

ENTREVISTA CON RAFAEL SOSA CARPENTER

Director de la Plataforma de Inteligencia Comercial

Por Alejandra Maciel Garduño y Sergio Sánchez Iturbide
Fotos: Mitchell Díaz de la Riva

La Plataforma de Inteligencia Comercial (PIC) del Fondo de Información y Documentación para la Industria (Infotec) es un proyecto esencialmente en favor de la Mipymes de México. Fue creado a partir de un convenio entre Pro-México, la Unión Europea y el Infotec, firmado en noviembre del 2012, y como producto de una licitación internacional que ganó Infotec. Uno de sus mejores componentes es la llamada “carretera de la exportación”, que permite transitar de manera exitosa hacia el logro de esta actividad comercial.

Rafael Sosa Carpenter estudió la licenciatura en Relaciones Internacionales, con especialidad en Comercio Exterior, así como la maestría en Estudios de Integración Europea. Actualmente cursa el doctorado en Relaciones Internacionales y Estudios Europeos. Es perito de comercio exterior y aduanas en el Consejo de la Judicatura Federal, Coordinador y Evaluador del Premio Nacional de Exportación, Representante del EGEL CNI en Ceneval, y autor de tres libros.

Para quienes aún no conocen de la existencia de esta plataforma, ¿podría decirnos brevemente en qué consiste?

El objetivo es que la plataforma funcione como un espacio de concurrencia para el comercio internacional. Decimos que es inteligente porque está pensada para que la información “encuentre” a los usuarios para los que es pertinente, dados ciertos elementos de búsqueda semántica, de modo que no sean ellos quienes tengan que buscarla. Se basa en un modelo de comunidad convertido en portal que aspira a ser auto-sustentable, donde los sectores empresarial, gubernamental, académico y de investigación unen esfuerzos para aportar información de utilidad para empresarios que deseen emprender, consolidar, diversificar o internacionalizar sus operaciones de comercio exterior, o bien captar suministros.

Una de las características del proyecto es que es interinstitucional. Es decir, participan cuatro grandes actores globales. Primero, las instituciones internacionales, tales como el ITC (Internacional Trade Center) de la ONU/OMC; obviamente la Unión Europea, el CBI, que es un organismo promotor de exportaciones de Holanda; la CEPAL, y la OCDE.

En segundo lugar, por el lado gubernamental federal, tenemos a la Secretaría de Economía, instancia que regula, promueve y dinamiza la exportación en México. Además, está Pro-México, Bancomext y el Instituto Mexicano del Transporte, que depende de la Secretaría de Comunicaciones y Transportes (SCT); este instituto es relevante porque es el que atiende todas las cuestiones de logística, rutas, carreteras, tiempos y traslados para la movilidad comercial. Como dije, el eje rector de promoción y exportación es la Secretaría de Economía, no otras Secretarías e instituciones federales, como SAGARPA o COFEPRIS, auxiliares en la regulación o promoción de la exportación.

En el tercer nivel se hallan los estados de la República. El contrato con la Unión Europea establece que se deben incorporar al menos a tres entidades. Y ya se sumaron desde junio Zacatecas, Aguascalientes y Jalisco. Con ellos ya estamos desarrollando programas para convocar a todas las empresas de los tres estados.

Por último, el cuarto actor son las cámaras y asociaciones empresariales. Hasta ahora, COPARMEX y CONCAMIN, principalmente, además de CANACO, CANACINTRA, CAAAREM, COMCE y CANAINCA.

Por otro lado, la plataforma está compuesta por módulos; por ejemplo, el módulo de las empresas, que quieren difundirse. Hay otros módulos para los que participan subiendo información complementaria. En total son 9 módulos y 63 submódulos.

¿Cómo funciona este sistema inteligente?

En primer lugar, hay que alimentar la plataforma con información. Son diversos los actores que contribuyen a ello. Luego, para que la información “encuentre a los usuarios” es necesario “etiquetarla”.

