



COMITÉ DE COMPETITIVIDAD

CICLO DE MESAS DE TRABAJO PARA IMPULSAR LA COMPETITIVIDAD DE MÉXICO

“¿CÓMO CONVERTIR A LAS PYMES EN EXPORTADORAS INDIRECTAS?”

RESUMEN DE PROPUESTAS

26 de septiembre de 2007
Palacio Legislativo de San Lázaro

- **LIC. HERIBERTO FÉLIX GUERRA**
SUBSECRETARIO PARA LA PEQUEÑA Y LA MEDIANA EMPRESA DE LA SECRETARÍA DE ECONOMÍA

Objetivo: más y mejores empleos, empresas y emprendedores.

Al hablar únicamente de PYMES se dejan de lado las empresas tractoras, gacelas, microempresas y emprendedores.

La capacitación no es suficiente, es necesaria la gestión empresarial, la comercialización, la innovación y el financiamiento.

Se tiene el reto de contar con 1,000 incubadoras de empresas en el país.

Es necesario aumentar los fondos para el financiamiento de pequeñas y medianas empresas, que actualmente son muy reducidos.

Hay cuatro millones de microempresas que generan cerca de la mitad el empleo del país, pero generan muy poco del PIB. El 65% del comercio en México se hace en la microempresa.

Se está trabajando en capacitación, consultoría y financiamiento para la microempresa. 8 de cada 10 microempresas no sabe sacar las cuentas de su negocio.

Existen 250,000 PYMES en el país, que tienen entre 10 y 250 empleados.

Es necesario avanzar hacia las PYMES, hacer que más microempresas se conviertan en Pymes, lo que permitiría generar mayores empleos.

Se puso en marcha el Sistema Nacional de Garantías, para hacer que la banca prestara.



COMITÉ DE COMPETITIVIDAD

CICLO DE MESAS DE TRABAJO PARA IMPULSAR LA COMPETITIVIDAD DE MÉXICO

En cinco años se han prestado 30 mil millones de pesos y sólo en este año se destinarán 37 mil millones, lo que implica una amplia derrama. Se está atendiendo a las PYMES pero no a las microempresas.

Hace falta echar a andar un programa de equipamiento industrial.

Las empresas gacela son las que tienen una amplia capacidad de crecimiento y exportaciones de alta tecnología. Existen 350 empresas de este tipo. Se van a desarrollar 33 parques tecnológicos.

Actualmente existen 9,000 empresas tractoras de las cuales la mitad tienen capacidad de arrastre. Son empresas con mercados nacionales e internacionales. Deben construirse *clusters* entre empresas tractoras y gacelas.

Se tienen 200 millones de dólares para atender a las microempresas, PYMES, etc. Es necesario aumentar los recursos.

Es necesario echar a andar un programa de desarrollo de proveedores ya que PEMEX, CFE e IMSS son grandes compradores.

En los indicadores debe pasarse de empresas atendidas a ventas y empleos generados.

Además de exportar, es necesario atender el mercado interno.

Sería conveniente desarrollar empresas gacela que se conviertan en proveedoras de las industrias maquiladoras.

Hacer que las empresas mexicanas le vendan a las grandes empresas, a las cadenas hoteleras, entre otras. Hay un gran nicho de mercado.

- **ING. JOEL NARVÁEZ NIETO**
COORDINADOR EJECUTIVO DEL PROGRAMA DE DESARROLLO DE PROVEEDORES DEL PROGRAMA DE LAS NACIONES UNIDAS PARA EL DESARROLLO (PNUD)

El PNUD encuentra que una de las razones para explicar los altos niveles de pobreza en México es la desarticulación económica. Por un lado, existen grandes empresas competitivas y, por el otro, un gran número de MIPYMES que se fueron rezagando.

El desarrollo de proveedores es una forma de que las MIPYMES se inserten en los flujos



COMITÉ DE COMPETITIVIDAD

CICLO DE MESAS DE TRABAJO PARA IMPULSAR LA COMPETITIVIDAD DE MÉXICO

comerciales y financieros del país.

Más que el tamaño, el problema de las MIPYMES es su aislamiento.

El PNUD se orienta a fortalecer encadenamientos completos y no únicamente a apoyar a las empresas de forma individual, ya que ahora la competencia es entre cadenas productivas y no entre empresas individuales.

No hay empresas grandes que hagan trabajo de desarrollo de proveedores. Estas empresas hacen identificación y selección de proveedores, sin embargo, no hay desarrollo de proveedores.

Actualmente las empresas grandes se están dando cuenta de que el desarrollo de proveedores puede ser una inversión rentable, para sustituir importaciones. En este sentido, hay casos exitosos como Nike , Deacero, Desc, Alexa, Grupo Lorena, entre otros.

