

Aprobada en la 980ª sesión

ALADI/CR/Acta 978
13 de setiembre de 2007
Horas:10.30 a 11.10

ACTA DE LA 978ª SESIÓN ORDINARIA DEL COMITÉ DE REPRESENTANTES

Orden del día

1. Aprobación del Orden del Día.
 2. Asuntos Entrados.
 3. Presentación del ingeniero Santiago Macías, CEO del Comité Nacional de Productividad e Innovación Tecnológica, A.C. de México (COMPITE).
 4. Otros asuntos.
 - Fecha para convocar la Comisión Administradora del Acuerdo Regional N° 8.
-

Preside:

GONZALO RODRÍGUEZ GIGENA

Asisten: Juan Carlos Olima, Guillermo Daniel Raimondi, Roxana Cecilia Sánchez, Marcelo Fabián Lucco (Argentina); Marcelo Janko Álvarez, Javier Jiménez Pinaya (Bolivia); José Humberto de Brito Cruz, Eduardo Pereira e Ferreira (Brasil); Eduardo Araya Alemparte, Oscar Quina Truffa (Chile); Claudia Turbay Quintero, Alfonso Soria Mendoza (Colombia); Marielena Ruíz Capote, Mirna Martínez Ajuria (Cuba); Edmundo Vera Manzo, Vladimir Jarrín (Ecuador); Casio Luiselli Fernández, Dora Rodríguez Romero, Ricardo Lozada Caballero (México); Marcelo Eliseo Scappini Ricciardi, Víctor Verdún Bitar (Paraguay); Max de la Fuente Prem, Eric Anderson Machado, Ricardo B. Romero Magni (Perú); Gonzalo Rodríguez Gigena, Linda Rabbaglietti (Uruguay); Franklin Ramón González, Luisa López Moreno (Venezuela).

Secretario General a.i.: Isaac Maidana Quisbert.

Subsecretario: José Rivera Banuet.

PRESIDENTE. Damos inicio a la sesión 978ª del Comité de Representantes.

1. Aprobación del Orden del Día

Los señores Representantes tienen el Orden del Día, si no hubiera observaciones con el Orden del Día lo daríamos por aprobado.

Lo damos por aprobado.

2. Asuntos entrados

...Doy la palabra a la Secretaría General.

SECRETARIO GENERAL a.i. Gracias, Presidente. Con su venia, le voy a pedir a la señora Sofía Camacho destaque los principales temas.

SECRETARÍA (Sofía Camacho). Buenos días. De los asuntos entrados que se encuentran en carpeta de los señores Representantes, se da cuenta de las notas y documentos que corresponde dar entrada en la presente sesión.

Cabe destacar una nota de la Embajada de España, que comunica que ha sido designada como Representante Adjunta la señora Ministra Consejera, María Teresa Daurella de Nadal. Asimismo informa la finalización de la misión del Ministro Consejero señor Sergio Krsnik.

También corresponde destacar que se han recibido notas de las Representaciones de Brasil, Colombia, México, Perú y Uruguay presentando sus comentarios al Proyecto de Protocolo sobre el Régimen de Solución de Controversias.

Luego de publicado el documento de Asuntos entrados, se han recibido notas de las Representaciones de Cuba y Ecuador, también conteniendo comentarios al mencionado Proyecto de Protocolo, las que han sido publicadas como CR/di.

Corresponde, asimismo, informar que se han recibido dos notas de la Representación del Brasil comunicando la designación del Consejero Fabio Vaz Pitaluga y el Segundo Secretario José Gilberto Scandiucci.

Esos son todos los asuntos a destacar, señor Presidente. Gracias.

"1. Embajada de España. Nota N° 206 de 31/08/2007.

Comunica que ha sido designada como Representante Adjunta la señora Ministra Consejera María Teresa Daurella de Nadal, asimismo informa la finalización de la misión del Ministro Consejero señor Sergio Krsnik.

2. Representación Permanente de Brasil ante ALADI y MERCOSUR. Nota 171 de 11/09/2007.

Remite comentarios preliminares de su Gobierno al proyecto de Protocolo sobre el Régimen de Solución de Controversias.

Trámite: Se ha publicado como documento ALADI/CR/di 2532.

3. Representación Permanente de Colombia. Nota 146 de 07/09/2007.

Remite anexo los comentarios de su Gobierno al proyecto de Protocolo sobre el Régimen de Solución de Controversias.

Trámite: Se ha publicado como documento ALADI/CR/di 2531.

4. Representación Permanente de México. Nota N° 124/07 de 11/09/2007.

Remite observaciones preliminares al Proyecto de Protocolo de Solución de Controversias.

Trámite: Se ha publicado como documento ALADI/CR/di 2533.

5. Representación Permanente de Perú ante ALADI y MERCOSUR. Nota. N° 7-5-Z/51 de 05/09/2007.

Remite comentarios al documento remitido por la Representación de la Argentina con respecto al Proyecto de Régimen de Solución de Controversia.

Trámite: Se ha publicado como documento ALADI/CR/di 2529.

6. Representación Permanente de Perú ante ALADI y MERCOSUR. Nota N° 7-5-Z/52 de 06/09/2007.

Envía una propuesta de procedimiento en formato de proyecto de resolución para la conformación de la Comisión de Evaluación del Proyecto Piloto de Certificación de Origen Digital.

Trámite: Se ha publicado como documento ALADI/CR di 2528.

7. Representación Permanente de Uruguay ante ALADI y MERCOSUR. Nota N° 759/07 de 11/09/2007.

Remite comentarios referidos al Proyecto de Protocolo de Solución de Controversias -versión del 13/08/07 circulado por la Representación Permanente de Argentina ante MERCOSUR y ALADI.

Trámite: Se ha publicado como documento ALADI/CR/di 2534.

8. Representación Permanente de la República Bolivariana de Venezuela ante ALADI y MERCOSUR. Nota 2451 de 06/09/2007.

Remite la posición de los Organismos nacionales competentes sobre la Convocatoria de la Primera Reunión de la Comisión Administradora del Acuerdo Regional N° 8.

Trámite: Se ha publicado como documento ALADI/CR/di 2530.

