

Aprovada na 980ª sessão

ALADI/CR/Ata 978  
13 de setembro de 2007  
Horário: 10h30m a 11h10m

ATA DA 978ª SESSÃO, ORDINÁRIA, DO  
COMITÊ DE REPRESENTANTES

Ordem do Dia

1. Aprovação da Ordem do Dia.
  2. Assuntos em Pauta.
  3. Apresentação do Engenheiro Santiago Macías, CEO do “Comité Nacional de Productividad e Innovación Tecnológica” (Comitê Nacional de Produtividade e Inovação Tecnológica), A.C. do México (COMPITE).
  4. Assuntos diversos.
    - Data para convocar a Comissão Administradora do Acordo Regional N° 8.
-

Preside:

GONZALO RODRÍGUEZ GIGENA

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

Secretário-Geral a.i.: Isaac Maidana Quisbert.

Subsecretário: José Rivera Banuet.

---

PRESIDENTE. Iniciamos a sessão 978ª do Comitê de Representantes.

1. Aprovação da Ordem do Dia

Os senhores Representantes têm a Ordem do Dia. Não havendo observações da Ordem do Dia, aprova-se.

Aprova-se.

2. Assuntos em pauta

...Tem a palavra a Secretaria-Geral.

SECRETÁRIO-GERAL a.i. Obrigado, Presidente. Com sua autorização, peço à senhora Sofía Camacho que destaque os principais temas.

SECRETARIA (Sofía Camacho). Bom-dia. Dos assuntos em pauta que estão nas pastas dos senhores Representantes, explicam-se as notas e documentos que corresponde dar entrada na presente sessão.

Cabe destacar uma Nota da Embaixada da Espanha, que comunica que foi designada como Representante Adjunta a Ministra Conselheira, María Teresa Daurella de Nadal. Informa, ainda, a finalização da missão do Ministro Conselheiro Sergio Krsnik.

Corresponde, ainda, destacar que foram recebidas notas das Representações do Brasil, Colômbia, México, Peru e Uruguai apresentando seus comentários ao Projeto de Protocolo sobre o Regime de Solução de Controvérsias.

Depois de publicado o documento de Assuntos em Pauta, foram recebidas Notas das Representações de Cuba e do Equador, também contendo comentários ao mencionado Projeto de Protocolo, foram publicadas como CR/di.

Corresponde, ainda, informar que foram Notas da Delegação do Brasil comunicando a designação do Conselheiro Fabio Vaz Pitaluga e do Segundo Secretário José Gilberto Scandiucci.

Esses são todos os assuntos a serem destacados, Presidente. Obrigada.

“1. Embaixada da Espanha. Nota Nº 206, de 31/08/2007.

Comunica que foi designada como Representante Adjunta a Ministra Conselheira María Teresa Daurella de Nadal. Informa, ainda, a finalização da missão do Ministro Conselheiro Sergio Krsnik.

2. Delegação Permanente do Brasil junto à ALADI e ao MERCOSUL. Nota 171, de 11/09/2007.

Encaminha comentários preliminares de seu Governo ao projeto de Protocolo sobre o Regime de Solução de Controvérsias.

Foi publicado como documento ALADI/CR/di 2532.

3. Representação Permanente da Colômbia. Nota 146, de 07/09/2007.

Encaminha, em anexo, os comentários de seu Governo ao projeto de Protocolo sobre o Regime de Solução de Controvérsias.

Foi publicado como documento ALADI/CR/di 2531.

4. Representação Permanente do México. Nota Nº 124/07, de 11/09/2007.

Encaminha observações preliminares ao Projeto de Protocolo de Solução de Controvérsias.

Foi publicado como documento ALADI/CR/di 2533.

5. Representação Permanente do Peru junto à ALADI e ao MERCOSUL. Nota. Nº 7-5-Z/51, de 05/09/2007.

Encaminha comentários ao documento enviado pela Representação da Argentina com relação ao Projeto de Regime de Solução de Controvérsias.

Foi publicado como documento ALADI/CR/di 2529.

6. Representação Permanente do Peru junto à ALADI e ao MERCOSUL. Nota Nº 7-5-Z/52, de 06/09/2007.

Envia uma proposta de procedimento em formato de projeto de resolução para a conformação da Comissão de Avaliação do Projeto Piloto de Certificação de Origem Digital.

Foi publicado como documento ALADI/CR di 2528.

7. Representação Permanente do Uruguai junto à ALADI e ao MERCOSUL. Nota Nº 759/07, de 11/09/2007.

Encaminha comentários referidos ao Projeto de Protocolo de Solução de Controvérsias – versão de 13/08/07, distribuído pela Representação Permanente da Argentina junto ao MERCOSUL e à ALADI.

Foi publicado como documento ALADI/CR/di 2534.

8. Representação Permanente da República Bolivariana da Venezuela junto à ALADI e ao MERCOSUL. Nota 2451, de 06/09/2007.

Encaminha a posição dos Organismos nacionais competentes sobre a Convocação da Primeira Reunião da Comissão Administradora do Acordo Regional Nº 8.

Foi publicado como documento ALADI/CR/di 2530.

9. Atualização do diagnóstico sobre o âmbito normativo e operativo aplicável na região em matéria de facilitação aduaneira (ALADI/SEC/Estudo 181.1).

10. Encontro para a análise dos estudos de consultoria sobre o Espaço de Livre Comércio (ELC): Relatório da Secretaria-Geral (Doc. Inf. 861).

11. Relatório de acompanhamento sobre a colocação em vigor dos acordos assinados ao amparo do Tratado de Montevidéu 1980 (ALADI/SEC/dt 420/Rev. 13).”

PRESIDENTE. Muito obrigado, Secretaria-Geral.

