

LA POLÍTICA DE COMPETITIVIDAD HACIA LAS PYMES EN MÉXICO: ANÁLISIS Y EVALUACIÓN DEL PLAN DE DESARROLLO EMPRESARIAL (PDE) 2001-2006.

¹Mtro. 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. 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 insertan 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 en el país ya se han realizado estudios sectoriales y regionales, los cuales nos muestran aquellas actividades y sectores productivos en donde hoy en día es posible impulsar la competitividad de las Pymes en México, a través del modelo de clusterización y de la articulación productiva de las empresas de este tamaño, lamentablemente este esfuerzo de investigación académica 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.

De acuerdo a los avances alcanzados hasta la fecha en otras latitudes, no existe duda de que el esquema de los encadenamientos productivos 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 ésta heterogeneidad en términos de su doble significado, es decir, de los diversos niveles de productividad inter e intrasectoriales, así como de la productividad imperante en las actividades formales con respecto al gran número de las informales en que se desempeñan miles de Pymes.

¹ C. a Dr. en Economía por la Universidad de Educación a Distancia UNED, Madrid, España. Profesor-Investigador del Departamento de Economía-CUCEA-Universidad de Guadalajara. jormejiamx@yahoo.com.mx

El trabajo consta de cinco partes, en la primera se revisa 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 abordan los avances en el financiamiento otorgado a las Pymes en el país en el periodo 1998-2006. En la cuarta parte, se arriba al tema nodal del trabajo, es decir, la competitividad en términos de su caracterización como política industrial y se realiza un breve recuento de los resultados durante el último sexenio en México. Finalmente, en las conclusiones se exponen algunos comentarios y observaciones, que permitan abonar el camino en la materia.

1. 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 inicua ha incitado, no obstante, una controversia durante los últimos decenios con 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, D., et al, 2005).

Un primer paso de vital importancia en la definición del término de competitividad, es diferencia con claridad entre la ventaja comparativa, por una parte, y la ventaja competitiva (o competitividad⁹ por la 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 si. 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, D. et al, explica que en la literatura sobre competitividad de fines de los ochentas e inicios de los noventas, se destaca R. Nelson, autor quien identificó tres grupos de estudios: Los dedicados a empresas individuales, los enfocados al 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.

Con respecto a las publicaciones de competitividad enfocadas en el uso de políticas industriales, cabe señalar que la reciente liberalización de las economías nacionales y del decreciente papel del Estado (con el consecuente abandono de las políticas industriales vigentes), no obstante de 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 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 ochentas y noventas, en donde lo destacable era una política de apoyo a las Pymes en donde sólo de consideraban los apoyos financieros por parte de la banca 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 qué ámbito se aplica: empresas, industrias, regiones o países. Por tanto, como puede apreciarse, los niveles de análisis incluye 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.

a) 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 competitividad empresarial, están la capacidad de producción en masa, los métodos de organización de la producción flexible, las actividades de investigación y desarrollo vinculadas con 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, Ma. 2006).

b) 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. Así mismo, “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 con 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).

C) Competitividad Regional

El debate crucial con 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, dando 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” (M. 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, en consecuencia, dan 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 da origen a lo es 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 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.

d) 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: 1) Las condiciones de los factores -mano de obra, infraestructura y financiamiento-; 2) Las condiciones de la demanda –complejidad de la demanda en el mercado nacional de bienes y servicios producidos por una industria determinada-; 3) Las industrias relacionadas de apoyo –proveedores e industrias competitivas vinculadas internacionalmente; 4) Estrategias de empresa, estructura y rivalidad –se refiere a como 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 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 empleadas 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 cerca de la empresa como su objetivo fundamental (Romo Murillo, Op. Cit. p. 214)

2. CARACTERÍSTICAS DE LAS MIPYMES 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 anterior se muestra en el siguiente cuadro.

CUADRO 1

PAIS	PIB%	EMPLEO
MEXICO	42	64
US	55	70
EEUU	51	52

Fuente: Secretaría de Economía: DGDEON, 2003.