9. Actualización del diagnóstico sobre el marco normativo y operativo aplicable en la región en materia de facilitación aduanera (ALADI/SEC/Estudio 181.1).

10. Encuentro para el análisis de los estudios de consultoría sobre el Espacio de Libre Comercio (ELC): Informe de la Secretaría General (Doc. Inf. 861).

11. Informe de seguimiento sobre la puesta en vigencia de los acuerdos suscritos al amparo del Tratado de Montevideo 1980 (ALADI/SEC/dt 420/Rev. 13)."

PRESIDENTE. Muchas gracias a la Secretaría General.

3. Presentación del ingeniero Santiago Macías, CEO del Comité Nacional de Productividad e Innovación Tecnológica, A.C. de México (COMPITE)

...A continuación tenemos una Presentación del ingeniero Santiago Macías, Director General del Comité Nacional de Productividad e Innovación Tecnológica, A.C. de México (COMPITE).

El ingeniero Macías, como ya dije, Coordinador General de esta asociación civil, es una asociación sin fines de lucro, ha sido evaluador del Premio Nacional de Exportaciones de México, del Premio Visión XXI de Emprendedores, de los Premios Nacionales de Calidad y Tecnología. Vicepresidente del Comité de Ética y Presidente del Comité de Competitividad del Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas. Asimismo, Vicepresidente de Desarrollo de Empresas y Mercados y me interesa destacar esto, Vicepresidente de Competitividad en PYME's de la Cámara Nacional de Empresas en México. Asimismo, ha sido Director Alternativo de la Federación Panamericana de Consultores.

En el ámbito académico, por otro lado, ha sido investigador de distintas instituciones de altos estudios en México, el Instituto de Ingeniería, profesor de la Facultad de Ingeniería de la UNAM, de la división de Estudios superiores, profesor invitado del Instituto Tecnológico de México y de la World Trade University de Nueva York.

Y viene hoy a conversar con nosotros en aspectos de competitividad, que es lo que principalmente se preocupa COMPITE, que tiene entre sus retos lograr que las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas, principalmente, se beneficien de la gestión de calidad y sus aspectos asociados.

Esto está íntimamente relacionando con alguno de los grupos de trabajo que estamos llevando adelante nosotros, con actividades en esos Grupos de Trabajo en la Asociación, especialmente con el de Fuerzas Productivas.

De manera entonces, que todo lo que tenga que ver con la experiencia de esta organización, que ha concretado, además negociaciones con la Oficina del Pacto Mundial de Naciones Unidas, el programa integral de apoyo a la Pequeña y Mediana Empresa entre México y la Unión Europea, con la Universidad de Lyon y con el ISEOR de Francia, seguramente esa experiencia va a ser de gran utilidad para los trabajos que nosotros estamos llevando adelante. Agradecemos desde ya, la presentación que va a hacer el ingeniero Macías y le ofrecemos la palabra.

COMITÉ NACIONAL DE PRODUCTIVIDAD E INNOVACIÓN TECNOLÓGICA (COMPITE) (Santiago Macías). Muchas gracias, señor Presidente. Es un privilegio la posibilidad de hablar con ustedes el día de hoy y platicarles un poco la experiencia que hemos tenido en COMPITE y a partir de esto, cómo es que creemos que podría extenderse esta experiencia a otros países de este continente.

COMPITE es una Asociación Civil sin fines de lucro que ya cumplió más de 10 años, cuyo objetivo es ayudar a que las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas sean más competitivas, trabajamos con ellos en muy diversos aspectos, tanto para que se coloquen en el mercado interno, como en el externo.

Muy importante, COMPITE ha sido reconocido por el BID como la mejor práctica en materia de consultoría para Pequeñas Empresas, especialmente por el papel de rol articulador que realiza entre el sector público y el privado. En estos 10 años de vida, hemos atendido a un poco más de 80.000 empresas, tanto en México como en algunos otros países de Centroamérica, fundamentalmente, y hemos obtenido resultados que nos colocan como una de las organizaciones con mejores referencias, medidos por el propio NIELSEN, a nivel del mundo en la materia.

Lo primero que yo quisiera destacar es que COMPITE es una Asociación Civil sin fines de lucro formada por las representaciones empresariales mexicanas. Ahí está la CONCAMIN, la Confederación de Cámaras Industriales de México, que agrupa a todo el sector industrial mexicano y está la CONCANACO, la Confederación de Cámaras de Comercio, Servicios y Turismo que agrupa a todo el resto de los sectores.

Esto significa que el sector empresarial en su totalidad es el dueño del organismo, hay otras cámaras, como puede ser la Cámara de la Industria de la transformación, del vestido, la Cámara del Calzado de Guanajuato, Cámaras de Empresas de Consultoría, que se han venido sumando a formar parte del esfuerzo.

Pero por el otro lado, está lo que se llama la Comisión Coordinadora que es la dueña de las metodologías de COMPITE, esto está formado fundamentalmente por el sector público mexicano, la Secretaría de Economía que es la que maneja todos los apoyos y promoción de la pequeña empresa, incluyendo la parte de relaciones y de administración de los tratados internacionales, la Secretaría del Trabajo que es la responsable de la generación y regulación del empleo y capacitación de los trabajadores. CONACYT, que es el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología, que es el que trabaja en todos los temas de innovación y desarrollo tecnológico, y finalmente una empresa privada que es General Motors, que fue la aportante de la primera metodología con la que trabajó COMPITE.

Esto nos hace una organización muy curiosa, somos 100% privados, con una participación activa del sector público en nuestra Asamblea de Asociados, pero no solamente como invitados, sino como responsables de la Administración de las Metodologías, por un lado, permite que el Gobierno no tenga responsabilidades ni

económicas ni fiscales, ni administrativas sobre la organización, por el otro lado, permite que el Gobierno apoye la organización y tenga una efectiva ingerencia en su operación.

De esta manera, tenemos una organización que a nosotros nos gusta llamarlos una organización bisagra, la bisagra de quién es? De la puerta o de la pared? Pues, de los dos, porque sino no hay bisagra. Eso es lo que es COMPITE. Somos una organización bisagra que permite unir los esfuerzos del sector público y del sector privado.