Para esto tenemos también un equipo dentro de la plataforma que busca información de fuentes oficiales y públicas de comercio internacional. Se llama *IC Hunters (Internacional Commerce Hunters)*. Este equipo trabaja con cerca de 70 fuentes (Pro-Perú, Pro-Chile, ICEX en España, Bancomext, etcétera), y lo que hace es buscar la información, digerirla, clasificarla y etiquetarla. Dicha segmentación es la verdadera inteligencia de la plataforma.

Entonces, esa información se va subiendo. Cada uno de los documentos aparece en la plataforma con un pequeño resumen de dos o tres párrafos, con el contenido de la información y su utilidad. Las fuentes se respetan, o sea, los documentos de la fuente original no los tocamos, lo que hacemos es que leemos, hacemos el *abstract* y aparte lo etiquetamos. Es un proceso un poco largo, pero ya llevamos mil cien documentos.

Hay una herramienta del Infotec, y por eso ganó, que se llama *Semantic Web Builder*, que es un buscador semántico; es una herramienta gratis que tiene Infotec, es más avanzado que *Google* simplemente porque piensa más. Con esa herramienta programan esas etiquetas. Lo que hace la herramienta es que lee todo el documento y te detecta las palabras más repetidas en conceptos, no artículos ni preposiciones.

¿Cuánta gente está participando como IC Hunters y qué formación tienen?

En este momento tenemos a cinco personas, son mujeres. Todas poseen formación en negocios internacionales, y mínimo tienen un año de experiencia. Además, hay un líder de *IC Hunters* que trabajó como agente de exportaciones de *Helvex*; es muy experimentado. Personalmente yo coordino también al equipo.

¿Cuál es el mecanismo para que las empresas se registren?

Muy fácil. Son cuatro fases, y ese es uno de los beneficios. La primera fase consiste en proporcionar un correo electrónico y una contraseña; al mail llegará una confirmación de registro para evitar que sea un robot el que se está registrando. La segunda fase es dar el nombre (de la empresa, cámara o asociación, organismo gubernamental; o bien del estudiante, ama de casa, etcétera), además de indicar el sector. Para la tercera fase, si son empresas o personas físicas con actividad empresarial, consiste en dar tu RFC, tu domicilio, si tienes marca registrada, tu página

web, si eres una empresa innovadora o no, si exportas o no, y ya. La cuarta fase es subir tu catálogo de productos gratis. La Unión Europea y Pro-México acordaron que todos puedan subir su catálogo de productos y servicios gratis. Una vez que suben su catálogo gratis, lo que tiene que hacer nuestros socios es difundir la plataforma.

¿De qué otra manera se garantizará la actualización de información para que realmente sea útil para la exportación?

La clasificación arancelaria es proporcionada por un colaborador, la CAAAREM (Confederación de Asociaciones de Agentes Aduanales de la República Mexicana). Y así tenemos una serie de colaboradores que cada uno va subiendo información conforme a su *expertise*.

Para las estadísticas, tenemos al ITC, que nos indica qué mercados están demandando tales o cuales productos, cuál es el crecimiento de los mismos, qué aranceles pagan estos productos. Aparte tenemos la Secretaría de Economía que tiene sus propias estadísticas internacionales, al igual que Banco de México.

Háblenos más sobre otros módulos

Cada uno de esos módulos es extraordinario. Hay un módulo que se llama de convocatorias de los colaboradores. Aquellas instituciones que firmen convenios de colaboración con el Infotec van a tener la facilidad de mandarlas a todos los usuarios de la plataforma, o avisos o programas que ellos hagan, y cuando le diga al usuario de la notificación le llega a través de la plataforma y a través del correo sin que se considere spam. Los colaboradores pueden etiquetar que ese evento o convocatoria vaya dirigido a una región o sector de interés, de modo que sólo llegue a quien realmente le tiene que llegar; el colaborador va a tener una pre-lista de asistencia con la que podrá calcular cuántos asistentes atenderá. También se podrá evaluar si esas convocatorias son adecuadas, si realmente están interesando al público objetivo o no. Esto va a servir mucho sobre todo para las universidades y los centros de investigación, no sólo para difundir sus eventos sino para medir su capacidad de involucrar a la comunidad a un nivel comprensible.

¿Es realista pensar que las Mipymes están en condiciones de seguir la “carretera de la exportación”? Es decir, ¿realmente será una herramienta para ellos?

