
Redes de proyectos FOMIN de integración productiva Primer Encuentro

Ulrich Harmes-Liedtke
uhl@mesopartner.com

Buenos Aires, 6 y 7 de Septiembre de 2003

“Políticas de competitividad de las PyME ...”

1. ¿Hasta que punto sirven las experiencias italianas para América Latina?
2. ¿Quién se ocuparía de la aplicación de las propuestas?
3. ¿Cómo se sabe que la actividad se dirige en la dirección correcta?

Diferencias entre Italia y América Latina

¿Hay clusters en América Latina?

¿Y si los hay que relevancia tienen?

Riesgos:

- Sectores productivos se define como cluster para recibir subvenciones = desvinculo del mercado
- Se sobrecarga la iniciativa por un “benchmark” equivado = frustración y demotivación

Reto: Iniciar procesos de desarrollo productivos motivadores y sustentables

Lógicas diferentes del fomento de sistemas productivos

Lógica pública

- Prestigio social y representatividad
- Orientación a largo plazo
- Infraestructura predomina por su visibilidad
- Conferencias, Foros, Pactos

Lógica empresarial

- Beneficio empresarial
- Motivación depende de éxitos a corto plazo
- Pensar en acciones concretas

Nuestra experiencia:

Distinguir fases del desarrollo productivo: Comenzar con acciones motivadoras y pensar más tarde en la institucionalización

¿Cómo se sabe que el fomento de PyMEs tiene una orientación correcta?

Intervenciones convencionales

¿Cuáles son los problemas que tienen las empresas, y como podemos ayudar en resolverles?

= peligro de accionismo

Perspectiva del mercado

¿Cuáles son los problemas que tienen las empresas y porqué el mercado provee soluciones para esto?

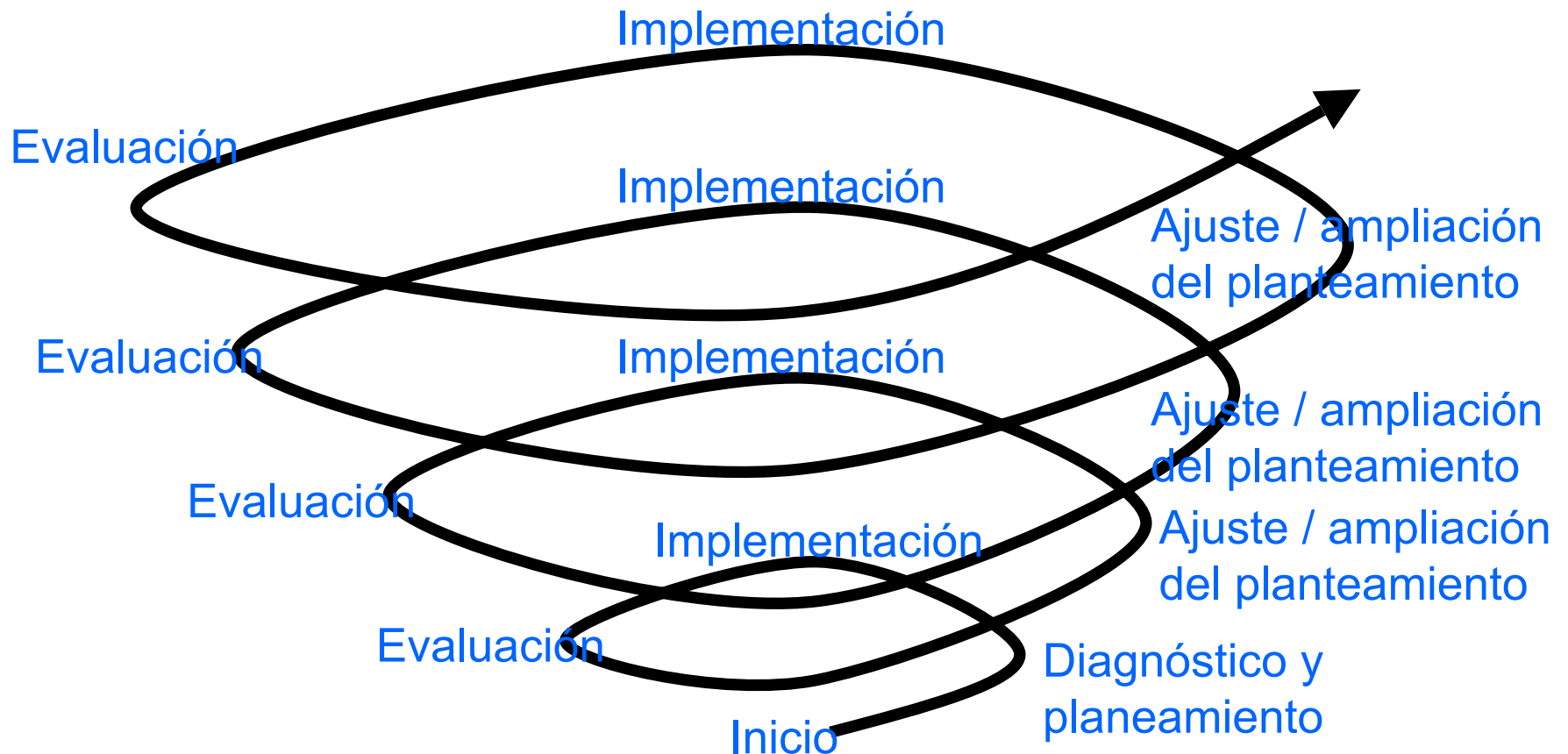
= dirigirse a la raíz del problema

Nuestra experiencia

Identificar las fallas del mercado e iniciar actividades para reducir los costos de transacción

Preguntar de forma contra-factual: ¿Cómo dificulta el gobierno local la actividad empresarial?

El desarrollo de sistemas productivos es un proceso iterativo y de aprendizaje



¡Gracias por su atención!



Más información en:

www.mesopartner.com

www.paca-online.de