El día de hoy tenemos un poco más de 250 consultores trabajando en todo el país y tenemos convenios tanto con los Gobiernos, Federales como Estatales y Municipales. Prácticamente todos los convenios tienen lo mismo, buscamos que los Gobiernos apoyen con una parte del costo de los servicios que se le prestan a las empresas, entonces, si hay un Gobierno estatal o municipal que tiene interés en un sector o en cierto grupo, nos dice, por favor atiende a este sector y aporta con una parte del costo que a esas organizaciones les debería de costar el servicio.

De esta manera, nosotros logramos sumar los esfuerzos de casi cualquier actor, porque si un Gobierno Municipal nos dice, yo solamente quiero atender artesanos, el recurso que proviene de esa organización, de ese nivel de Gobierno sólo se utiliza para los artesanos que él dijo. Por el otro lado, si hay organizaciones como la Secretaría de Economía que te dice, todas las micro, pequeñas y medianas empresas del país, entonces, lo ofrecemos a todas u organismos internacionales como la ONU; que nos dice, solamente para los aspectos de Pacto Mundial. Eso nos permite sumar recursos de todas las instituciones y lograr de esta manera ofrecerle a las empresas un valor muy pequeño, un costo muy pequeño para los servicios que les prestamos.

En qué nos fundamentamos? Primero, trabajamos con los requerimientos de las micro, pequeñas y medianas empresas y esto es muy importante, desarrollamos, adecuamos nuestras metodologías a la condición de cada región o sector. No llegamos con la misma medicina a todos, llegamos con el mismo concepto de medicina, pero lo adecuamos a las condiciones reales de cada territorio, en el caso de México es muy diverso, no tiene nada que ver lo que pasa en el sur del país con lo que pasa en el norte o en el centro. Son problemas completamente diferentes, grados de desarrollo diferentes, personas que hablan lenguajes diferentes, no solamente por que en algunos lugares no se habla español, sino porque la forma de trato es muy diferente, hemos trabajado con organizaciones que no saben leer y escribir y las hemos convertido en certificados en ISO 9000, cuando nos preguntan eso, pero los trabajadores no saben leer ni escribir? Pero no dice que tienen que saber leer y escribir, ISO dice que tienen que hacer las cosas siempre igual y bien, y eso se lo puedo enseñar con dibujos, entonces, lo que tengo es mis manuales en dibujos, porque esa es la forma de expresión de ese grupo, no? Hasta llegar al otro extremo, tenemos manuales bilingües y trilingües, en español, inglés y francés, porque así lo exige la empresa y porque esa es la forma de operación. Tienes desde el caso más pequeño hasta el más alto.

Segundo, trabajamos siempre con algo que las empresas realmente demanden, y esto es muy importante, respondemos a lo que las empresas nos están pidiendo, entonces, vemos qué problemas hay, y partir de esto sacamos qué es muy común, yo uso mucho el ejemplo de las vacunas, si hay 10 personas enfermas de algo nadie se le ocurriría hacer una vacuna, pero si hay 10 millones, todos vamos a poner los laboratorios a trabajar en las vacunas e invertir cientos de miles de dólares para desarrollar la vacuna que trabaje con esas 10 millones de personas expuestas. Es lo mismo que hacemos nosotros, buscamos qué es lo que tienen muchas empresas, para desarrollar metodologías para atacar esos problemas, y por supuesto, lo tomamos por regiones, trabajamos además en el desarrollo

de cadenas productivas y de exportaciones, una empresa que es muy eficiente no puede competir si sus proveedores no son igualmente eficientes o si sus clientes no son igualmente eficientes. Entonces, trabajamos con la empresa, pero también con sus proveedores y con sus clientes para lograr tener un equilibrio en la cadena completa.

En todos los casos, buscamos siempre operar con las mejores prácticas, entonces, estamos asociados con un montón de organizaciones, tanto educativas como de apoyo a Pymes de todo el mundo, para tomar las mejores prácticas y las tomamos de donde esté y a la vez las replicamos en el resto de la organización. Trabajamos siempre con una revisión de metodologías, actualizándolas, cuando menos una vez al año y esto es probablemente uno de los secretos más importantes, cuando tú atiendes miles de empresas, COMPITE atiende alrededor de unas 15 o 16 mil empresas al año, cuando llevas 6 meses, tienes 6 u 8 mil empresas más de experiencia, procesas esa experiencia, sabes que hiciste bien, sabes que puedes reforzar y corriges tus metodologías de acuerdo al trabajo que vas desarrollando. Eso te hace cada vez más asertivo.

Pero esto nos obliga también a tener un desarrollo de consultores muy especializado, somos muy estrictos en nuestros consultores. Yo digo que nosotros rechazamos a 9 de cada 10 aspirantes, pero además, y lo digo tal cual en la mesa, pagamos muy poquito, pagamos entre la mitad y el 40% de lo que paga el mercado. Entonces mucha gente nos dice: A ver, eres muy estricto y pagas la mitad? Porque tienes consultores? Es muy sencillo, la mayoría de los consultores, y aquí, ustedes lo saben, cobran 10, 12, 15 horas a la semana aunque trabajen 60 horas como promedio en el año, hay semanas completas en donde no le pagaron ni una hora, y hay otras en donde a lo mejor les pagaron 20 horas, bueno, en COMPITE, le pagamos una hora por una hora, como tengo una metodología y consigo el cliente, yo le aviso, el lunes a las 9 de la mañana en la empresa Patito, se presenta en la empresa trabaja de las 9 a las 6 de la tarde, factura 8 horas y me las pasa, eso lo que significa es que con nosotros de las 40 horas de la semana, cobra 40 horas, si yo le pago la mitad, él cobraría como 20 que es el doble de lo que cobraría trabajando normalmente. Este ahorro en el precio unitario lo transmito directamente al precio que le cobramos a las empresas, por esta sola razón nosotros cobramos la mitad de lo que cobra el resto del mercado, esa es una de las ventajas enormes que logramos con el volumen y eso es lo que nos permite dar la sustentabilidad económica. Por qué? Porque nosotros nos preocupamos por tener muchas fuentes de ingresos, por el propio sector privado, el sector público de diversos niveles, manteniendo siempre más del 70% de ingresos propios, esto es que no provengan del sector público y manteniendo un gasto de administración inferior al 20%. Estos dos números son números que dan una gran solidez en el tiempo a la organización, eso permite un elemento muy importante que es, perdón por decirlo, el "salto de las administraciones". Cada vez que hay un nuevo funcionario, el nuevo funcionario público o el nuevo funcionario privado en las cámaras siempre tienen buenas ideas, algunas de ellas realmente muy buenas, pero muchas veces tratan de eliminar lo pasado, al tener 70% de ingresos que provienen de otras fuentes, si alguno de ellos de ellos, los actores se separan, lo que ocurre, simplemente es que el organismo continúa sin él, esto lo que quiere decir es que el funcionario muy rápidamente dice si el barco va a continuar, yo no quiero estar fuera, es una vacuna frente a los cambios de administración, tanto del sector privado como del sector público porque en los dos lados ocurre, no creamos que solamente de un lado.