Sí, porque carretera de la exportación está diseñada en 11 pasos. Y lo que hace es que en principio te ubica en el nivel de madurez de tu empresa para lograr exportar; primero te ubica y te da la información para que vayas progresando a donde quieras llegar. Los niveles son los siguientes: *Nivel de madurez 1*, Empresa constituida con RFC y con dos años de operación en el mercado; *Nivel de madurez 2*, Empresas o personas físicas con actividad empresarial que ya exportan por mensajería o paquetería; *Nivel de madurez 3*, Empresas con tendencias a expansión de exportación; *Nivel de madurez 4*, Empresas en proceso de exportación; *Nivel de madurez 5*, Empresas en vías de ampliar su exportación.

Ahora, el asunto esencial, y por lo que el Infotec entró a esta licitación, fue por la esencia de la plataforma que se basa en cómo te va a ayudar la tecnología a exportar. Va a haber una guía de exportación de joyería, otra de alimentos, otra de mecánica... cada uno de los colaboradores va subiendo sus propias guías, o la Secretaría de Economía o Pro-México; la carretera es muy básica en el sentido de que poco a poco va avanzando, se va formando la carretera y con los *posts* de los diferentes colaboradores vas a encontrar la información necesaria para exportar en tu sector y según tu nivel de madurez.

¿Cuál será el papel de la academia y la investigación en este proyecto comercial?

Los centros de investigación también subirán información. Primero, hay que aclarar que existen 27 centros de investigación de la red del CONACYT. Infotec es uno de esos centros de investigación, y está especializado en tecnologías de la información, por eso la nueva plataforma; pero hay otros 26. Todos ellos podrán dar a conocer sus investigaciones de patentes o de avances en tecnologías, que muy pocas veces los empresarios los conocen. Por su parte, las universidades se verán involucradas al dar a conocer la plataforma a los estudiantes, porque muchas veces ellos mismos son o serán empresarios. El joven empieza a usarla, pues tiene más contacto con el internet, y la plataforma será para él la fuente de consulta para hallar toda la información de comercio internacional.

¿De qué modo el uso de esta plataforma podría retroalimentar a la educación superior, en términos de necesidades de formación, competencias y contenidos curriculares?

El proyecto no sólo ha querido incorporar a las Cámaras, también a las universidades. La idea es que los propios programas académicos participen en el uso, fomento, y en la difusión de la plataforma. Ya se sumaron la UNAM, el IPN y la UAM. De hecho, yo también soy coordinador de la carrera de Comercio de la Escuela Bancaria y Comercial, y en ella tenemos una materia que se llama Plan de Exportación en octavo semestre. Desde ella los he involucrado. Es muy oportuno, porque un problema para que los estudiantes logren hacer un plan de exportación es conseguir la información, pues es complicado obtenerla o cuesta dinero (por ejemplo, un estudio de mercado requiere invertir al menos unos 200 mil pesos). Con la Plataforma el acceso a la información deja de ser un obstáculo (que contiene estudios gratis de Pro-Chile, Proexport-Colombia, Pro-Ecuador, del ITC, etcétera). Ahora la tarea es discriminar, analizar y emplear la información para generar soluciones, que para eso contratan las empresas a los egresados.

La otra es que las propias universidades contribuyan a nutrir la plataforma, con información que puedan subir.

¿Cuántas universidades cuentan ya con este convenio?

Son 42 universidades de todo en el país. Aunque en principio de manera muy elemental: hemos buscado entrar en contacto con el mayor número de ellas, enviando correos electrónicos para informar y explicar sobre la PIC, tanto al área de vinculación, a la Coordinación de Carrera y a Rectoría. Ha sido una labor titánica, tomando en cuenta que Infotec es poco conocido en Comercio Internacional si bien el área de sistemas sí lo conoce.

¿La plataforma tiene capacidad de reportar algún tipo de resultados?

Gracias al *Google Analytics*, los informáticos generan estadísticas sobre el tiempo que las personas se quedan revisando la plataforma. Se ha promediado 20 minutos, cuando la media internacional es de 5 minutos en un sitio web. Esto quiere decir que los visitantes de la plataforma están leyendo, realmente están buscando. Y paulatinamente se detectan visitas provenientes de Europa y Estados Unidos.

