

Las empresas mexicanas pequeñas y medianas

en el contexto de las negociaciones de los acuerdos comerciales internacionales



Ibarra Zavala Darío
Acua Popocatl Raúl Gustavo
Jiménez Bautista Selene

**Las empresas mexicanas pequeñas y
medianas en el contexto de las
negociaciones de los acuerdos
comerciales internacionales**

Las empresas mexicanas pequeñas y medianas en el contexto de las negociaciones de los acuerdos comerciales internacionales

Coordinado por

*Darío Ibarra Zavala
Gustavo Acua Popocatl
Selene Jiménez Bautista*



Laboratorio de Análisis Económico y Social, A. C

Laboratorio de Análisis Económico y Social, A. C.

Primera edición, 2017

© Darío Ibarra Zavala

© Raúl Gustavo Acua Popocatl

© Selene Jiménez Bautista

Contacto: darioibarra@yahoo.com

D.R. 2017, Laboratorio de Análisis Económico y Social, A. C.

Tejocotes 178-405, Actipan, C.P. 03230

México, D. F.

www.laes.org.mx

Diseño de Jonathan Daniel Chávez López

Edición a cargo de Darío Ibarra Zavala.

Asistente de edición: Diógenes Hernández Chávez.

Se autoriza la reproducción total o parcial de esta obra por cualquier medio o procedimiento, siempre que se otorguen los créditos respectivos y cuya reproducción no implique lucro para terceros o bien se pretenda incluir parte del contenido en algún texto o ensayo.

ISBN: 978-607-97162-8-8

Impreso en México/Printed in Mexico

Tiraje: 1,000 ejemplares

Las empresas mexicanas pequeñas y medianas en el contexto de las negociaciones de los acuerdos comerciales internacionales

Darío Ibarra Zavala
Raúl Gustavo Acua Popocatl
Selene Jiménez bautista

Coordinadores

Índice

Introducción	i
Capítulo 1 La teoría <i>social learning</i> de las instituciones internacionales, la teoría de la elección racional y la negociación de las normas de los acuerdos de libre comercio dirigidas a las pequeñas y medianas empresas	1
Introducción	1
1.1 La teoría social-learning	4
1.2 Las teorías de la elección racional y la participación de las PyMEs en las negociaciones comerciales	15
1.3 Las agendas de las PyMEs a nivel internacional	25
1.4 Las negociaciones del Tratado Trasatlántico de comercio e inversión, un caso práctico de la teoría de la elección racional	27
1.5 Palabras finales	31
Capítulo 2 Oportunidad de las Pequeñas y Medianas Empresas mexicanas en tratados de última generación	33
Introducción	33
2.1 Pequeñas y medianas empresas. Existencia y sobrevivencia: un esbozo teórico	34
2.2 Un plan global de largo plazo como medida de apoyo a la Pyme	39
2.3 Las pequeñas y medianas empresas mexicanas	41
2.4 Las Pymes en el Tratado Transpacífico	48
2.5 Palabras finales: Oportunidades para las pymes mexicanas con el TTP	52
Capítulo 3 Obstáculos para la internacionalización de las Pequeñas y Medianas Empresas mexicanas	55
Presentación	55
3.1 Obstáculos relacionados con la gestión aduanera	57
3.2 Consecuencias económicas de los obstáculos aduaneros para las PyMEs	62
3.3 Eliminación de dificultades para procesar los pagos internacionales	64
3.4 Disminución de las regulaciones extranjeras a las PyMEs	67
3.5 Eliminación de los impuestos por pagar en el extranjero	69
3.6 Palabras finales	71
Conclusiones y recomendaciones	72
Recomendaciones	75
Bibliografía	82

Introducción

La inserción de las pequeñas y medianas empresas (PyMEs) en los negocios internacionales es un proceso reciente a través del cual estas empresas están perfeccionando, por medio del aprendizaje continuo, aquellas prácticas de negocios que las volverán exitosas. Las PyMEs en su camino hacia la superación empresarial, buscan sobrevivir en primera instancia en mercados donde también prevalecen las grandes empresas, la evidencia que se presenta en este libro apunta a que las PyMEs suelen tener más éxito en aquellos mercados poco concentrados y poco diferenciados, en otras palabras, en mercados competitivos con muchos oferentes, y con productos muy parecidos, situación opuesta a los mercados oligopólicos concentrados en donde se les presentan mayores obstáculos.