Cuál es nuestro objetivo en COMPITE? Bueno, uno, consolidarnos como una institución moderna, eso significa, nosotros queremos estar siempre en la punta, impulsando la competitividad de las micro, pequeñas y medianas empresas, generando fuentes de empleo, integrando cadenas productivas, tanto a nivel doméstico como de exportación y con capacidad financiera para garantizar su crecimiento en el tiempo. Yo

debo decir con gusto que COMPITE lleva ya 8 años consecutivos creciendo a ritmos de entre 25 y 30% por año, prácticamente sin ninguna publicidad. Esto significa que efectivamente tenemos los recursos para crecer y los obtenemos de nuestra propia operación.

Tenemos cuatro objetivos centrales, el apoyo al desarrollo a la micro, pequeña y mediana empresa, una institución al servicio de la comunidad, y esto es muy importante, a nosotros no nos basta con que la empresa esté bien y sus trabajadores estén bien, si su entorno no está bien, esa empresa tiene dificultades para sobrevivir, entonces, no sólo nos preocupamos por la empresa, sino por su inserción en el entorno en el que está y eso hace que la sociedad aprecie mucho que COMPITE llegue a atender a una empresa, porque esa empresa suaviza sus relaciones con sus vecinos. Por supuesto queremos trabajar en el mercado interno y externo, y siempre trabajamos con una visión a futuro, se ríen un poco, pero COMPITE trae planes a 30 años como el plan de trabajo regular de COMPITE. Entonces, esto nos permite tratar de trabajar con una visión de muy largo plazo, se actualiza a cada rato porque las cosas cambian, pero tenemos una visión de futuro mantenida.

Para decirlo de manera muy sencilla, estos son los cuatro principios de COMPITE. Uno, queremos que nuestros clientes sientan que les importan ellos, que hoy somos un buen socio, pero que mañana lo seremos aún más. Eso es lo que queremos que el cliente sienta, pero también queremos que el trabajador sienta que a COMPITE le importas tú, le importa tu familia, aquí te puedes desarrollar, en las empresas en las que entramos puedes crecer, ascender, desarrollarte, y esto es un buen lugar para trabajar hoy, pero lo será aún mejor mañana, nos interesa que la sociedad nos perciba como una buena organización, con servicios útiles y de calidad que respeta la sociedad y el medio ambiente y que es una organización que me gustaría tener al lado de mi casa, y este último punto es muy importante, con frecuencia oímos hablar de grandes organizaciones, pero tenerlos al lado siempre sería algo doloroso, especialmente en América Latina, y para nuestros asociados, que COMPITE es un socio leal y proactivo, que propicia relaciones ganar - ganar con todos aquéllos con los que tiene que ver.

Y esto es, de una manera muy sintética, lo que dice que COMPITE hace. Ahora si lo tratamos de ver en términos de por qué ha funcionado, uno la organización es una asociación civil sin fines de lucro, que administra con criterios de empresa privada, esto nos permite un uso eficiente de recursos, muy importante, si COMPITE no presta servicios, no le cobra a nadie, por tanto, todos los apoyos del sector público, en realidad van a atender las empresas, no van a pagar gastos de administración. Dos, todos los costos y precios de COMPITE incluyen los viáticos y los pasajes, de tal manera que cobramos lo mismo por atender en cualquier lugar del territorio nacional, en el caso mexicano, y la propuesta sería que fuera igual en el resto.

Esto lo que quiere decir es que si estamos en la ciudad de México, pues ningún consultor cobra viáticos, pero cuando estamos allá en un poblado pequeñito de 5.000 personas, los viáticos pueden valer más que el costo de la consultoría, en el caso de COMPITE cuesta exactamente lo mismo, y esto lo logramos porque tenemos 250 consultores y eso nos permite tener radios de menos de 4 horas de coche, a cualquier lugar del territorio, entonces, yo lo que tengo siempre son 4 horas de coche, eso es una de las ventajas enormes porque es lo que se llama una política redistributiva, a aquellos que más problemas o menos ingresos tienen, les cobro menos, a los que tienen más dinero, les cobro más, es una política redistributiva, es una forma de hacer real una política específica que la mayoría de nuestros Gobiernos tienen.

Tercero, las empresas pagan por mes, conforme vayamos avanzando. No pagan más de lo que han recibido, y esto nos permite ofrecer muy importante, una convergencia de apoyos de todo tipo, porque de pronto, encontramos que alguien le interesa una región, o cierto tipo de servicios o cierto tipo de lógica. Muy importante, al ser empresa privada, el sector privado nos deja entrar, hay un principio, que casi todos nuestros países tienen, que dice, que si un funcionario público ve un delito tiene la obligación de denunciarlo, porque sino se hace cómplice del delito, eso dicen nuestras leyes, quiere decir, que cuando un funcionario público llega a una empresa privada no le enseñan lo que están violando, verdad? Nunca, le enseñan solo la parte bonita, por tanto, no los puedo ayudar, porque no me enseñan donde están sus problemas, para que me los enseñen, tengo que tener la certeza, tengo que ofrecerle la certeza de que no voy a ir a decírselo a nadie, y eso sólo se obtiene siendo privado, por eso es tan importante la participación del sector privado para generar la confianza del sector privado.