La metodología del PNUD consiste en promoción, diagnóstico, interacción, plan de mejora, implantación, documentación.

En la primera fase se da la vinculación de la empresa tractora grande con la empresa PYME que ofrece sus productos y servicios.

En la segunda fase se da la evaluación de la PYME respecto a las necesidades del cliente. Acompañamiento de aproximadamente diez meses para alinear las necesidades del cliente con las características de las PYMES.

La empresa tractora asume responsabilidades para desarrollar a las Pymes.

El costo se comparte entre la empresa tractora y la PYME.

- **LIC. RAÚL GARCÍA PÉREZ**
DIRECTOR GENERAL DEL CONSEJO NACIONAL DE LA INDUSTRIA MAQUILADORA DE EXPORTACIÓN (CNIME)

La industria maquiladora representa un mercado 90 mil millones de dólares en proveeduría.

Se tienen más de 20 años tratado de conseguir proveedores nacionales, sin embargo, actualmente sólo se tiene un 3% de proveeduría nacional.



COMITÉ DE COMPETITIVIDAD

CICLO DE MESAS DE TRABAJO PARA IMPULSAR LA COMPETITIVIDAD DE MÉXICO

Existe un amplio mercado potencial en las ramas médica, automotriz, electrónica, electromecánica, entre otras. También en productos como troquelado, forjado, fundición, maquinado, inyección de plásticos, semiconductores, entre otros.

Se requiere que la industria maquiladora tenga tres elementos básicos de competitividad: tiempo de entrega, precio, calidad.

Para aumentar la competitividad es necesario mejorar en la tecnología, impuestos y tramitología, energía, logística, componentes, entre otros. Por ejemplo, en mano de obra México tiene el lugar 55 por abajo de Vietnam, China, India. Sin embargo, la intención no es bajar salarios, sino mejorar en el resto de los factores.

Se está trabajando en un proyecto con la Secretaría de Economía para crear un programa de desarrollo de proveedores. Falta pasar a la fase de apoyo a los proyectos a través de los Fondos PYME.

Propuestas:

- Programas específicos de promoción.
- Apoyos financieros más accesibles.
- Incentivos fiscales.
- Facilitación aduanera..
- Desarrollo Tecnológico
- Infraestructura.

• LIC. ANDRÉS OLIVELLA LANDERO PRESIDENTE DE LA COMISIÓN DE PYMES DE CONCAMIN

Respecto a la problemática de las PYME, se conoce el diagnóstico, ahora hace falta ponerlo en práctica.

La competitividad es una cultura, que ha estado ausente en México desde hace décadas.

El principal tractor de la economía es el sector gobierno en sus tres niveles, ya que son los principales compradores.



COMITÉ DE COMPETITIVIDAD

CICLO DE MESAS DE TRABAJO PARA IMPULSAR LA COMPETITIVIDAD DE MÉXICO

En las décadas pasadas se privilegiaba a empresas cercanas al poder y se coartaba la competitividad, fomentando la corrupción.

El problema es que no hay ambiente de juego limpio, si fuera así, se necesitaría menor apoyo del gobierno, por ejemplo a través de la subsecretaría para la pequeña y mediana empresa.

Hay que adoptar la cultura de la competitividad, que no se impone desde el Ejecutivo o el Legislativo.

Propuesta:

-Hacer lo que está diagnosticado.

-Poner orden en la ética del país. El gobierno podría ser el gran tractor del país, pero debe hacerlo con reglas del juego limpias.

- **LIC. ENRIQUE BATALLA HERNÁNDEZ**
DIRECTOR DE SERVICIOS AL COMERCIO EXTERIOR DE LA COORDINADORA DE FOMENTO AL COMERCIO EXTERIOR (COFOCE)

Las empresas tractoras son las que van a articular las cadenas productivas.

En Guanajuato, el 79% de la oferta exportable son empresas micro, pequeñas y medianas, pero 90% del monto de exportación se debe a las empresas grandes.

Es necesario impulsar una cultura de asociacionismo de las empresas.

Existe falta de competitividad gubernamental. El Ejecutivo debe tener normas más accesibles y ágiles para el acceso a los apoyos y fomentar las redes empresariales.



COMITÉ DE COMPETITIVIDAD

CICLO DE MESAS DE TRABAJO PARA IMPULSAR LA COMPETITIVIDAD DE MÉXICO

- **LIC. HUMBERTO SIMONEEN ÁRDILA**
VICEPRESIDENTE EJECUTIVO DE LA ASOCIACIÓN NACIONAL DE IMPORTADORES Y EXPORTADORES DE LA SECRETARÍA DE ECONOMÍA

Necesidad de una política comercial, industrial y tecnológica que se base en las necesidades internas y en la situación mundial y sus tendencias. México se está desindustrializando.