En estas circunstancias, las pequeñas y medianas empresas cuentan con características que les proveen de ciertas ventajas en ciertos sectores, pues son capaces de abastecer nichos de mercado que, como consecuencia de la escala necesaria para su abastecimiento, no resultan del interés de las grandes empresas ser abastecidos. Son empresas flexibles, en gran medida porque sus activos fijos son mínimos, por lo que la adopción de nuevos procesos queda principalmente en manos de sus recursos humanos. Conocen a cabalidad los recursos locales y suelen aprovecharlos bastante bien, no recurren con frecuencia a las importaciones como lo hacen las grandes empresas. Al tratarse de unidades empresariales de carácter familiar, las decisiones dentro de ellas suelen ser ágiles. Y entre sus alianzas más rentables se encuentran las que realizan vía la subcontratación con las grandes empresas, y mediante la formación de clústeres especializados en ramas industriales.

Si bien es cierto que las grandes empresas internacionales son las beneficiarias netas de las estrategias basadas en la liberalización comercial negociada a través de los acuerdos conducentes a la creación de áreas de libre comercio, en la actualidad la formación de

las llamadas Cadenas Globales de Valor (CGV), han propiciado que para algunas grandes empresas las PyMEs resulten económicamente relevantes porque les delegan aquellas operaciones generalmente sencillas, intensivas en trabajo poco calificado, y de montaje basado en materiales importados que son transferidos a países con regulaciones laxas y políticas laborales flexibles así como salarios bajos. Para algunos analistas, esta relación que se crea entre las grandes empresas y las PyMEs localizadas en las economías emergentes les significa a estas últimas grandes oportunidades para insertarse en las CGV de forma directa (aunque más frecuentemente de forma indirecta). Sin embargo, las PyMEs tienden a enfrentar proporcionalmente mayores barreras para participar en el comercio internacional, algunas de las cuales están relacionadas con la gestión aduanera, la logística y los costos de transacción. Otra barrera que se identifica en este texto es la falta de información de quienes toman decisiones dentro de estas empresas, seguida de los bajos precios exigidos como requisito fundamental para ingresar a la cadena de suministro, el escaso financiamiento, la escala de producción y la calidad. Por ello, aquí se argumenta que, si se desea insertar a las PyMEs mexicanas en las CGV, es necesario apoyarlas con información clara y fácil de comprender, además de políticas especialmente dirigidas a ellas.

Los gobiernos que negocian entre ellos acuerdos de libre comercio, por su parte, también participan en un proceso de aprendizaje que se caracteriza por definir las reglas internacionales más adecuadas para el desarrollo de las PyMEs. Algunos enfoques teóricos argumentan, no obstante, que los resultados de las rondas de negociación de este tipo de compromisos están condicionados a la capacidad de influencia y cabildeo que tienen las grandes empresas (no están pensadas para beneficiar a las PyMEs en primera instancia), las cuales no solo imponen su agenda a las autoridades nacionales que las representan en la mesa de negociación internacional, sino que además pueden dictar los posibles tiempos para llegar a acuerdos, para definir la desgravación arancelaria, limitar las propuestas y contrapropuestas que se presentan en la mesa, y por último, cabildear

la ratificación de los acuerdos dentro en las ramas legislativas de sus respectivos países (Milner, H. V., 1997 y 1999).

Pero una contra argumentación de la anterior hipótesis se manifiesta en el reciente caso de las PyMEs de los Estados Unidos, las cuales agotadas de observar cómo las grandes empresas transnacionales se convertían en el pasado en actores pivotes de las negociaciones comerciales internacionales, logrando acuerdos –mediante su influencia- que favorecían solo a sus intereses, comenzaron a organizarse como grupo de presión antes y durante las negociaciones del fallido Tratado Transpacífico, y también comenzaron a cabildear una agenda propia con temas de su interés para incluirlos en la agenda de negociación de este acuerdo comercial, dicha agenda abarcaba -al menos- nueve demandas liberales que ayudarían a su crecimiento empresarial, las cuales se citan en el capítulo I de esta obra.

El objetivo principal de la presente investigación consiste en analizar las oportunidades que se les presentan a las PyMEs mexicanas en las negociaciones comerciales internacionales, se parte de la idea de que la negociación de los acuerdos comerciales internacionales, pese al repentino resurgimiento de cierto tipo de fuerzas proteccionistas en el presente que se reflejan en el abandono de los Estados Unidos al Tratado Transpacífico, al perenne estancamiento de la Ronda Doha de la Organización Mundial del Comercio, o el fracaso de las negociaciones cupulares trasatlánticas entre la Unión Europea y los Estados Unidos, sigue siendo una constante de las relaciones económicas y los negocios internacionales. El argumento principal que aquí se presenta es que, si se desea proyectar a las PyMEs a nivel internacional, se debe considerar el contexto global, la división del trabajo y las cadenas de valor globales y particularmente las reglas internacionales que ayudarán a su desarrollo. Argumentamos que para las PyMEs el problema de su eficiente desarrollo se traduce en un problema de gobernanza y política pública, en donde sólo se ha favorecido parcialmente la existencia de un ambiente propicio y

correctamente direccionado, generándose incentivos para operar en la informalidad agravando la situación de estas mismas empresas.