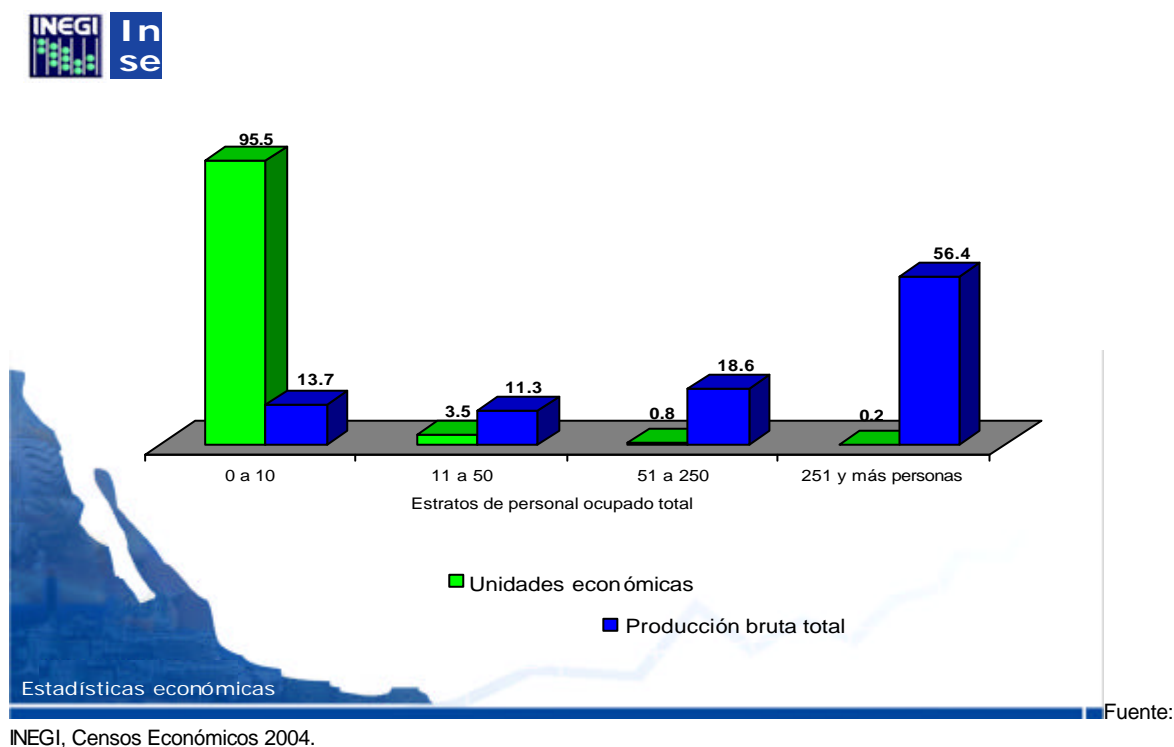
Como puede observarse, mientras que en México las Pymes representan el 42% del pib y el 64% del empleo; en Estados Unidos representan el 51% y el 52% respectivamente. Por su

parte, en la Unión Europea, las Pymes aportan el 55% del pib y emplean al 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 por ciento de las unidades económicas de las industrias manufactureras comercio y servicios, son del tipo micro, pequeñas y medianas, mientras que sólo el 0,2 por ciento, representan a establecimientos grandes. Por su parte, en lo que a la producción bruta total generada hasta el 2003, tenemos que el 43.6 por ciento, fue realizada en unidades micro, pequeñas y medianas, y el 56.4 por ciento se generó en los establecimientos grandes. Lo anterior puede observarse en la siguiente gráfica.

GRAFICA 1



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 las tres millones 250 mil empresas establecidas en el país, además de los negocios que operan de manera informal (Domínguez Ríos; Ma. Op. Cit. p. 857).

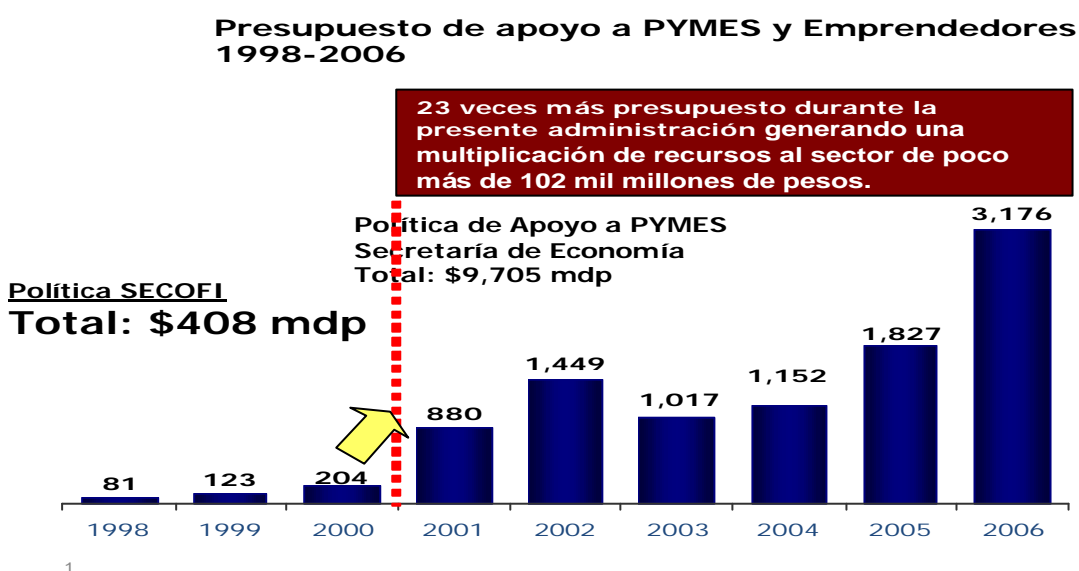
3. EL FINANCIAMIENTO HACIA LAS PYMES ENTRE 1998-2006

