



POLÍTICAS GUBERNAMENTALES PARA ENCADENAMIENTOS PRODUCTIVOS Y LA INTEGRACION DE PYMES A LAS CADENAS DE VALOR BAJO EL ESQUEMA DE CONSORCIOS DE EXPORTACION

MEXICO: Secretaría de Economía/ Instituto Nacional del Emprendedor

Introducción

El Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM) se crea el 14 de enero de 2013 como un órgano administrativo desconcentrado de la Secretaría de Economía (SE) y tiene como objetivo: instrumentar, ejecutar y coordinar la política nacional de apoyo incluyente a emprendedores y a las MIPYMES, impulsando su innovación, competitividad y proyección en los mercados nacional e internacional para aumentar su contribución al desarrollo económico y bienestar social, así como coadyuvar al desarrollo de políticas que fomenten la cultura y productividad empresarial.

Sus Principales funciones son

- ✓ Fomentar e impulsar la cultura emprendedora;
- ✓ Apoyar la creación y consolidación de más micro, pequeñas y medianas empresas;
- ✓ Facilitar que más empresas crezcan de micro a pequeñas, de pequeñas a medianas y de medianas a grandes;
- ✓ Potenciar su inserción exitosa y competitiva en los mercados internacionales;
- ✓ Acercar los esquemas de financiamiento a la actividad productiva para que verdaderamente llegue a quienes lo requieran.

El INADEM cuenta con una serie de estrategias de Apoyo para la Internacionalización de las MIPYMES y la promoción de las exportaciones, tiene programas para impulsar y facilitar la incorporación y permanencia de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas a la actividad exportadora y también para fortalecer los productos mexicanos y consolidarlos en los mercados internacionales y opera a través de los siguientes Programas:

- Programa de integración de MIPYMES a cadenas productivas de exportación
- Programa de desarrollo de la oferta exportable

Cabe destacar que cuenta con el FONDO PYME que apoya con recursos la integración de MIPYMES a cadenas productivas de exportación y el desarrollo de



su oferta exportable. El Fondo para este año tiene recursos por un monto de 220 millones de pesos (aprox. 17 millones de dólares).

El objetivo es apoyar a las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas para integrar su oferta en las cadenas productivas vinculadas a la exportación para que tengan presencia en el mercado internacional a través de empresas globales establecidas en territorio nacional o empresas globales con intención de establecerse en México, impulsando estrategias de asociacionismo y mejorando su posición competitiva a través de: Capacitación, consultoría y asistencia técnica para encadenamiento productivo de exportación; Asistencia Legal y Administrativa para encadenamiento productivo internacional; Diseño e imagen del producto y/o servicio y Envío de muestras en territorio nacional

Discusión de la Propuesta

El proceso de internacionalización de cualquier MIPYME representa la oportunidad de participar en nuevos mercados donde es factible crecer. Por ello, contar con una oferta exportable de calidad es un gran reto y al mismo tiempo una oportunidad para internacionalizarse.

Sin duda, cada día es mayor el interés de las pequeñas y medianas empresas participar en los esquemas de integración regional, basados en la desregulación y la apertura comercial. Situación que requiere de apoyos públicos y privados y una orientación al mercado global. Las pymes para constituirse en el pilar para construir el camino hacia el desarrollo requieren del apoyo gubernamental como complemento a las acciones de liberalización con políticas de apoyo a la exportación de productos con calidad.

Sin duda, el proceso de internacionalización de cualquier empresa plantea la oportunidad de participar en nuevos mercados donde es factible crecer. Contar con una oferta exportable de calidad es un gran reto, pero no es el único. Para potencializar las posibilidades de desarrollo y crecimiento, las empresas también deben contar con conocimientos gerenciales y administrativos pues cualquier PYME que piense en ampliarse hacia afuera debe reunir, en principio, las siguientes características: Tener un producto de calidad y competitivo considerando estándares internacionales en su diseño y producción; • Elegir el mercado teniendo en cuenta criterios como similitud, proximidad, expectativas de crecimiento, estabilidad, familiaridad o minimización del riesgo; Introducirse en el mercado seleccionado, una vez analizadas las distintas vías de acceso: exportación, explotación de licencia o inversión productiva; Decidir la estrategia internacional de expansión; Elaborar el plan de negocio; Establecer los mecanismos adecuados de coordinación y control.



Si se desarrolla la capacidad exportadora mediante el incremento en la competitividad y la calidad de las empresas, y se asume que la región ahora es el mercado, se pueden tener muy buenos resultados.

Por ello, consideramos importante trabajar para fomentar la internacionalización de las MIPYMES de la región a través de políticas de promoción y apoyo entre las que proponemos el desarrollo e integración de las MIPYMES a encadenamientos productivos como es el caso de los Consorcios de Exportación.

Las PYMES en México y otros países de la región mesoamericana generan recursos que superan la mitad del producto interno bruto y emplea a millones de trabajadores. La fuerza productiva y laboral de ellas tendría un mayor potencial si existieran las herramientas adecuadas que les permitan desarrollarse e incrementar su competitividad nacional e internacional.

En la actualidad las ventajas comparativas ya no son suficientes, se necesita que las pymes cuenten con ventajas competitivas en cuanto a calidad, precio, servicio, financiamiento, volumen y diseño, recibir capacitación y asesoría oportuna sobre normas y regulaciones globales; organizarse y conformarse estratégicamente para lograr acceder a economías de escala y para lograr acceder a mayores y mejores esquemas financieros, tecnológicos, productivos, de gestión empresarial pero sobre todo de comercialización y de negocios globales integrando a todos los actores que intervienen en la cadena productiva que genera valor al producto a ser comercializado.