3. Apresentação do Engenheiro Santiago Macías, CEO do “Comité Nacional de Productividad e Innovación Tecnológica” (Comitê Nacional de Produtividade e Inovação Tecnológica), A.C. de México (COMPITE)

...Teremos a apresentação do Engenheiro Santiago Macías, Diretor-Geral do Comitê Nacional de Produtividade e Inovação Tecnológica, A.C. do México (COMPITE).

O Engenheiro Macías, como já manifestei, é o Coordenador-Geral dessa Associação civil, que é uma Associação sem fins de lucro. Foi avaliador do Prêmio Nacional de Exportações do México, do Prêmio Visão XXI de Empreendedores, dos Prêmios Nacionais de Qualidade e Tecnologia. Vice-Presidente do Comitê de Ética e Presidente do Comitê de Competitividade do Instituto Mexicano de Executivos de Finanças. Também, Vice-Presidente de Desenvolvimento de Empresas e Mercados e tenho interesse em destacar isto, Vice-Presidente de Competitividade em PMEs da Câmara Nacional de Empresas no México. Foi, ainda, Diretor Alternativo da Federação Pan-Americana de Consultores.

No âmbito acadêmico, por outro lado, foi pesquisador de diferentes instituições de altos estudos no México, o Instituto de Engenharia, professor da Faculdade de Engenharia da UNAM, da divisão de Estudos superiores, professor convidado do Instituto Tecnológico do México e da World Trade University de Nova York.

Hoje vai conversar conosco sobre aspectos de competitividade, o tema principal do COMPITE, que tem entre seus desafios que as Micro, Pequenas e Médias Empresas, principalmente, beneficiem-se da gestão de qualidade e seus aspectos associados.

Isso está relacionando com algum dos grupos de trabalho que estamos levando adiante, com atividades nesses Grupos de Trabalho na Associação, especialmente com o Grupo de Forças Produtivas.

Tudo o que tiver a ver com a experiência dessa organização, que concretizou além de negociações com o Escritório do Pacto Mundial das Nações Unidas o programa integral de apoio à Pequena e Média Empresa entre o México e a União Européia, com a Universidade de Lião e com o ISEOR da França; certamente essa experiência será muito útil para os trabalhos que estamos levando adiante. Agradecemos a apresentação que fará o Engenheiro Macías. Cedemos-lhe a palavra.

COMITÊ NACIONAL DE PRODUTIVIDADE E INOVAÇÃO TECNOLÓGICA (COMPITE) (Santiago Macías). Muito obrigado, Presidente. É um privilégio a possibilidade de falar com os senhores e apresentar a experiência que tivemos no COMPITE e a partir disto como cremos que poderia se estender essa experiência a outros países desse continente.

O COMPITE é uma Associação Civil sem fins de lucro que já completou mais de 10 anos, cujo objetivo é ajudar a que as Micro, Pequenas e Médias Empresas sejam mais competitivas, trabalhamos com eles em muito diversos aspectos, tanto para que se coloquem no mercado interno como no externo.

Muito importante, o COMPITE foi reconhecido pelo BID como a melhor prática em matéria de consultoria para Pequenas Empresas, especialmente pelo seu papel articulador entre o setor público e o setor privado. Nesses 10 anos de vida, atendemos pouco mais de 80.000 empresas, tanto no México como em alguns outros países da América Central, fundamentalmente, e obtivemos resultados que nos colocam como uma das organizações com as melhores referências, medidos pelo próprio NIELSEN, do mundo na matéria.

Gostaria de destacar que o COMPITE é uma Associação Civil sem fins de lucro formada pelas representações empresariais mexicanas. Aí está a CONCAMIN, a “Confederación de Cámaras Industriales de México” (Confederação de Câmaras Industriais do México), que agrupa todo o setor industrial mexicano e está a CONCANACO, a “Confederación de Cámaras de Comercio, Servicios y Turismo” (Confederação de Câmaras de Comércio, Serviços e Turismo), que agrupa o resto dos setores.

Isso significa que o setor empresarial em sua totalidade é o dono do organismo, há outras câmaras, como a “Cámara de la Industria de la transformación”, (Câmara da Indústria da Transformação), “del vestido” (do vestido), a “Cámara del Calzado de Guanajuato” (Câmara do Calçado de Guanajuato), “Cámaras de Empresas de Consultoría” (Câmaras de Empresas de Consultoria), que têm aderido para fazer parte do esforço.

Por outro lado, está a Comissão Coordenadora, que é a dona das metodologias do COMPITE, isto está formado fundamentalmente pelo setor público mexicano, a Secretaria de Economía, que maneja todos os apoios e a promoção da pequena empresa, incluindo a parte de relações e administração dos tratados internacionais, a Secretaria de Trabajo, que é responsável pela geração e regulação do emprego e capacitação dos trabalhadores. CONACYT, que é o Conselho Nacional de Ciência e Tecnologia, que trabalha em todos os temas de inovação e desenvolvimento tecnológico, e finalmente uma empresa privada que é General Motors, que contribuiu com a primeira metodologia com a que trabalhou o COMPITE.

Isto nos torna uma organização muito curiosa, somos 100% privados, com uma participação ativa do setor público na nossa Assembléia de Associados, mas não apenas como convidados, mas como responsáveis pela Administração das Metodologias, por um lado, permite que o Governo não tenha responsabilidades econômicas nem fiscais, nem administrativas sobre a organização, por outro lado, permite que o Governo apóie a organização e tenha uma efetiva participação em sua operação.

Dessa forma, temos uma organização que chamamos uma organização “dobradiça”, a dobradiça de quem é? Da porta ou da parede? Dos dois, porque do contrário não há dobradiça. Isso é o que é o COMPITE. Somos uma organização “dobradiça” que permite unir os esforços do setor público e do setor privado.