Cabe destacar que debemos reconocer los esfuerzos institucionales que se han obtenido en México, durante los últimos años en materia de financiamiento hacia las Pymes, puesto que hemos sido testigos de la reingeniería administrativa realizada en términos de aglutinar los diferentes programas de financiamiento existentes hasta 2003 en un solo fondo, el fondo PYME, coordinado por la Secretaría de Economía. De acuerdo con datos oficiales, durante el último sexenio se ejerció 23 veces más presupuesto hacia las Pymes respecto a los anteriores, alcanzado la cifra de 9,705 millones de pesos mediante el Fondo PYME y 102 mil

millones de pesos en todo tipo de acciones orientadas hacia este segmento. Lo anterior puede observarse en la gráfica 2.

No obstante el avance alcanzado, si comparamos el monto financiado con respecto a los montos aportados por la Small Business Administration, agencia encargada de financiar a las Pymes en Estados Unidos, en donde los montos oscilan en decenas de miles de dólares anuales, aún falta mucho camino por recorrer en nuestro país, aunque pareciera que cuando menos se tiene la visión de la importancia que juegan en la economía nacional en términos de su aportación al PIB y en cuanto a unidades económicas, empleos y el valor agregado que generan.

GRÁFICA 2



Fuente: Secretaría de Economía, 2006.

4. LA COMPETITIVIDAD EN LAS MIPYMES COMO POLÍTICA INDUSTRIAL

El objetivo del Plan Nacional del Desarrollo (PND) 2001-2006, 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 6 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, a través de 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 cimente una política de desarrollo de competitividad de las empresas de largo plazo, nacida de la iniciativa de particulares.

Estas metas pretendieron llevarse a cabo a través 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 la innovación tecnológica
- 5) Articulación e integración económica regional y sectorial y,
- 6) El fortalecimiento de mercados.

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

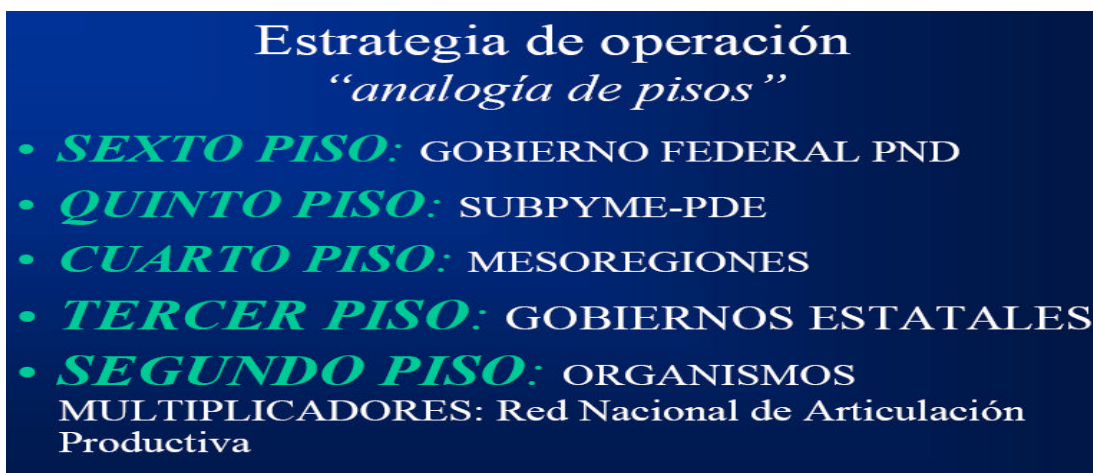
- Coordinación de los actores (los tres niveles de gobierno, agentes financieros, organizaciones empresariales, empresas y empresarios, trabajadores, académicos, científicos e investigadores).
- Un sistema financiero competitivo.
- Conformación de fondos de garantía (CONACYT, de Vivienda, Nafinsa y Bancomext).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

Con este esquema a fines del 2001 por primera vez en muchos años, se veía un plan con un poquito 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 extender 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, SIG 2005).