Por el otro lado, la Secretaría de Economía, el Gobierno mexicano orienta la organización con las políticas nacionales y ofrece los apoyos para que se atiendan a las empresas: esto nos permite incorporar a todos los niveles de Gobierno, tanto locales como federales, nos permite trabajar con organismos internacionales, sumando recursos sin perder la cara frente a la empresa privada de ser una empresa privada que los está atendiendo.

Esto, si ustedes me permiten, con frecuencia, cuando llegamos a discutir algunos foros de estos, yo he tenido el privilegio de conocer algunos de ellos, la pregunta siempre es de dónde sacamos la lana, donde pagamos una cosa de estas, les puedo decir que en este momento es un momento especialmente interesante porque el Banco Interamericano de Desarrollo lanzó una convocatoria para una nueva lógica que es lo que se llama bienes públicos regionales, que es exactamente un proyecto como el que estamos hablando, es un proyecto que integra países y a partir de la integración de países fomenta el comercio entre ellos, con un trabajo conjunto entre el sector público y el privado, con una institución sin fines de lucro, o sea, estamos además en el momento correcto para obtener apoyos en ese sentido.

Esto nos permite, primero mientras que las empresas reciben un apoyo de entre el 30% y el 70% del costo, repito, por ejemplo si una empresa tuviera que pagar 1.000 dólares por un servicio, la Secretaría de Economía mexicana, el gobierno federal mexicano los apoya con el 70%, si es una microempresa, menos de 10 empleados, hasta una mediana empresa que hablamos de 250 empleados, los apoya con el 30%. A pesar de estos apoyos tan importantes, esto no representa más que alrededor del 25% del ingreso del organismo.

Esto lo logramos gracias a los apoyos de otras instituciones y gracias a trabajar con grandes organizaciones. Esto es lo que nos da la verdadera autonomía, la verdadera libertad de trabajo. Por el otro lado, la masificación de la consultoría representa un ahorro de casi 50% sobre los precios de mercado, antes de ningún tipo de apoyo, y esto nos hace un formador de precios.

Uno de los problemas que tenemos, al menos en México, y hasta donde yo alcanzo a ver en casi toda América Latina, es que los buenos consultores cobran cifras que no puede pagar una pequeña empresa, lisa y llanamente, entonces, necesito formar un mercado de consultores de calidad para esa organización. Ese 50% de reducción en el precio regular del trabajo nos da una tarea de formación muy importante.

Por supuesto COMPITE mide todo; medimos la cobertura, los objetivos, las metas, el desempeño, los resultados, por supuesto nos medimos por fuera; el BID nos mide, nos

mide NIELSEN y en México en particular nos mide la Universidad Nacional Autónoma de México, evaluando la satisfacción y la calidad de servicio. Nuevamente no somos nosotros los que queremos evaluarnos, sino que terceros nos evalúen de manera directa.

Si hablamos en términos de números, me gustaría decirles que COMPITE ha logrado en estos años, más o menos, proteger algo así como 1 millón y medio de empleos y generar aproximadamente, 200 mil empleos. Hemos atendido más de 80 mil empresas, protegido, esto es las empresas conservan 1.3 millones de empleos y hemos generado aproximadamente, doscientos mil empleos más. Cuando digo esta cifra, mucha gente que nos dice: “pero, doscientos mil empleos es mucho, pero no es tanto, no son algo así como veinte mil empleos al año.”

Déjenme decirles, que la aportación total del gobierno mexicano a COMPITE por año, no llega a los 3 millones de dólares, ¿de acuerdo? Y con menos de tres millones de dólares, generamos algo así como 20 mil empleos al año y protegemos, esto es conservamos, alrededor de unos 130 mil. Son números muy interesantes, porque además el 95 % de las empresas que atiende COMPITE ha permanecido en el mercado. Esto es una cifra para México altísima; más o menos desaparecen entre el 15 y el 20% de las empresas micro, pequeñas y medianas cada año y aparecen otras. Se cambian, se mueven, etcétera. Hay una gran mortandad en las pequeñas empresas.

En el caso de las empresas atendidas en COMPITE, el 95% permanece, me encantaría decir que es culpa de COMPITE. No es cierto, también hay procesos de autoselección ahí, la gente que viene es porque tiene deseos, son los mejores del mercado, o sea, hay muchos efectos. Pero uno de ellos que cataliza es el propio COMPITE como tal.

¿Qué hacemos? Y con esto termino. Uno, brindamos una cosa que llamamos talleres. Talleres es, la metodología original desarrollada por General Motors para trabajar con sus proveedores. A lo mejor alguno de ustedes seguramente lo saben, pero General Motors además de fabricar automóviles, fabrica una enorme cantidad de cosas más; es dueño de hoteles, fabrica ropa, fabricante de impresos, da crédito, por mencionar alguno de los elementos. Todos esos son partes de General Motors y trabaja con sus proveedores de todos los segmentos y sectores.

Esta metodología permite que, los propios trabajadores describan sus actividades, luego, ellos mismos identifiquen los problemas, propongan las soluciones y las implanten. Esto lo que logra es que no tengamos resistencia al cambio, lo cual es crucial en todo el proceso. Si son los trabajadores los que proponen la soluciones, entonces ellos, se preocupan porque realmente ocurra. No está alguien de afuera diciéndoles qué hacer, nosotros les facilitamos y los conducimos para que sean ellos mismos lo que lo tienen.

Los resultados de talleres se han aplicado aproximadamente a unas 13 mil empresas; está técnica en particular y es muy espectacular. En promedio producen el doble con el mismo personal y los mismos equipos. Es muy impactante. Cuando alguien nos dice: “oye ¿Cómo pueden hacer eso?” Bueno, les recuerdo que de acuerdo con las cifras de la ONU en México, al igual que en el resto de América Latina, trabajamos aproximadamente al 35% de nuestra capacidad instalada. Estamos produciendo sólo un poquito más de un tercio de lo que podríamos producir, si trabajáramos las 8 horas del turno y usáramos las máquinas al 100% de su capacidad. O sea, tenemos instalado el triple de lo que realmente estamos produciendo. Eso es la cifra y no la doy yo, es una cifra de la ONU. Entonces es natural que yo lo suba al doble, apenas estoy llegando al 66% ó 70%. Todavía estoy lejos de cifras como Corea que están en 98 ó 97, o de Alemania que está como en el 99. Todavía estoy lejos, bastante lejos de eso.