Propuestas:

Aplicación del conocimiento, información, innovación y gestión empresarial. Uso de nuevas tecnologías.

Robustecimiento del mercado interno.

Desarrollar cadenas de suministro.

Desregulación y simplificación.

Fomentar la repatriación de capitales de los migrantes para que se inviertan en proyectos productivos.

- **ING. ENRIQUE SOLANA SENTIÉS**
VICEPRESIDENTE REGIONAL ZONA CENTRO DE CONCANACO-SERVYTUR

La división es uno de los principales problemas culturales que nos impide ser competitivos.

Las empresas industriales y algunas comerciales difícilmente podrán salir por sí mismas para exportar al extranjero. Es necesario impulsarlo desde el sector público.

Es necesario encontrar sinergias que nos permitan ser competitivos. Es un desperdicio que cada empresa exporte por sí misma.

Respecto al programa de desarrollo de proveedores del PNUD debe pasarse del desarrollo de proveedores a la creación de empresas integradoras, para que se hagan productos más acabados.



COMITÉ DE COMPETITIVIDAD

CICLO DE MESAS DE TRABAJO PARA IMPULSAR LA COMPETITIVIDAD DE MÉXICO

Propuestas:

Impulsar el esquema de empresas de comercialización, que no sean productoras, pero que a través de ellas se puedan crear sinergias entre las empresas. Así, no se enfrenta el problema de la comercialización directa por parte de cada empresa. Por ejemplo, en Brasil las empresas de comercio se encargan de negociar.

Desregular los trámites que generan carga administrativa. Los empresarios pierden mucho tiempo en tramitología en lugar de estar enfocado a planeación estratégica.

Capacitación y formación de una cultura empresarial que permita el desarrollo de productos con mejor nivel tecnológico.

Fomentar una cultura de asociación para el crecimiento.

Consolidar cadenas productivas, incluyendo el proceso de comercialización.

Impulsar una verdadera reforma fiscal que apoye a las en sus obligaciones fiscales. Un régimen simplificado que permita estar eslabonado en las cadenas productivas.

Fortalecer los esquemas de apoyo e incrementar los recursos. Los recursos a la Secretaría de Economía y la Secretaría de Turismo son muy bajos. 4,800 millones de pesos a la Secretaría de Economía es muy poco.

Otorgar mayores recursos a la Subsecretaría de la Pequeña y la Mediana Empresa.

Fomentar empresas integradoras.

Promover la cultura del comercio exterior entre las PYMES.

Comprometer a las empresas tractoras, dándoles algún beneficio.

- **DR. RICARDO CARRILLO ARRONTE**
DIRECTOR GENERAL DE AREGIONAL

El sector público en México no ha cumplido con sus obligaciones.

El tractor de la economía de México es el sector público, pero no tiene ni el conocimiento ni la decisión política para hacerlo.



COMITÉ DE COMPETITIVIDAD

CICLO DE MESAS DE TRABAJO PARA IMPULSAR LA COMPETITIVIDAD DE MÉXICO

Para que las Pymes en México compitan a nivel internacional deben tener los apoyos que tienen en otros países. El asociacionismo es la clave del éxito italiano.

Financiamiento. En China con el Small Business Administration se apoya del principio al final a las empresas pequeñas y si no funcionan se van a fondo perdido.

Respecto a la proveeduría, la participación mexicana en la industria maquiladora ha disminuido en los últimos 50 años.

No hay una red de proveedores en México como hay en Japón o en Estados Unidos.

Nacional Financiera (NAFINSA) no funciona como un banco de desarrollo en México. En el último sexenio no otorgó créditos directos.

Hacer que NAFINSA cumpla con su función de financiar a las MIPYMES.

- **LIC. FELIPE FLORES GARCÍA**
RELACIONES PÚBLICAS DE LA ASOCIACIÓN NACIONAL DE EMPRESARIOS INDEPENDIENTES (ANEI)

Propuestas:

Apoyar una reforma fiscal que beneficie a las MIPYMES.

Cambio en el enfoque y manejo de la economía para eliminar los dogmas que permitan detonar el crecimiento económico de nuestro país.

Propiciar la libre competencia que frene los oligopolios y monopolios.

Administrar el tipo de cambio como instrumento de competitividad.

Asegurar precios competitivos en energía e infraestructura.

Ampliar la base tributaria para financiar al gobierno.