En el presente texto se sostiene que la falta de organización de las PyMEs mexicanas para cabildear sus temas de interés en las negociaciones entre los gobiernos no necesariamente es atribuible a razones culturales o políticas propias del país, sino al extenso abanico de clasificaciones en las que son divididas las PyMEs en el análisis académico y en la práctica económica y empresarial: PyMEs exportadoras de productos finales, y PyMEs exportadoras de insumos; PyMEs participantes en las cadenas globales de valor, y PyMEs que hacen negocios fuera de tales cadenas; PyMEs que ofrecen servicios y PyMEs que ofrecen mercancías en los mercados internacionales; PyMEs activas en las exportaciones y PyMEs con pocos vínculos con las exportaciones, etc. Esto conduce a la ausencia de un “común denominador” (o *lowest common denominator proneness* como se cita en la bibliografía especializada) que contribuya a aglutinar los intereses de las PyMEs.

Con este objetivo de investigación Dario Ibarra y Gustavo Acua, en el capítulo 1 que lleva por título “La teoría *social learning* de las instituciones internacionales, la teoría de la elección racional y la negociación de las normas de los acuerdos de libre comercio dirigidas a las pequeñas y medianas empresas”, argumentan que la teoría del aprendizaje social de las instituciones internacionales resulta un enfoque pertinente para comprender la evolución de las reglas comerciales internacionales aplicadas a las PyMEs, en donde el capítulo 12 del fallido Tratado Transpacífico es el mejor ejemplo empírico de la consolidación de la cooperación intergubernamental dirigida a este tipo de empresas. Pero sostienen que esta teoría debe complementarse con otras, como la de la elección racional, para comprender los límites de influencia y cabildeo de las PyMEs en las negociaciones comerciales internacionales.

Selene Jiménez y Carlos Rodríguez, en su capítulo 2 titulado, “Oportunidad de las Pequeñas y Medianas Empresas mexicanas en tratados de última generación”, analizan –entre otros aspectos- las

oportunidades que se les presentaron a las PyMEs en el Tratado Transpacífico, resumiéndolas en tres: 1) la apertura del sector servicios, 2) la agilidad y claridad de las normas y reglamentos técnicos, así como el fomento del internet y las telecomunicaciones como plataforma para los negocios, y; 3) la transparencia de aranceles y procedimientos aduaneros. Pero para aprovechar dichas ventajas, los autores argumentan lo crucial que debe resultar la asesoría y el fomento de los Comités Pyme y de Competitividad y Facilitación de Negocios para la integración de las pymes mexicanas en las cadenas de suministro regionales del trans-pacífico, pues consideran que es necesario lograr la integración de las PyMEs con las grandes empresas, aprovechando sus características de flexibilidad y apoyándolas a través de políticas públicas y marcos institucionales adecuados.

Acua, Ibarra y Jiménez, en el tercer capítulo con el título “Obstáculos para la internacionalización de las Pequeñas y Medianas Empresas mexicanas”, analizan los problemas que las pequeñas y medias empresas mexicanas enfrentan en los siguientes temas a) los trámites aduaneros onerosos que se aplican a ellas, b) los obstáculos para procesar los pagos internacionales, c) las regulaciones extranjeras gravosas para sus negocios, y d) los impuestos a pagar en el extranjero. Después de revisar cada uno de estos problemas, se analizan sus efectos en los costos de transacción de este tipo de empresas.

Finalmente, se presentan las conclusiones y recomendaciones dirigidas a acordar reglas que permitan la rápida inserción de las Pymes de los países negociadores, y particularmente de México, para apoyar a este tipo de empresas, sin olvidar que tales reglas no cubren el total de soluciones a los problemas a los que se enfrentan dichas unidades comerciales en el país, pues estos incluyen además la inseguridad, la dificultad de realizar trámites en el país, educación financiera, competencia de negocios informales, entre otros.

1 La teoría *social learning* de las instituciones internacionales, la teoría de la elección racional y la negociación de las normas de los acuerdos de libre comercio dirigidas a las pequeñas y medianas empresas

Raúl Gustavo Acua Popocatl¹

Darío Ibarra Zavala²

Introducción

Un análisis comparativo del contenido de los acuerdos comerciales internacionales que incluyen disciplinas dirigidas a las pequeñas y medianas empresas (PyMEs), y de las agendas de negociación con las propuestas de liberalización comercial sugeridas por este tipo de firmas, demuestra que existe una brecha significativa entre lo negociado por los gobiernos en los acuerdos que ya están en vigor, y las necesidades reales de este sector. La brecha puede explicarse a partir del escaso cabildeo que han hecho las PyMEs para que sus demandas reales sean consideradas en la mesa de negociación internacional, y de las intenciones frecuentemente unilaterales a través de las cuales los gobiernos han buscado apoyarlas en su crecimiento proponiendo de *mutuo propio* incentivos negociados entre países.