Atualmente temos pouco mais de 250 consultores trabalhando em todo o país e temos convênios tanto com os Governos Federais como Estaduais e Municipais. Praticamente todos os convênios têm o mesmo, buscamos que os Governos apóiem com uma parte do custo dos serviços das empresas, então, se houver um Governo estatal ou municipal que tem interesse em um setor ou em determinado grupo, nos diz, por favor atenda esse setor e contribui com parte do custo que essas organizações deveriam pagar.

Dessa forma, conseguimos juntar os esforços de quase qualquer ator, porque se um Governo Municipal nos diz, somente quero atender artesãos, o recurso proveniente dessa organização, desse nível de Governo só se utiliza para os artesãos. Por outro lado, se houver organizações como a Secretaria de Economia que diz, todas as micro, pequenas e médias empresas do país, então, oferecemos a todos os organismos internacionais como a ONU; que nos diz, somente para os aspectos do Pacto Mundial. Isso nos permite acrescentar recursos de todas as instituições e, dessa forma, oferecer às empresas um valor muito pequeno, um custo muito pequeno para os serviços que emprestamos.

Em que estamos fundamentados? Primeiro, trabalhamos com os requerimentos das micro, pequenas e médias empresas e isto é muito importante, desenvolvemos, adequamos nossas metodologias à condição de cada região ou setor. Não chegamos com a mesma medicina a todos, chegamos com o mesmo conceito de medicina, mas o adequamos às condições reais de cada território, no caso do México é muito diverso, não tem nada a ver o que acontece no sul do país com o que acontece no norte ou no centro. São problemas completamente diferentes, graus de desenvolvimento diferentes, pessoas que falam linguagens diferentes, não apenas porque em alguns lugares não se fala espanhol, mas porque a forma de trato é muito diferente, trabalhamos com organizações que não sabem ler e escrever e as transformamos em certificados, em ISO 9000, quando nos perguntam isso, mas os trabalhadores não sabem ler nem escrever? Mas não consta que têm que saber ler e escrever, na ISO consta que têm que fazer as coisas sempre igual e bem, e isso posso ensinar com desenhos, então, tenho meus manuais em desenhos, porque essa é a forma de expressão desse grupo? Até chegar ao outro extremo, temos manuais bilíngües e trilingües, em espanhol, inglês e francês, porque é exigido pela empresa e porque essa é a forma de operação. Encontramos do caso menor ao mais alto.

Segundo, trabalhamos sempre com algo que as empresas realmente demandem, e isso é muito importante, respondemos ao que as empresas estão pedindo, então, vemos que problemas há, e a partir disso concluímos o que é muito comum, eu uso muito o exemplo das vacinas, se houver 10 pessoas doentes ninguém fará uma vacina, mas se houver 10 milhões, todos poríamos os laboratórios a trabalhar nas vacinas e investir milhares de dólares para desenvolver a vacina que trabalhe com essas 10 milhões de pessoas expostas. É o mesmo que nós fazemos, buscamos o que têm muitas empresas, para desenvolver metodologias para atacar esses problemas, e tomamos por regiões,

trabalhamos, ainda, no desenvolvimento de cadeias produtivas e de exportações, uma empresa muito eficiente não pode competir se seus fornecedores não são igualmente eficientes ou se seus clientes não são igualmente eficientes. Então, trabalhamos com a empresa, mas também com seus fornecedores e com seus clientes para alcançar o equilíbrio na cadeia completa.

Em todos os casos, buscamos sempre operar com as melhores práticas, então, estamos associados com um monte de organizações, tanto educativas como de apoio a PMEs de todo o mundo, para tomar as melhores práticas e as tomamos de onde estiverem e ao mesmo tempo replicamos no resto da organização. Trabalhamos sempre com uma revisão de metodologias, atualizando-as, pelo menos uma vez ao ano e isto é provavelmente um dos segredos mais importantes, quando atendemos milhares de empresas, o COMPITE atende cerca de 15 ou 16 mil empresas por ano, após os 6 meses, temos 6 ou 8 mil empresas a mais de experiência, processa-se essa experiência, sabemos o que fizemos bem, sabemos que podemos reforçar e corrigimos suas metodologias conforme o trabalho que desenvolvemos. Isso nos torna cada vez mais assertivos.

Isso nos obriga também a ter um desenvolvimento de consultores muito especializado, somos muito estritos com os nossos consultores. Rechaçamos 9 de cada 10 aspirantes, e pagamos muito pouco, pagamos entre a metade e 40% do que paga o mercado. Então, muitas pessoas falam: São muito estritos e pagão a metade? Porque têm consultores? É muito simples, a maioria dos consultores, e aqui os senhores sabem, cobram 10, 12, 15 horas da semana embora trabalhem 60 horas como média no ano, há semanas completas onde não lhes pagaram nem uma hora, e há outras em que talvez pagaram-lhes 20 horas. Em COMPITE pagamos uma hora por uma hora, como tenho uma metodologia e consigo o cliente, eu aviso, na segunda-feira às 9 da manhã na empresa "Patito", apresenta-se na empresa trabalha das 9h às 18h, fatura 8 horas, isso significa que conosco das 40 horas da semana, cobra 40 horas, se eu pago a metade, ele cobraria como 20 que é o dobro do que cobraria trabalhando normalmente. Transmito essa economia no preço unitário diretamente ao preço que cobramos às empresas, por essa razão cobramos a metade do que cobra o resto do mercado, essa é uma das vantagens enormes que conseguimos com o volume e isso permite dar a sustentabilidade econômica. Por que? Porque nos preocupamos por ter muitas fontes de renda, pelo próprio setor privado, o setor público de diversos níveis, mantendo sempre mais de 70% de renda própria, isto é, que não provenham do setor público e mantendo despesas de administração inferiores a 20%. Esses dois números são números que no tempo dão muita solidez à organização, isso permite um elemento muito importante que é o "salto das administrações". Cada vez que há um novo funcionário, o novo funcionário público ou o novo funcionário privado nas câmaras sempre têm boas idéias, algumas delas realmente muito boas, mas muitas vezes tentam eliminar o passado, ao ter 70% de renda proveniente de outras fontes, se algum deles, os atores se separam, acontece simplesmente que o organismo continua sem ele, isso significa que o funcionário muito rapidamente diz se continuará, não quero estar fora, é uma vacina diante das mudanças de administração, tanto do setor privado como do setor público porque nos dois lados acontece, não devemos crer que somente de um lado.