El consorcio PyME será el brazo operativo y estratégico que inminentemente las pymes de la región necesitan en materia de internacionalización.

En el caso de México, la implementación de este innovador esquema interempresarial ha sido de sumo interés para todos los niveles de la Administración Pública Federal, Estatal y Municipal así como de las cúpulas empresariales, pero principalmente ha despertado un gran interés en las PyMEs de todo el país.

Para incursionar en los mercados de exportación se necesita conocimientos, esfuerzos, recursos financieros y promocionales significativos. Se deben identificar y seleccionar muy bien los mercados internacionales apropiados a la calidad y volumen de su oferta exportable, establecer contacto en otros idiomas y negociar sujetos a otras leyes con importadores, distribuidores, agentes y canales mayoristas y minoristas de comercialización. Los Consorcios de Exportación, son una brillante opción aterrizada a la práctica exitosamente en Italia en 1974 por la



FEDEREXPORT de ITALIA, quienes son los pioneros y maestros en la conformación de Consorcios de Exportación en el mundo.

Los Consorcios tienen Como objetivo principal apoyar el fortalecimiento de la competitividad e internacionalización de las PYME's de sectores estratégicos a través de su organización, agregación y conformación inter-empresarial bajo el modelo de Consorcio PyME de Competitividad de Cadenas Productivas, con miras bajo la metodología que integre a todos los agentes económicos que participan en el encadenamiento productivo; producción, transformación de las materias primas, insumos, equipos y traslados desde la raíz de fila donde inicia la materia prima primarias hasta el traslado y exportación del producto terminado.

El objetivo es estimular la competitividad internacional de la producción pymes mediante la modernización de sus procesos de producción y comercialización que contribuyan a satisfacer las expectativas de sus clientes locales, regionales, nacionales e internacionales, y mejorar el nivel de vida de los integrantes, lo que dará como resultado una mayor eficacia y eficiencia en los procesos de producción y comercialización de sus productos y/o prestación de sus servicios, trayendo como consecuencia una mayor rentabilidad a las pymes consorciadas.

Instrumentar y operar un sistema para hacer más eficiente la comercialización de los productos que ofrecen las pymes a consorciar y que éste permita gestionar los productos desde la perspectiva del mercado internacional, mediante el uso de técnicas y herramientas de gestión de la calidad que facilite la adaptación permanente de sus productos a las necesidades del mercados nacional y de exportación, así como incorporarse de manera paulatina a esquemas de certificación internacional que inspire la confianza de potenciales importadores y consumidores en el exterior. Se establecen unidades empresariales conjuntas con el propósito de obtener beneficios conjuntos de rentabilidad, utilidades, clientes y mercados, este objetivo podrá ser cumplido si el grado de compromiso entre las pymes va más allá que una simple compra-venta normal, la visión del Consorcio PyME consistirá en la búsqueda permanente de beneficios integrales y equitativos para todos los miembros del encadenamiento productivo y comercial.

La intención es:

1. Asistir a las PYME's a combinar sus fortalezas a fin de capitalizar las oportunidades que les presentan los mercados internacionales, afrontando retos y debilidades en un esfuerzo conjunto, propiciando vínculos inter-empresariales y relaciones colaborativas con instituciones públicas y privadas con el único objeto de que las pymes logren exportar sus productos de forma permanentemente competitiva.



2. Formar a un Consultor Local que colaborará con el Consultor-tutor para el éxito operativo del Consorcio.
3. Establecer contacto y coparticipación de las instituciones locales del sector privado, formativo, bancario, público y de la sociedad civil organizada a quienes les interese apoyar a las PyME's para reafirmar la viabilidad del proyecto.
4. Crear consenso y sensibilizar a las pymes a identificar problemas e intereses comunes para trabajar conjuntamente a través de un Consorcio de Exportación.
5. Generar un análisis de viabilidad para operar el consorcio identificando los recursos necesarios para lograr sus objetivos: humanos, económicos, técnicos, tecnológicos y financieros.
6. Determinar una estrategia empresarial que defina los segmentos y nichos de mercado a los que se pretenderá exportar así como la estrategia de marketing a implementar

Toda esta estrategia ira acompañada de la organización de Talleres a realizarse en los países de la región mesoamericana; Organización de Misiones Comerciales; Transferencia de mejores prácticas en el tema y tropicalización de las mismas en la región; Organización de una Semana del Emprendedor y de las PYMES de la Región Mesoamericana, entre otras propuestas.

Cabe destacar, que en esta primera fase se compartirá la estrategia mexicana en encadenamiento productivo nacional y regional que México ha implementado y que servirá como base para establecer el esquema de consorcios de exportación.

Ya que en dicha estrategia es indispensable que las empresas fortalezcan sus encadenamientos productivos, las economías de escala, su competitividad y aumento de su productividad. En este sentido el INADEM fomenta los esquemas de articulación productiva a fin de integrarlos a las cadenas de valor de las empresas de los países de la Alianza del Pacífico.



Conclusión

Estamos convencidos de que si logramos desarrollar la capacidad exportadora mediante el incremento en la competitividad y la calidad de las empresas, asumiendo que la región mesoamericana es el mercado, el resultado puede ser sustancialmente distinto, pues estaríamos desarrollando políticas que nos permitirán apoyar a nuestras PYMES y al mismo tiempo desarrollar la región mesoamericana, lo que representa grandes retos para todos nosotros.

Además, el desarrollo e implementación de encadenamientos a través de la innovadora figura de Consorcios de Competitividad y Exportación, sin duda representa una enorme oportunidad para que nuestras PYMES enfrenten con mayor éxito los retos que conlleva su internacionalización.