad institucional sí es un requisito significativo, particularmente en el corto plazo, el hecho de que ésta sea limitada no obliga a desechar las actividades de alcance sectorial, sino a concentrarlas en subsectores, segmentos o incluso productos que estén al alcance de las capacidades existentes. La alternativa es reducir la magnitud de los esfuerzos y no dar “saltos en el aire”. En este sentido, la experiencia en la región (latinoamericana y en México en particular) con las políticas de fomento de los conglomerados productivos revela que incluso los países pequeños han podido formular políticas para mejorar su patrón de especialización.

Las políticas industriales son el meollo de las estrategias de especialización o diversificación. Al plantear estrategias de esta índole hay cuatro aspectos importantes que considerar: los criterios para seleccionar los sectores que se promoverán, los instrumentos de políticas disponibles, las restricciones impuestas por el tamaño de los mercados nacionales y las capacidades acumuladas en este sentido “en los distintos países latinoamericanos”, y la voluntad política de llevar a cabo este tipo de acciones.

Entre las tareas necesarias para acrecentar la legitimidad de las políticas industriales, dos líneas de acción son prioritarias:

- Por un lado, es preciso mejorar la capacidad de implementación, reduciendo la brecha que ya existe entre la formulación de las políticas y la capacidad institucional para llevarlas a cabo.
- Hay que avanzar considerablemente en la tarea de evaluar el impacto de las políticas en función de los objetivos finales: crecimiento económico, progreso tecnológico, aumento de la productividad.
- Por ser esenciales para diversificar el aparato productivo y posibilitar la aceleración del crecimiento de la productividad, las políticas industriales deben recuperar su legitimidad, y para hacerlo tienen que mostrar sus efectos (Wilson Peres, 2006: 84-86).

En el caso mexicano se reconocen avances en términos de la reciente política de competitividad hacia las pymes, concretamente con el Programa de Desarrollo Empresarial 2001-2006 (PDE), el cual hace referencia explícita a metas cuantitativas. Lo interesante es precisamente, como lo apunta Wilson Peres, evaluar los resultados del PDE no con el objeto de conocer si se cumplieron las metas en términos cuantitativos, sino para observar las fallas y obstáculos que impiden su implementación en la mayoría de las pymes, las cuales siguen sin ser atendidas, padeciendo los efectos de la dispersión, en medio de los embates de las políticas de apertura comercial indiscriminada presente en el ámbito nacional.

Como puede observarse, los esfuerzos por lograr la especialización productiva vía los encadenamientos productivos, a través de los *clusters* y de la estrategia de articulación productiva en los sectores seleccionados, comienza a dar frutos de forma marginal, pero se han iniciado procesos que merecen seguir diseminándose al interior de los sectores que aún no conocen dicha metodología. Para ello se requiere fortalecer las instituciones que atienden este panorama, concretamente la Secretaría de Economía, el Fondo Pyme Nafin, Bancomext, entre otras.

Finalmente, las posibilidades de vinculación entre la pymes mexicanas y las europeas son viables siempre y cuando se conozcan los programas e instrumentos de apoyo

vigentes en la Unión Europea. El caso de los centros AL Invest LLL y el de la agencia alemana GTZ son sólo una muestra de que dichas posibilidades son factibles. Por lo que hace falta mucho por hacer para que se difundan este tipo de mecanismos y que las pymes mexicanas accedan a éstos.

Referencias bibliográficas

- Battat J. I., Frank, y X. Shen (1996) “Suppliers to multinationals: Linkage programs to strengthen local companies in developing countries, Foreign Investment Advisory Service”, *Occasional Paper*, núm. 6. Washington: Banco Mundial, p. 4.
- Domínguez Ríos, Ma. del Carmen (2006) “Mejoramiento de la competitividad en la confección en Puebla”, *Comercio Exterior*, vol. 56, núm. 10, octubre. México: Bancomext.
- El Financiero* (2007), 15 de abril, México.
- Instituto Ítalo-Latinoamericano (IILA) (2002) *Memorias del “Foro Ítalo-Latinoamericano. Alianzas para el desarrollo de las pymes”*, 6-7 de mayo, Guadalajara, Jalisco.
- Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI) (2006) *Censos Económicos 2004. Presentación de resultados*. México: INEGI.
- Interamerican Development Bank (IADB) (2001) *Competitiveness. The Business of Growth*, Washington.
- Irene Rodríguez, Flavio (2001) “El Costo de la competitividad”, *Milenio*, núm. 221, diciembre 10, México.
- Poder Ejecutivo Federal (2001a) *Plan Nacional de Desarrollo 2001-2006*. México: Secretaría de Economía.
- (2001b) *Plan Nacional de Desarrollo Empresarial 2001-2006*. México: Secretaría de Economía.
- (2005) *Los agrupamientos económicos del sector industrial en México*, Sistema de Información Geográfica. México: Secretaría de Economía.
- Porter, M. (2003) “Building the Microeconomic Foundations of Prosperity: Findings from the Microeconomic Competitiveness Index”, *The World Economic Forum*. Nueva York: Oxford University Press, p. 25.
- Romo Murillo, David, y Guillermo Andel Musik (2005) “Sobre el concepto de competitividad”, *Comercio Exterior*, vol. 55, núm. 3, marzo. México: Bancomext.
- Secretaría de Economía (2003) *Desarrollo empresarial y oportunidades de negocios*. México: Secretaría de Economía.
- Torreblanca, J. E. (2007) *El Financiero*, 20 de marzo, 15 de abril, 8 de mayo, México.
- Wilson Peres (2006) “El lento retorno de las políticas industriales en América Latina y el Caribe”, *Revista de la CEPAL*, núm. 88, abril. Santiago de Chile: CEPAL.