Qual o nosso objetivo no COMPITE? Primeiro, consolidar-nos como instituição moderna, isso significa que queremos estar sempre à frente, impulsionando a competitividade das micro, pequenas e médias empresas, gerando fontes de emprego, integrando cadeias produtivas, tanto no nível doméstico como de exportação e com capacidade financeira para garantir seu crescimento no tempo. Devo dizer que o COMPITE leva 8 anos consecutivos crescendo em ritmos de entre 25 e 30% por ano, praticamente sem nenhuma publicidade. Isso significa que efetivamente temos os recursos para crescer e os obtemos da nossa própria operação.

Temos quatro objetivos principais, o apoio ao desenvolvimento às micro, pequenas e médias empresas, uma instituição ao serviço da Comunidade, e isto é muito importante, para nós não é suficiente que a empresa esteja bem e seus trabalhadores estejam bem, se seu entorno não estiver bem, essa empresa terá dificuldades para sobreviver, então, não apenas nos preocupamos pela empresa, mas pela sua inserção no entorno e isso faz com que a sociedade aprecie muito que o COMPITE atenda uma empresa, porque essa empresa suaviza seus relacionamentos com seus vizinhos. Queremos trabalhar no mercado interno e externo, e sempre trabalhamos com uma visão de futuro, o COMPITE tem planos a 30 anos como o plano de trabalho regular do COMPITE. Então, isso permite tentar trabalhar com uma visão de longo prazo, atualiza-se freqüentemente porque as coisas mudam, mas temos uma visão de futuro mantida.

Em termos simples, esses são os quatro princípios do COMPITE. Primeiro, queremos que os nossos clientes sintam que importam, que somos um bom sócio, mas que amanhã seremos ainda mais. Isso é o que queremos que o cliente sinta, mas também queremos que o trabalhador sinta que o COMPITE tem interesse nele, na sua família, aqui pode-se desenvolver, nas empresas nas que entramos pode crescer, ascender, desenvolver-se e isto é um bom lugar para trabalhar hoje, mas será ainda melhor amanhã, temos interesse em que a sociedade nos perceba como uma boa organização, com serviços úteis e de qualidade que respeita a sociedade e o meio ambiente e que é uma organização que eu gostaria de ter perto da minha casa, e esse último ponto é muito importante, com freqüência falam de grandes organizações, mas tê-lo perto sempre seria doloroso, especialmente na América Latina, e para nossos associados, que o COMPITE é um sócio leal e proativo, que propicia relações ganhar - ganhar com todos aqueles com os que tem a ver.

Isso é sinteticamente o que o COMPITE faz. Com relação a por que tem funcionado, a organização é uma Associação civil sem fins de lucro, que administra com critérios de empresa privada, isto nos permite um uso eficiente de recursos, muito importante, se o COMPITE não prestar serviços, não cobra, portanto, todos os apoios do setor público atenderão as empresas, não pagarão despesas de administração. Segundo, todas as despesas e preços do COMPITE incluem as ajudas de custo e as passagens, pelo que cobramos o mesmo por atender em qualquer lugar do território nacional, no caso mexicano, e a proposta seria que fosse igual no resto.

Isto significa que se estivermos na Cidade do México, visto que nenhum consultor cobra ajuda de custos, mas quando estamos em um povoado pequeno de 5.000 pessoas, as ajudas de custo podem valer mais do que o custo da consultoria, no caso do COMPITE custa exatamente o mesmo, e conseguimos isso porque temos 250 consultores e isso nos permite ter raios de menos de 4 horas de carro, a qualquer lugar do território, então, tenho sempre 4 horas de carro, isso é uma das vantagens enormes porque é o que se chama uma política redistribuidora, a aqueles que mais problemas ou menos renda têm, cobro menos, aos que têm mais dinheiro cobro mais, é uma política redistribuidora, é uma forma de concretizar uma política específica que a maioria dos nossos Governos tem.

Terceiro, as empresas pagam por mês, conforme avançamos. Não pagam mais do que receberam, e isso permite oferecer, muito importante, uma convergência de apoios de todo tipo, porque se encontramos que alguém tem interesse em uma região, ou certo tipo de serviços ou certo tipo de lógica. Muito importante, ao ser empresa privada, o setor privado nos deixa entrar, há um princípio, que quase todos nossos países têm, segundo o qual se um funcionário público vir um delito tem a obrigação de denunciá-lo, para não ser cúmplice do delito, isso consta nas nossas leis, quer dizer que quando um funcionário público chega a uma empresa privada não lhe ensinam o que estão violando? Nunca ensinam-lhe só a parte bonita, portanto, não posso ajudá-los, porque não me ensinam onde estão seus



problemas, para que os mostrem, devo ter a certeza, tenho que oferecer-lhe a certeza de que não direi a ninguém, e isso só se consegue sendo privado, por isso é tão importante a participação do setor privado para gerar a confiança do setor privado.