Por otro lado, hay ciertos reportes que se generan de acuerdo con qué tan valiosa es considerada la información de los *posts* emitidos. Son los propios lectores los que valoran su calidad, ya que pueden comentarlos y calificarlos mediante “estrellitas”.

¿Tenían cálculos sobre el tráfico esperado?

No. Dado que es una red completa y a nivel internacional, realmente no se puede calcular.

¿Cómo se difunde la existencia de la PIC?

Primero, a través de los propios Estados. Y también mediante foros de difusión. Por ejemplo, se hizo uno en Aguascalientes, donde Infotec tiene una sede. Allí acudieron los gobiernos de esta entidad, además de los de Jalisco y Zacatecas, con todos los empresarios (CANACO, CANACINTRA, Consejo Coordinador Empresarial del Bajío); entonces hicimos una presentación. Así también hubieron foros en junio y agosto (en este mes Zacatecas reúne a 8000 empresas). Sigue el COMCE (Consejo Mexicano de Comercio Exterior) que es en Mazatlán; luego, el 5 de septiembre, en San Luis Potosí el, donde se organiza el Congreso Internacional de Relaciones Internacionales, entre otros foros.

¿Qué tan preparados estamos para que una plataforma sea verdaderamente capitalizada por los actores para los que fue diseñada? ¿O es un límite para que la plataforma tenga éxito?

No. Yo creo que todo será positivo. La plataforma tiene que facilitar la vida de quienes se dedican a esto del comercio y la exportación. Y las herramientas tecnológicas tienen que evolucionar hasta conseguir que así sea. La información proporcionada por las empresas para seguir la carretera de la exportación, muchas veces bajo registros solicitados por las autoridades con el objetivo de otorgar recursos, permite que se detecten “baches”, es decir, en dónde las empresas se “atoran”... y ello a su vez permite crear programas específicos para que las empresas superen esos obstáculos. Así es como lo están haciendo Zacatecas, Aguascalientes y Jalisco.

No creo que haya marcha atrás. El internet llegó para quedarse, y en algún momento tendríamos que contar con algún tipo herramienta parecida a esta plataforma. Hoy existen las ciudades digitales y todos los gobiernos han puesto internet gratuito. Eso nos indica que vamos por el camino correcto. En este sentido, la plataforma es formativa de esta cultura de la colaboración, de la vinculación en red, etcétera. Para nosotros las universidades nos ayuda mucho a fomentar estas nuevas maneras de hacer negocio. Es un imperativo aprenderlo, o nos vamos a quedar muy rezagados.

La PIC tiene un 85% de avance en cuanto a sus módulos. El desarrollo correspondiente al módulo de nacionales (con 16 submódulos) ya está completado. Se espera que para el 30 de noviembre el trabajo esté concluido en su totalidad, de acuerdo con los compromisos contraídos con la Unión Europea.

Para concluir, Rafael Sosa afirmó que el ritmo de trabajo ha sido intenso y adecuado gracias a la solidez del equipo, pero que ni bien se había completado la primera etapa se hizo necesario mejorar la versión 1.0. Así, en junio se lanzó la siguiente versión, y para el momento de esta entrevista se había llegado a la 3.0. No obstante, la plataforma está pensada para ser autosostenible; de modo que se espera que futuras mejoras sean menos sustanciales y casi imperceptibles para el usuario. Bastará con mantener al equipo de IC Hunters y al de soporte técnico.

Entre los retos estará lograr sumar a todos los estados de la República, para cuyo fin se contempla una reunión con la AMSDE (Asociación Mexicana de Secretarios de Desarrollo Económico), a fin de presentar la plataforma, así como el involucrar a más universidades.

Otro horizonte es que la plataforma logre replicarse en otros países. Pues la licitación fue internacional y su aplicación no es restringida. De hecho, el gobierno de Zacatecas facilitó en junio una reunión en McAllen, Texas, en una expo de negocios allá. La naturaleza de la plataforma es buscar la conformación de redes.

La página para acceder a la PIC es <http://www.intelligence-online.com/>