CUADRO 2



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 fomentar la competitividad de las Pymes mediante herramientas como la metodología de la 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 propuestas 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, A.C. (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 45915 servicios; en 2003 se atendió a 8 499 empresas y 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 3200 empresas en todo el país, que representan el 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, Ma. Op. Cit, p. 858).

Por su parte, la creación de la Subsecretaría Pyme, dentro de la propia Secretaría de Economía, permitió iniciar con el 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 fines 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 RENAP, A.C. 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, A.C. 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 debiera 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 1000 incubadoras sólidas y eficientes de aquí al 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 5 mil proyectos incubados. Se trata de empresas con alta viabilidad de éxito y trabajos formales y de calidad. Un ejemplo sería la conformación de un paquete de 18 novedosos productos orientados a los diabéticos, que van desde chongos zamoranos hasta leches malteadas. Ya se piden en otras partes del mundo, pero en México, como viene siendo costumbre, no merecen atención alguna. (Torreblanca J. E.; 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 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 a 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 15/04/07).

5. CONCLUSIONES

De acuerdo a Romo Murillo, 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, W. Peres, sostiene que aunque la capacidad institucional sí es un requisito significativo, particularmente en el corto plazo, el hecho de que ella 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 ésta índole hay cuatro aspectos importantes que considerar: 1. Los criterios para seleccionar los sectores que se promoverán, 2. Los instrumentos de políticas disponibles, 3. Las restricciones impuestas por el tamaño de los mercados nacionales y 4. 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:

1. 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.
2. 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 (W. Peres, 2006, pp.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 (PDE) 2001-2006. El cual, hace referencia explícita a metas cuantitativas. Lo interesante es precisamente, como lo apunta W. Peres, es evaluar los resultados del PDE, no sólo con el objeto de conocer si se cumplieron las metas en términos cuantitativos, sino para observar las fallas y obstáculos que impiden su implementación hacia 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 conglomerados 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 lo importante es destacar que se han iniciado procesos que merecen seguir diseminándose al interior de los sectores que aún no conocen dicha metodología. Para lo cual, resulta fundamental fortalecer a las instituciones que atienden estos programas, concretamente la Secretaría de Economía, y dentro de ésta, el Fondo Pyme, en particular; así como a Nafinsa y Bancomext, entre otras instancias de importancia nacional.

Bibliografía

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 Banco Mundial, Washington, p. 4.

El Financiero, Diario, México. D. F. 15/04/07.

Domínguez Ríos, Ma. del Carmen (2006) "Mejoramiento de la Competitividad en la confección en Puebla" Comercio Exterior, Vol. 56, Núm. 10, octubre, Bancomext, México, D. F.

Interamerican Development Bank, IADB, (2001) Competitiveness. The Business of Growth, Washington.

INEGI. Censos Económicos 2004. Presentación de Resultados, 2006.

Instituto Italo-Latinoamericano-IILA, (2002) "Memorias del Foro Italo-Latinoamericano. Alianzas para el desarrollo de las Pymes" Guadalajara, Jalisco, México. 6-7 mayo.

Irene Rodríguez Flavio (2001) "El Costo de la competitividad" Revista Milenio número 221, diciembre 10., México, D. F.

M. Porter, (2003) "Building the Microeconomic Foundations of Prosperity: Findings from the Microeconomic Competitiveness Index", The World Economic Forum, Oxford University Press, New York, p. 25.

Romo Murillo, David.; Andel Musik, Guillermo (2005) "Sobre el Concepto de Competitividad" Comercio Exterior, Vol. 55, núm. 3, Marzo. Bancomext, México, D. F.

Secretaría de Economía (2003) Dirección General Desarrollo Empresarial y Oportunidades de Negocios, DEGEON, México, D. F.

Poder Ejecutivo Federal (2001) Secretaría de Economía. Plan Nacional de Desarrollo 2001-2006; México, D. F.

Poder Ejecutivo Federal (2001) Secretaría de Economía. Plan Nacional de Desarrollo Empresarial 2001-2006. México, D. F.

Poder Ejecutivo Federal (2005) Secretaría de Economía. Sistema de Información Geográfica. "Los Agrupamientos Económicos del Sector Industrial en México" ..

Torreblanca J. E. (2007). El Financiero, 20/03/07, 15/04/07, 08/05/07.

Wilson Peres (2006) "El lento retorno de las Políticas Industriales en América Latina y el Caribe" Revista de la CEPAL Número. 88, abril, CEPAL, Santiago de Chile.