Por outro lado, a Secretaria de Economia, o Governo mexicano orienta a organização com as políticas nacionais e oferece os apoios para que sejam atendidas as empresas: isto nos permite incorporar todos os níveis do Governo, tanto locais como federais, permite trabalhar com organismos internacionais, agregando recursos sem perder a cara diante da empresa privada quando uma empresa privada os estiver atendendo.

Freqüentemente, quando discutimos alguns foros desses, tive o privilégio de conhecer alguns deles, a pergunta sempre é de onde tiramos o dinheiro, onde pagamos uma coisa dessas, neste momento é um momento especialmente interessante porque o Banco Interamericano de Desenvolvimento lançou uma convocação para uma nova lógica que chama bens públicos regionais, que é exatamente um projeto como o que estamos falando, é um projeto que integra países e a partir da integração de países fomenta o comércio entre eles, com um trabalho conjunto entre o setor público e o privado, com uma instituição sem fins de lucro, ou seja, estamos no momento correto para obter apoios nesse sentido.

Isso permite, primeiro, enquanto as empresas recebem um apoio de entre 30% e 70% do custo, repito, por exemplo se uma empresa tivesse que pagar 1.000 dólares por um serviço, a Secretaria de Economia mexicana, o Governo Federal mexicano os apóia com 70%, se for uma microempresa, menos de 10 empregados, até uma média empresa que falamos de 250 empregados, apóia com 30%. A pesar de esses apoios tão importantes, isto não representa mais de cerca de 25% da renda do organismo.

Conseguimos isso graças aos apoios de outras instituições e graças a trabalhar com grandes organizações. Isso nos dá a verdadeira autonomia, a verdadeira liberdade de trabalho. Por outro lado, a massificação da consultoria representa uma economia de quase 50% sobre os preços de mercado, antes de nenhum tipo de apoio, e isso nos torna um formador de preços.

Um dos problemas que temos no México, e pelo que eu sei em quase toda a América Latina, é que os bons consultores cobram cifras que uma pequena empresa não pode pagar, então, necessito formar um mercado de consultores de qualidade para essa organização. Esse 50% de redução no preço regular do trabalho nos dá uma tarefa de formação muito importante.

O COMPITE mede tudo; medimos a abrangência, os objetivos, as metas, o desempenho, os resultados, medimo-nos por fora; o BID nos mede, mede-nos NIELSEN e no México, em particular, mede-nos a "Universidad Nacional Autónoma de México", avaliando a satisfação e a qualidade de serviço. Novamente nós não nos avaliamos, mas terceiros nos avaliam de forma direta.

Em números, gostaria de dizer que o COMPITE nesses anos, mais ou menos, protegeu cerca de 1 milhão e meio de empregos e gerou, aproximadamente, 200 mil empregos. Atendemos mais de 80 mil empresas, protegido, isto é, as empresas conservam 1.3 milhões de empregos e geramos, aproximadamente, duzentos mil empregos a mais. Quando menciono esta cifra, muita gente que diz: "mas, duzentos mil empregos é muito, mas não é tanto, são aproximadamente vinte mil empregos ao ano."

A contribuição total do governo mexicano para o COMPITE por ano não alcança os 3 milhões de dólares. E com menos de três milhões de dólares geramos cerca de 20 mil

empregos ao ano e protegemos, isto é, conservamos cerca de 130 mil. São números muito interessantes, porque 95 % das empresas que atende o COMPITE permaneceu no mercado. Para o México é uma cifra altíssima; mais ou menos desaparecem entre 15% e 20% das micro, pequenas e médias empresas cada ano e aparecem outras. Mudam, movimentam-se etc. Há grande mortandade nas pequenas empresas.

No caso das empresas atendidas no COMPITE, 95% permanece, gostaria de dizer que é culpa do COMPITE. Não é certo, também há processos de auto-seleção, as pessoas vêm porque têm desejos, são os melhores do mercado, ou seja, há muitos efeitos. Mas o COMPITE como tal catalisa.

O que fazemos? E com isso termino. Primeiro, oferecemos uma coisa que chamamos oficinas. Oficinas é a metodologia original desenvolvida pela General Motors para trabalhar com seus fornecedores. Talvez algum de vocês certamente saiba, a General Motors além de fabricar automóveis, fabrica muitas coisas; é dono de hotéis, fabrica roupa, fabricante de impressos, dá crédito, por mencionar alguns de seus elementos. Todos esses são partes da General Motors e trabalha com seus fornecedores de todos os segmentos e setores.

Essa metodologia permite que os próprios trabalhadores descrevam suas atividades, depois, eles mesmos identifiquem os problemas, proponham as soluções e as implementem. Com isso não temos resistência às mudanças, o qual é fundamental em todo o processo. Caso os trabalhadores proponham as soluções, então, eles se preocupam porque realmente aconteça. Não há alguém de fora dizendo o que fazer, nós facilitamos e os conduzimos para que eles mesmos o tenham.

Os resultados de oficinas foram aplicados em aproximadamente 13 mil empresas; essa é ótima. Em média produzem o dobro com o mesmo pessoal e as mesmas equipes. É impactante. Quando alguém diz: "Como podem fazer isso?" Lembro que conforme as cifras da ONU no México, como no resto da América Latina, trabalhamos aproximadamente a 35% da nossa capacidade instalada. Estamos produzindo só um pouco mais de um terço do que poderíamos produzir, se trabalhássemos as 8 horas do turno e usássemos as máquinas a 100% de sua capacidade. Ou seja, temos instalado três vezes mais do que realmente estamos produzindo. Isso é a cifra, é uma cifra da ONU. Então, é natural que passe para o dobro, apenas estou chegando a 66% ou 70%. Ainda estou longe de cifras como a Coreia que estão em 98 ou 97, ou da Alemanha que está como em 99. Ainda estou longe, bastante longe disso.