Asignar austera y eficientemente el gasto público, privilegiando la inversión y la competitividad.

Elevar a rango de ley los apoyos a la micro, pequeña y mediana empresa para corregir las fallas del mercado.



COMITÉ DE COMPETITIVIDAD

CICLO DE MESAS DE TRABAJO PARA IMPULSAR LA COMPETITIVIDAD DE MÉXICO

- **CARLOS TURNER GONZÁLEZ**
CONSEJERO DE LA ASOCIACIÓN NACIONAL DE EMPRESARIOS INDEPENDIENTES (ANEI)

Disminuir costos de energía, telefonía, etc.

En China el tipo de cambio se mantiene devaluado para incentivar las exportaciones.

Las empresas transnacionales están concentrando los recursos, por ejemplo, de CONACYT.

Propuestas:

Se tiene una propuesta de Ley para apoyar a las pequeñas y medianas empresas. Si bien ya existe una ley de apoyo a las pequeñas y medianas empresas, ésta es una lista de buenas deseos. Es necesario hacer precisiones.

Independizar a la Subsecretaría para la Pequeña y la Mediana Empresa de la Secretaría de Economía. Crear una instancia que no esté sujeta a los cambios de administración.

Hay una multiplicidad de programas para el apoyo a la PYME. Falta regular y poner a gente capacitada.

- **MANUEL MOLANO RUIZ**
DIRECTOR DE INVESTIGACIÓN DEL INSTITUTO MEXICANO PARA LA COMPETITIVIDAD

Las PYMES tienen grandes ventajas competitivas como motor de desarrollo. Sin embargo, las PYMES también tienen grandes desventajas.

Falta de profundidad y carácter cosmético de muchas de las reformas liberales.

En el mercado laboral no hay incentivos para la creación de empleos.

Se tiene una alta tasa de creación de empresas, pero también de mortandad de empresas, de las más altas del mundo.

Las PYMES tienen menor compra de activos.

El rendimiento antes de impuestos es mucho menor que el costo promedio del capital de las MIPYMES.



COMITÉ DE COMPETITIVIDAD

CICLO DE MESAS DE TRABAJO PARA IMPULSAR LA COMPETITIVIDAD DE MÉXICO

Para lograr la sobrevivencia de las MIPYMES es necesario:

Lograr la escala mínima necesaria.

Poseer un grado adecuado de diferenciación competitiva.

Desarrollar destrezas competitivas y de negocios indispensables.

Contar con una situación financiera adecuada.

La problemática de las Pymes tiene más que ver con el mercado laboral que con la política de apoyo gubernamental.

Las MIPYMES tienen mucha menor productividad de los trabajadores, tomando las ventas por trabajador como una medida aproximada de la productividad.

Las empresas que se dedican a *commodities* y productos primarios, productos comercializables, deben trabajar en la escala de producción.

En bienes como transporte, servicios básicos y servicios financieros, no comercializables, deben concentrarse en la diferenciación.

En la nueva economía se necesitan tanto escala como destrezas. Equipo de cómputo, maquinaria y equipo de alta tecnología, software y patentes, bienes intensivos en marketing e innovación.

Por ejemplo, un estudio realizado por el IMCO refleja que el sector automotriz tiene un residual de Solow muy alto, que consiste en la parte del producto que se explica no por aumento de trabajadores o capital sino por innovación.

Considerar la experiencia italiana y española de pequeña empresa.

Respecto a la proveeduría Bimbo y Cemex han sido exitosos en la integración de pequeños y medianos empresarios dentro de su red de proveedores.

Asociar a las PYMES con empresas grandes, marcas reconocidas, etc.

Necesidad de crear simbiosis, relaciones de mutuo beneficio, no una situación de antibiosis o de aislamiento.



COMITÉ DE COMPETITIVIDAD

CICLO DE MESAS DE TRABAJO PARA IMPULSAR LA COMPETITIVIDAD DE MÉXICO

- **ING. RICARDO CARRASCO MANZO**
GERENTE DE PROMOCIÓN INTERNACIONAL DEL BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR, S.N.C. (BANCOMEXT)

En el sector automotriz la mayor parte de las exportaciones es de productos de mayor tecnología como cinturones, módulos de seguridad y bolsas de aires. Las exportaciones fueron de 22 mil millones de dólares. Las importaciones son de poco más de 19 mil millones de pesos.

El objetivo es el desarrollo de proveeduría. Las PYMES deben integrarse como proveedores.

Actualmente, 89 de los 100 fabricantes de autopartes más importantes del mundo tienen presencia en México.

Promover coinversiones entre PYMES con potencial de competitividad.