Dos: Trabajamos en el establecimiento de sistemas de calidad, con mucha frecuencia cuando yo les digo: “oye, vamos a hablar de ISO 9000?” la gente me dice: “Oye, pero una pequeña empresa ¿Para qué quiere un sistema de calidad?” yo les diría, aquí y voy a tomar un ejemplo de Uruguay y ofrezco una disculpa si digo algo equivocado. Pero, seguramente se habrán dado cuenta que aquí hay estas hamburguesas, tipo Mc Donalds y también esto que llaman los chivos ¿no? o Chivitos. Bueno, yo estuve viendo precios ayer muy rápidamente y una hamburguesa vale más o menos, en números redondos 40 ¿no? y un Chivito 20, 25. Pero si lo pensamos un momento, los ingredientes de un chivito, son mejores que los de una hamburguesa ¿o no? Sin duda alguna. La mano de obra; está bastante más complicado hacer un chivito que una hamburguesa. Y de sabor, pues desde luego está más rico el chivito. La pregunta es, cómo es que algo que tiene más materia prima, más mano de obra y tiene mejor sabor vale la mitad. La respuesta es lo sistemas de calidad. La hamburguesa siempre viene igual; los chivitos a veces vienen deliciosos, a veces regulares y a veces no vienen buenos. Como a veces no vienen buenos; la gente, nosotros, pagamos siempre la mitad. Preguntémosle a esas empresas, cuánto darían por poder vender al mismo precio que Mc Donalds. Y es ahí, cuando vemos la importancia de meter sistemas de calidad en ese tamaño de empresa. En esa empresa pequeña; la de 5, la de 10, la de 20 personas, ahí es donde tenemos que entrar, porque ahí es donde se va a hacer el verdadero desarrollo y generación de valor.

Nuestro tercer gran grupo de trabajo es la parte capacitación, formamos fundamentalmente a directivos, lamentablemente en México y el resto de América Latina, estoy seguro de que es igual, nos forman ingenieros, académicos, administradores, pero no formamos directivos, no formamos dueños, no formamos gente que sepa tomar las decisiones al frente de una organización. Saben técnicas pero no saben tomar decisiones. Nosotros lo que hacemos es formar a esos directivos para que sepan cómo medir la satisfacción del cliente, cómo implantar un sistema de calidad, cómo leer un estado de resultados, cómo hacer un pronóstico, cómo generar una estimación de demanda; que son los factores que él como dueño, necesita hacer y no tiene el dinero para pagarlo.

Nuestro cuarto gran tema, es el tema de responsabilidad social, en donde ayudamos a una empresa a que cumpla con los derechos humanos, con los derechos laborales, con la protección al medio ambiente, que le de un trato ético y correcto a sus clientes, a sus proveedores, a sus vecinos, la parte de transparencia, la parte de lavado de dinero o de protección contra lavado de dinero, la parte de información pública al interior, así como la rentabilidad. La convertimos en una empresa ética, en todo los ámbitos y con todos lo que están trabajando alrededor. Formamos a nuestra propia gente y aquí en particular, me gustaría destacar la formación de consultores APEC, COMPITE, dentro de APEC, somos parte de un programa que se llama APEC Ibis, que es un desarrollo para internacionalizar las micro, pequeñas y medianas empresas de la zona de APEC, se llama International business. APEC desarrolló una metodología para formar consultores que apoyen a las empresas a hacerse competitivas y a exportar a otros países de Asia Pacífica. Esta metodología la aplica en México COMPITE, porque somos parte de ese programa internacional para APEC ¿de acuerdo? Y por tanto ese es un antecedente enorme para el trabajo precisamente en Latinoamérica.

Finalmente organizamos varios congresos, algunos de ellos realmente muy interesantes. ¿Qué es lo que estamos proponiendo nosotros aquí? Formar un mecanismo de integración regional que propicie una mayor integración comercial de América Latina, partiendo del diagnóstico de dos problemas:

Uno. Una pequeña o mediana empresa de América Latina rara vez le va a vender a otra pequeña o mediana empresa de América Latina. ¿Por qué? Porque los costos de la

transacción son muy altos, no los conozco, no sé quiénes son, hay muchos riesgos, no tengo abogados, no tengo soportes. El resultado es una pequeña empresa le vende a una gran empresa, o le compra a una gran empresa. No hacen negocios entre pequeñas porque es muy caro.

Para resolver eso lo que hacemos es o lo que proponemos es formar un organismo tipo COMPITE en los diversos países de América Latina, para tener consultores que se integren en una red latinoamericana de consultores y que sean los consultores los que sirvan de vínculos entre las pequeñas empresas. O sea, una pequeña o mediana empresa quiere comprar o vender un artículo en otro país latinoamericano se lo dice a un consultor, que le habla a un consultor del otro lado, que sí conoce a las empresas y conoce al mercado y ubica al socio adecuado; una vez que lo ubica, hace y apoya toda la negociación, tanto en los aspectos de competitividad, precios, servicios, logística, hasta dejarlos listos. Y una vez que hayan realizado las primeras operaciones, los deja libres o los sigue asesorando, como lo pida la empresa.

Esto nos permite que ocurran interacciones entre pequeñas organizaciones de ambos lados de las fronteras. Para lograr eso, necesito que las empresas sean competitivas, que sean capaces de responder a demandas, que tengan precios adecuados y que además tengan la liga. Esa es la tarea que podríamos tener para lograr la internacionalización de las PYMES con otras PYMES, porque no hay que olvidarnos que en América Latina el 99% de las empresas son micros, pequeñas y medianas. Somos economías en donde las PYMES son lo fuerte y lo pesado de la sociedad. Aquí lamentablemente o afortunadamente las grandes empresas son escasas en términos de tamaños y de peso, por eso usando la metodología de APEC trayéndola, que eso sería relativamente fácil. Traerla para hacer la adaptación necesaria a América Latina. Formar consultores capaces de apoyar la competitividad, ahora en este caso de los consultores que trabajarían con las empresas latinoamericanas.