Dois: Trabalhamos no estabelecimento de sistemas de qualidade, com muita frequência quando digo: "vamos falar de ISO 9000?" as pessoas dizem: "Mas uma pequena empresa para que quer um sistema de qualidade?" Tomarei um exemplo do Uruguai e peço desculpas se falar algo errado. Mas, certamente devem ter percebido que aqui há esses hambúrguers, tipo Mc Donalds e também isso que chamam "Chivitos". Ontem eu estive olhando preços e um hambúrguer custa mais ou menos 40 e um "Chivito" 20, 25. Se pensamos um momento, os ingredientes de um "chivito" são melhores que os de um hambúrguer. Sem dúvida. Quanto à mão de obra, é mais complicado fazer um "chivito" que um hambúrguer. Quanto ao sabor, o "chivito" é mais gostoso. A pergunta é como algo que tem mais matéria-prima, mais mão de obra e tem melhor sabor vale a metade. A resposta é os sistemas de qualidade. O hambúrguer sempre vem igual; os "chivitos" às vezes vêm deliciosos, às vezes regulares e às vezes não vêm bons. Como às vezes não vêm bons, pagamos sempre a metade. Perguntemos a essas empresas quanto dariam por poder vender ao mesmo preço que Mc Donalds. Aí vemos a importância dos sistemas de qualidade nesse tamanho de empresa. Nessa empresa pequena, a de 5, a de 10, a de 20

pessoas, aí temos que entrar, porque aí é onde se fará o verdadeiro desenvolvimento e geração de valor.

Nosso terceiro grande grupo de trabalho é a parte capacitação, formamos fundamentalmente, pessoal diretivo, lamentavelmente no México e no resto da América Latina, tenho certeza de que é igual, formam engenheiros, acadêmicos, administradores, mas não formamos pessoal diretivo, não formamos donos, não formamos gente que saiba tomar as decisões à frente de uma organização. Conhecem técnicas mas não sabem tomar decisões. Nós formamos esse pessoal diretivo para que saiba como medir a satisfação do cliente, como implantar um sistema de qualidade, como ler um estado de resultados, como fazer um prognóstico, como gerar uma estimação de demanda, que são os fatores que ele como dono necessita fazer e não tem o dinheiro para pagar.

Nosso quarto grande tema é o tema de responsabilidade social, onde ajudamos uma empresa a que cumpra os direitos humanos, com os direitos laborais, com a proteção ao meio ambiente, que dê um trato ético e correto aos seus clientes, aos seus fornecedores, aos seus vizinhos, a parte de transparência, a parte de lavagem de dinheiro ou de proteção contra lavagem de dinheiro, a parte de informação pública para o interior, bem como a rentabilidade. Transformamo-la em uma empresa ética, em todos os âmbitos e com todos os que estão trabalhando ao seu redor. Formamos nossa própria gente e aqui, em particular, gostaria de destacar a formação de consultores APEC, COMPITE, dentro da APEC, somos parte de um programa chamado APEC Ibis, um desenvolvimento para internacionalizar as micro, pequenas e médias empresas da zona da APEC, chama-se International business. A APEC desenvolveu uma metodologia para formar consultores que apoiem as empresas para que se tornem competitivas e para exportar a outros países da Ásia Pacífica. Essa metodologia é aplicada no México pelo COMPITE, porque somos parte desse programa internacional para APEC. Portanto esse é um antecedente enorme para o trabalho precisamente na América Latina.

Finalmente, organizamos vários congressos, alguns deles realmente muito interessantes. O que estamos propondo aqui? Formar um mecanismo de integração regional que propicie uma maior integração comercial da América Latina, partindo do diagnóstico de dois problemas:

Primeiro. Uma pequena ou média empresa da América Latina raramente venderá para outra pequena ou média empresa da América Latina. Por que? Porque os custos da transação são muito altos, não conheço, não sei quem são, há muitos riscos, não tenho advogados, não tenho suportes. O resultado é uma pequena empresa vende para uma grande empresa, ou compra de uma grande empresa. Não fazem negócios entre pequenas empresas porque é muito caro.

Para resolver isso propomos formar um organismo como o COMPITE nos diversos países da América Latina, para ter consultores integrados a uma rede Latino-Americana de consultores e que os consultores sejam vínculos entre as pequenas empresas. Ou seja, quando uma pequena ou média empresa quer comprar ou vender um artigo em outro país latino-americano diz ao consultor, que fala a um consultor do outro lado, que conhece as empresas e conhece o mercado e procura o sócio adequado; quando o acha, faz e apóia toda a negociação, tanto nos aspectos de competitividade, preços, serviços, logística, até deixá-los prontos. Depois das primeiras operações, deixa-os livres ou continua assessorando-os, como peça a empresa.

Isso permite interações entre pequenas organizações de ambos os lados das fronteiras. Para conseguir isso, necessito que as empresas sejam competitivas, que

respondam a demandas, que tenham preços adequados e que tenham a liga. Essa é a tarefa que poderíamos ter para a internacionalização das PMEs com outras PMEs, porque não devemos esquecer que na América Latina 99% das empresas são micro, pequenas e médias empresas. Somos economias onde as PMEs são muito importante na sociedade. Aqui lamentavelmente ou afortunadamente as grandes empresas são poucas quanto a tamanho e peso, por isso usando a metodologia da APEC, isso seria relativamente fácil. Para fazer a adaptação necessária para a América Latina. Formar consultores capazes de apoiar a competitividade, agora nesse caso dos consultores que trabalhariam com as empresas Latino-Americanas.

O reconhecimento desses consultores deveria ser feito diretamente pela própria ALADI. Por que? Porque isso daria o peso regional: a operação de cada consultor é local. É a aplicação daquele velho paradigma: "ter uma visão global mas uma ação local". Temos que trabalhar localmente, mas mantendo nossa visão global. Por isso propomos formar um programa semelhante a isto para a América Latina, que fomente e facilite o intercâmbio comercial entre micro, pequenas e médias empresas, baseado no desenvolvimento de metodologias que padronizem a qualidade da consultoria e com um reconhecimento internacional mediante uma certificação outorgada pela ALADI.

O que significa isso? Formar um, digamos, COMPITE, para chamar de alguma forma, um escritório, uma sede, um organismo próprio; depende de cada país, onde trabalhem sempre o setor público, o setor privado, locais e com muito gosto oferecemos o apoio tecnológico, internacional, de supervisão etc, para que o COMPITE apóie a formação desses organismos que terão seus próprios consultores, trabalhando para desenvolver a competitividade das PMEs e em apoiar o comércio internacional. E sobre isso uma rede internacional de consultores certificados que promova o intercâmbio.

É uma mecânica absolutamente concreta, temos a metodologia, as formas, os conteúdos etc, mas tem que ser executada em cada país, com o apoio do setor público e privado local. Nós, COMPITE, podemos oferecer a tarefa de negociação, de desenvolvimento, de suporte, de informação, de metodologias, mas não podemos executar algo, se não contarmos com o apoio local. Eles podem dar forma a tudo isso.

Um modelo dessa natureza permitiria a padronização das melhores práticas de consultoria na América Latina, estabelecer e formar um mercado de consultores a um preço razoável, adequado para as PMEs, otimizar ou melhorar o uso dos esforços tanto do setor público como do setor privado e internacional de toda a região e dessa forma impulsionar a integração das economias Latino-Americanas com oportunidades de negócios para PMEs. Insisto que atualmente, quase em sua grande maioria limitam-se a trabalhar com uma grande do outro lado. Esse seria o ponto central. Culmino com outros dois elementos:

Primeiro: a experiência do COMPITE tem sido realmente muito bem-sucedida. É muito significativo que tenhamos na mesa o setor privado, que nos obriga a ter uma administração adequada e a não esquecer seus problemas reais. Por outro lado, temos o setor público que não nos permite esquecer a importância do desenvolvimento e a orientação do desenvolvimento. Finalmente, também temos na nossa mesa os próprios consultores COMPITE, temos um grupo de 8 consultores, que não nos permite separar os pés da terra. Porque quando alguém diz: "devemos fazer isto", o consultor COMPITE levanta a mão e diz: "isso não é possível. Não tenho os elementos para fazê-lo e portanto não podemos". Essa mistura do executor mais o setor público, fixando as políticas e a visão, mais o setor privado garantindo uma boa administração e uma não separação de seus problemas, permite ter uma organização com grande solidez; e essa solidez dá

continuidade e firmeza e pode gerar operações como esta. Senhor Presidente, essa seria minha apresentação.

PRESIDENTE. Muito obrigado, Engenheiro Macías. A apresentação foi muito interessante, sobretudo destacando o papel das pequenas e médias empresas nos nossos países, que seriam beneficiados com um programa desse tipo. Em particular no Uruguai que mais de 95% das empresas são pequenas e médias.

Ofereço a palavra às Representações que quiserem referir-se à exposição do Engenheiro Macías. Tem a palavra a Representação do Equador.

Representação do EQUADOR (Edmundo Vera Manzo). Agradeço muito a exposição e creio que é uma proposta como poderá haver outras, mas é uma proposta concreta direta e apresentada aqui, sobre uma forma de dar um salto, de níveis de trabalho muito estreitos, que às vezes estão ligadas a práticas artesanais ou empíricas, a outras práticas mais acadêmicas, mas que não se colocam como uma meta mais alta. E é ser capazes de entrar na competitividade internacional, de entrar na concorrência mundial, ou usando uma palavra sua, ser uma interação bem-sucedida e não contentar-se com a mediocridade.

Vejo como um desafio e como uma ferramenta específica e necessária para esta instituição para os países e para as zonas locais da América, que alguns não vêem além do nariz ou não vêem além da vista, até onde chega o povo e contentam-se com esforços pequenos e considero de muita importância que nos níveis nacional ou supranacional da ALADI pudesse ser utilizada e incorporada para que os esforços realizados não fiquem apenas em boas intenções, mas como o senhor manifestou que se nutriu das melhores e bem-sucedidas experiências de outros países e que estão em um processo de melhoramento contínuo.

Então, vejo uma questão muito oportuna para que nossos povos dêem um salto qualitativo e sobretudo a ênfase que o senhor colocou nesse tema que sempre freia os sonhos que é o tema econômico, como o senhor manifestou. Então, considero muito importante, muito plausível, muito operativo para que não sejam umas poucas Comunidades, umas poucas PMEs que tiveram a sorte de ter assessoramento adequado, mas é um desafio coletivo que o senhor manifesta. Não sei quem teve a feliz iniciativa de apresentá-lo e considero excelente, o tempo para que com sua experiência possamos nós e os nossos países nos nutrir. Parabéns pela sua intervenção e creio que temos muito a aprender do seu tema.

PRESIDENTE. Obrigado à Representação do Equador. Tem a palavra a Representação de Cuba.

Representação de CUBA (Mirna Martínez Ajuria). Obrigada, Presidente.