El reconocimiento de estos consultores, lo debería hacer directamente la propia ALADI. ¿Por qué? Porque eso es lo que le daría el peso regional: la operación de cada consultor es local. Es la aplicación de aquel viejo paradigma que dice: "hay que tener una visión global pero una acción local". Tenemos que trabajar localmente, pero manteniendo nuestra visión global. Y por eso es que proponemos formar un programa semejante a esto, para Latinoamérica que fomente y facilite el intercambio comercial entre micro, pequeñas y medianas empresas, basados en el desarrollo de metodologías que estandaricen la calidad de la consultoría y con un reconocimiento internacional a través de una certificación otorgada por la ALADI.

¿Qué querría decir esto? Formar una, llamémosle COMPITE, para llamarle de alguna manera, una oficina, una sede, un organismo propio; depende de cada país, en donde trabajen siempre el sector público, el sector privado, locales y con mucho gusto ofrecemos el apoyo tecnológico, internacional, de supervisión, etcétera, para que COMPITE apoye la formación de esos organismos que van a tener sus propios consultores, trabajando en desarrollar la competitividad de las PYMES y en apoyar el comercio internacional. Y sobre esto una red internacional de consultores certificados que promueva el intercambio.

Si ustedes se dan cuenta es una mecánica absolutamente aterrizada, tenemos la metodología, las formas, los contenidos, etcétera, pero tiene que ser ejecutada en cada país, con el apoyo del sector público y privado local. Nosotros; COMPITE podemos ofrecer la tarea de negociación, de desarrollo, de soporte, de información, de metodologías, pero no podemos ejecutar algo, si no contamos con el apoyo local. Ellos son los que tienen que poderle dar cuerpo a todo esto.

Por supuesto, un modelo de esta naturaleza, permitiría la estandarización de las mejores prácticas de consultoría en Latinoamérica, establecer y formar un mercado de consultores a un precio razonable, adecuado para las PYMES, optimizar o mejorar el uso de los esfuerzos tanto del sector público como del privado e internacional de toda la región y a través esto, impulsar la integración de las economías latinoamericanas con oportunidades de negocios para PYMES. Que insisto hoy, casi en su gran mayoría se limitan a trabajar con una grande del otro lado. Y ese sería el punto central. Con esto yo culmino diciendo dos elementos más:

Uno: la experiencia de COMPITE ha sido realmente muy exitosa. Es muy significativo que nosotros tenemos en la mesa al sector privado, que nos obliga a tener una administración adecuada y a no olvidar sus problemas reales. Por el otro lado, tenemos al sector público que no nos permite olvidarnos de la importancia de desarrollo y la orientación del desarrollo. Finalmente también tenemos en nuestra mesa a los propios consultores COMPITE, tenemos un grupo de 8 consultores, que no nos permite separar los pies de la tierra. Porque cuando alguien dice: "hay que hacer esto", el consultor COMPITE levanta la mano y dice: "oye eso no se puede. Yo no tengo los elementos para hacerlo y por lo tanto no se puede". Esa mezcla del ejecutor más el sector público, fijando las políticas y la visión, más el sector privado garantizando una buena administración y una no separación de sus problemas, permite tener una organización con una gran solidez; y esa solidez es la que le da continuidad y firmeza y puede generar operaciones como ésta. Señor Presidente, esa sería mi presentación.

PRESIDENTE. Muchas gracias ingeniero Macías. Ha sido muy interesante la presentación, sobre todo destacando el papel de las pequeñas y medianas empresas en los países nuestros que serían los beneficiados en un programa de este tipo. En particular en el Uruguay se aplica que más de 95% de las empresas son pequeñas y medianas.

Ofrezco la palabra a las Representaciones que quisieran hacer alguna mención a la exposición del ingeniero Macías. Tiene la palabra la Representación del Ecuador.

Representación del ECUADOR (Edmundo Vera Manzo). Agradezco mucho la exposición y creo que es una propuesta como podrá haber otras, pero es una propuesta concreta directa y presentada aquí, sobre una forma de dar un salto, de estar de niveles de trabajo muy estrechos, a veces que están ligadas a unas prácticas artesanales o empíricas, a otras prácticas un poquito más académicas, pero que no se ponen como una meta más alta. Y es ser capaces de entrar a la competitividad internacional, de entrar a la competencia mundial, o usando una palabra suya, ser una interacción muy exitosa y no contentarse con la mediocridad.

Yo lo veo así como un reto y como una herramienta específica y necesaria para esta institución, para los países y para las zonas locales de América, que algunos no ven más allá de las narices o no ven más allá de la vista, hasta donde llega el pueblo y se contentan con esfuerzos pequeños y veo de mucha importancia que en los niveles nacional o más supranacional de la ALADI pudiera utilizarse e incorporarse para que los esfuerzos que se realizan no queden tan solo en buenas intenciones, que están empedrados los caminos del infierno, sino como usted ha planteado que se ha nutrido con las mejores experiencias exitosas de otros países y que están en un proceso de mejoramiento continuo.

Entonces, yo le veo una cuestión muy oportuna para que nuestros pueblos den un salto cualitativo y sobre todo el énfasis que usted puso en el tema este que siempre frena los sueños que es el tema económico, como usted muy bien lo ha planteado. Entonces yo lo veo como algo muy importante, muy plausible, muy operativo para que no sean unas

pocas comunidades, unas pocas PYMES que han tenido la suerte de tener un asesoramiento adecuado, sino que este es un reto colectivo que usted plantea. No sé quien tuvo la feliz iniciativa de traerlo aquí o usted fue y lo veo excelente, el tiempo invertido para que con sus luces y de su experiencia nos podamos nutrir el resto de nosotros y nuestros países. Le felicito a su intervención y creo que hay mucho que aprender de lo suyo.

PRESIDENTE. Gracias a la Representación de Ecuador. Ofrezco la palabra a Cuba.

Representación de CUBA (Mirna Martínez Ajuria). Gracias Presidente.