No mesmo sentido, creio que amanhã teremos a oportunidade de escutá-lo, talvez de forma mais profunda, no nosso Grupo de Trabalho de Forças Produtivas. Mas nesse momento gostaria de agradecer a apresentação e manifestar que se trata de um tema de muita importância para todos os nossos países, nos que estamos enfocados na busca de soluções para esse grupo de empresas que são fundamentais para nossos países e que a nossa tarefa na ALADI é buscar para elas melhores condições de comércio, no comércio intra-regional e na sua projeção ao mundo.

Muito obrigada ao senhor e à Representação do México por essa boa iniciativa. Obrigada, Presidente.

PRESIDENTE. Obrigado à Representação de Cuba.

Creio que o conjunto do Comitê de Representantes adere às palavras das Representações do Equador e de Cuba e fará saber aos seus respectivos canais a importância ou a utilidade que possa ter uma experiência como o COMPITE para o resto dos países da ALADI. Agradeço muito ao Engenheiro Macías pela sua apresentação.

4. Assuntos diversos

Passamos ao quarto ponto, Ordem do Dia, assuntos diversos. Em particular, gostaria de mencionar aqui que na sessão passada tínhamos falado de uma reunião da Comissão Administradora do Acordo No. 8 e tínhamos fixado uma nova data provisória para a reunião. Gostaria de saber se há alguma novidade dos países quanto à data mencionada que era, creio, 17 de outubro.

Tem a palavra a Representação do Peru.

Representação do PERU (Eric Anderson Machado). Obrigado, Presidente. Lamentavelmente a Representação peruana não pode assistir nessa data e propõe como alternativa a última semana de outubro, a semana de 23 a 26 e está já com compromissos assumidos para essas datas, pelo que lamento transmitir essa notícia e solicitar mudar a data provisória dessa reunião. Obrigado.

PRESIDENTE. Obrigado, Representação do Peru.

Temos a possibilidade de que essa reunião seja realizada no dia 24 de outubro em lugar do dia 17 como estava proposto. Não lembro se era apenas um dia ou dois dias.

Dois dias eram. Então, seriam 24 e 25 de outubro. Passa às Representações para que façam as consultas pertinentes.

Tem a palavra a Representação da Argentina.

Representação da ARGENTINA (Juan Carlos Olima). Obrigado, Presidente. Compreendo a situação do Peru e faremos algum esforço, sempre haverá uma Representação que não possa assistir nessa data, então, estaremos assim o tempo todo, vimos com esse programa de por que não pode vir fulano, não pode vir beltrano, não pode vir... há 90 dias estamos discutindo a data da reunião.

Peço à Representação do Peru que não entenda mal isto, devemos estabelecer um mecanismo, Presidente, onde estabeleçamos normas de procedimento, pois continuamos sem tê-las, não é responsabilidade desta Presidência nem de ninguém, mas devemos estabelecer um mecanismo porque não pode ser que para estabelecer a data de uma reunião de uma Comissão Administradora passemos quatro meses, e tenho certeza de que consultando a nova data outra Representação terá dificuldades, tenho certeza de que isso acontecerá e proporemos novamente e chegaremos a 2008, algo devemos fazer, Presidente. Estabeleçamos um período, estabeleçamos datas provisórias, estabeleçamos um modo de ação que impeça que isto continue se repetindo permanentemente. Obrigado, Presidente.

PRESIDENTE. Obrigado, Representação da Argentina. Considero atinada a observação. Deveríamos fazer uma última prova, talvez nos dias 24 e 25 de outubro seria possível que levássemos adiante esta citação para a reunião da Comissão Administradora.

Tem a palavra a Representação do Equador.

Representação do EQUADOR (Edmundo Vera Manzo). A Representação da Argentina fez o que propõe na sessão anterior e considero totalmente válido, apoiei anteriormente e nesta oportunidade. Creio que se requer que seja estabelecido um mecanismo. A unanimidade é muito difícil, pelos tempos e pelos problemas de cada país. Deve haver uma norma para que existindo uma porcentagem de países de acordo com algo, deveríamos lamentar se falhasse algum, porque o mais grave para mim é que sejam postergadas as decisões. Compartilho o critério da Argentina de que não podemos continuar postergando este e outros temas.

PRESIDENTE. Obrigado, Representação do Equador. O mecanismo existe, é a votação e uma maioria de dois terços das Representações. Poderíamos postergar por uma semana o tema e aí resolveríamos definitivamente.

Tem a palavra a Representação da Argentina.

Representação da ARGENTINA (Juan Carlos Olima). Obrigado, Presidente. Conhecemos o mecanismo dos dois terços, mas isso é mais para questões de natureza política, não para uma reunião de caráter técnico, como evidentemente é esta. Pediria à Secretaria que elaborasse um *dossier* de procedimentos para isto, que sugerisse algum procedimento e estabeleçamos mais do que uma maioria, um tempo de ação.

Digamos, convoca-se uma Comissão Administradora para 60 dias, se possível, porque insisto, Presidente, há meses que estamos com o mesmo tema e esta vez é a Representação do Peru, mas antes foi a Argentina e antes foi outro, isto é, não é responsabilidade de um país, é responsabilidade de um mecanismo, que enquanto não ajustemos continuaremos com esse esquema e não gostaria de aplicar aqui o mecanismo dos dois terços, porque esse é um mecanismo para uma Resolução de um tema político, não para fixar uma data dessa natureza. Obrigado, Presidente.

PRESIDENTE. Portanto, trasladamos à Secretaria-Geral a preocupação nos termos manifestados pela Argentina.

Se ninguém fará uso do ponto da Ordem do Dia de Assuntos diversos, daríamos por terminada a sessão e passaríamos à reunião de Chefes de Representação.