En el mismo sentido, yo creo que mañana vamos a tener la oportunidad de escucharlo, quizás de manera un poco más profunda o más detenida, en nuestro Grupo de Trabajo de Fuerzas Productivas. Pero en este momento me gustaría agradecer la presentación y sólo puntualizar que se trata de un tema de muchísima importancia para todos nuestros países, en los que estamos muy enfocados en la búsqueda de soluciones para este grupo de empresas que, como bien señaló, son fundamentales para nuestros países y que la tarea de nosotros en la ALADI es buscar para ellas mejores condiciones de comercio, en el comercio intrarregional y en su proyección hacia el mundo.

Así que muchísimas gracias a usted y a la Representación de México por esta buena iniciativa. Gracias Presidente.

PRESIDENTE. Gracias a la Representación de Cuba.

Creo que el conjunto del Comité de Representantes hace suyas las palabras de las Representaciones de Ecuador y Cuba y hará saber a sus respectivos canales la importancia o la utilidad que puede tener una experiencia como COMPITE para el resto de los países de la ALADI. Agradezco mucho al ingeniero Macías su presentación.

4. Otros asuntos

Pasamos ahora al cuarto punto Orden del Día, otros asuntos. Yo en particular quería mencionar acá que la sesión pasada habíamos hablado de una reunión de la Comisión Administradora del Acuerdo No. 8 y habíamos puesto una nueva fecha tentativa para la realización de la reunión. Me gustaría saber si hay alguna novedad de los países en cuanto a la fecha que se había mencionado que era el 17 de octubre, si no recuerdo mal.

Tiene la palabra la Representación del Perú.

Representación del PERÚ (Eric Anderson Machado). Gracias Presidente. Lamentablemente la delegación peruana no puede asistir en esa fecha y propone como alternativa la última semana de octubre, la semana de 23 al 26 y de igual manera está ya con compromisos asumidos para esas fechas, por lo que lamento transmitir esta noticia y solicitar si se puede variar la fecha tentativa para dicha reunión. Gracias.

PRESIDENTE. Gracias a la Representación del Perú.

Hago de canal de comunicación para las Representaciones la posibilidad, entonces, de que esta reunión se llevara a cabo el día 24 de octubre en lugar del día 17 como estaba planeado. No me acuerdo si era un sólo día o dos días.

Dos días eran. Entonces serían 24 y 25 de octubre. Lo paso a las Representaciones a los efectos que hagan las consultas pertinentes.

Tiene la palabra la Representación de Argentina.

Representación de la ARGENTINA (Juan Carlos Olima). Gracias, Presidente. Comprendo la situación de Perú y vamos a hacer algún esfuerzo, pero lo que digo es siempre va haber una Representación que no pueda asistir en esa fecha, entonces nos vamos a pasar así, es decir venimos con ese programa de porque no puede venir fulano, no puede venir mengano, no puede venir... hace 90 días que estamos discutiendo la fecha de reunión.

Le ruego a Perú que no vaya entender esto mal, sino que tenemos que establecer un mecanismo, Presidente, en donde establezcamos normas de procedimiento, que seguimos sin tenerlas, que no es responsabilidad de está Presidencia ni de nadie, pero digo tenemos que establecer un mecanismo porque no puede ser que para establecer la fecha de una reunión de una Comisión Administradora nos pasemos cuatro meses, y por supuesto estoy seguro que consultando la nueva fecha alguna otra representación va a tener dificultades, estoy seguro que eso va a suceder y entonces volveremos a proponer y nos iremos al 2008, no sé algo tenemos que hacer, señor Presidente. Establezcamos un periodo, establezcamos fechas tentativas, no sé establezcamos un modo de acción que impida que esto se siga repitiendo permanentemente. Gracias Presidente.

PRESIDENTE. Gracias, Argentina. Creo atinada la observación. Diría que hagamos una última prueba, ya que estamos, a ver si los días 24 y 25 de octubre sería posible que lleváramos adelante esta citación para la reunión de la Comisión Administradora.

Tiene la palabra la Representación de Ecuador.

Representación del ECUADOR (Edmundo Vera Manzo). Digamos, lo que plantea Argentina lo hizo en la sesión anterior y me parece totalmente válido, respaldé cuando lo hizo anteriormente y en esta oportunidad. Yo creo que se requiere que se establezca un mecanismo. La unanimidad es muy difícil, por los tiempos y los problemas de cada país. Tiene que haber una norma para que existiendo un porcentaje de países que estén de acuerdo con algo, habría que lamentar si fallara alguno, porque lo más grave para mí es que se posterguen las decisiones. Comparto el criterio de Argentina, que no puede seguirse aplazando éste y otros temas.

PRESIDENTE. Gracias Ecuador. El mecanismo existe, es la votación y una mayoría de dos tercios de las Representaciones. Yo diría que podríamos postergar por una semana el tema y ahí resolveríamos en definitiva.

Tiene la palabra la Representación de la Argentina.

Representación de la ARGENTINA (Juan Carlos Olima). Gracias, Presidente. Conocemos el mecanismo de los dos tercios, pero eso es más bien para cuestiones de naturaleza política, no para una reunión de carácter técnico, como evidentemente es esta. Yo le pediría a la Secretaría que elaborara algún *dossier* de procedimientos para esto, que nos sugiriera algún procedimiento y establezcamos más que una mayoría, establezcamos un tiempo de acción.

Digamos, se convoca a una Comisión Administradora para dentro de los 60 días, si se puede, se puede, si no se puede, no se puede, porque insisto, Presidente, hace meses que estamos con el mismo tema y esta vez es Perú, pero antes fue Argentina y antes fue otro, es decir que no es responsabilidad de un país, es responsabilidad de un mecanismo, que mientras no lo ajustemos vamos a seguir con ese esquema y no me gustaría aplicar acá el

mecanismo de los dos tercios, porque ese es un mecanismo para una Resolución de un tema político, no para fijar una fecha de esta naturaleza. Gracias, Presidente.

PRESIDENTE. Bueno, trasladamos, entonces, a la Secretaría General la inquietud en los términos que lo ha planteado Argentina.

Si nadie más va a hacer uso del punto del Orden del Día de Otros asuntos, daríamos por terminada la sesión y pasaríamos a la reunión de Jefes de Representación.