El objetivo del presente artículo consiste en comparar dos modelos teóricos que explican los resultados de la negociación de los acuerdos comerciales internacionales, y particularmente las disciplinas dirigidas a las PyMEs, desde perspectivas distintas. Uno pertenece al enfoque constructivista de las Relaciones Internacionales y concibe

¹ Profesor de tiempo completo, licenciatura en Comercio Internacional, Universidad Autónoma del Estado de México, Centro universitario Nezahualcóyotl.

² Profesor de tiempo completo, licenciatura en Comercio Internacional, Universidad Autónoma del Estado de México, Centro universitario Nezahualcóyotl.

al proceso de creación de normas internacionales como basado en el ensayo y error, en donde lo que se busca es poner énfasis en el análisis del proceso de retroalimentación durante la toma de decisiones en las organizaciones internacionales o en los procesos de negociación internacional, este enfoque –llamado *social learning*– sostiene que los resultados de la toma de decisiones y la constante aplicación de las reglas de un régimen, sirven de insumo o materia prima esenciales para las siguientes rondas de decisión (Santa Cruz, 2009). Este enfoque no pretende analizar quienes son los actores que influyen o buscan influir en la negociación de dichas normas, ni estudia las agendas internas de los países, ni la formación de preferencias en la negociación, su propósito es identificar la interacción constante entre los funcionarios encargados de tomar las decisiones, la cual permite corregir errores pasados en las futuras decisiones (Reinalda, 2004).

El otro enfoque –perteneciente a la escuela de la elección racional–, se preocupa por estudiar la formación de preferencias dentro de los grupos de interés de cada país, y cómo estas preferencias pueden llegar a transformarse en políticas públicas por medio del cabildeo, o tal como sucede en este caso, durante las negociaciones de los acuerdos comerciales. Se preocupa por estudiar cómo las normas son creadas “de abajo hacia arriba”, es decir, desde los actores con intereses específicos (las PyMEs en nuestro caso) hasta influir en sus gobiernos para que negocien en su nombre temas de la agenda comercial con los socios comerciales internacionales, para este enfoque las preferencias y los mecanismos de influencia se convierten en el principal insumo de información para conocer los resultados finales del cabildeo plasmados en las reglas negociadas en los acuerdos comerciales (Milner, 1997).

El hilo conductor para el análisis de ambas teorías se elabora a partir de la siguiente pregunta de investigación. ¿Por qué se presenta, y cómo puede explicarse la marcada brecha entre lo negociado por los gobiernos de los países en materia de libre comercio dirigido a las PyMES, y las agendas conteniendo las demandas de este tipo de

empresas? Esta pregunta la consideramos relevante pues a partir del análisis comparativo del contenido de los acuerdos comerciales internacionales con disciplinas dirigidas a las PyMEs, y de las propuestas de liberalización comercial (agendas) sugeridas por estas empresas, se percibe que existe una diferencia significativa entre lo negociado por los gobiernos, y las necesidades reales de este sector.

En este artículo, partimos de la idea de que los acuerdos comerciales internacionales son una forma de política pública diseñada conjuntamente entre dos o más gobiernos para alcanzar la meta de la prosperidad económica, la eficiencia empresarial y la competitividad internacional. En este sentido, las PyMES son *stakeholders* dentro del proceso de diseño e instrumentación de las políticas públicas contenidas en estos acuerdos comerciales. Para tener acceso a las instituciones y a los actores en el proceso político conducente a crear los acuerdos comerciales, los grupos de interés (*stakeholders*) deben tener propuestas e ideas que sean legítimas no solo para la sociedad, sino también para reforzar los lazos comerciales internacionales contruidos a partir de la entrada en vigor de los acuerdos negociados entre gobiernos.

El presente artículo abarca 5 apartados, en el primero se analiza la teoría *social-learning* de las instituciones internacionales, en donde las normas comerciales negociadas en los acuerdos comerciales se entienden como un resultado construido desde “arriba hacia abajo”, es decir, desde los gobiernos de los países hacia sus sociedades y economías, y la forma como se perfeccionan las normas es una caracterizada por el proceso de ensayo y error.

En el segundo apartado se analizan las constantes que se identifican en los contenidos de los acuerdos de libre comercio, particularmente en las normas y disciplinas dirigidas a las PyMEs para identificar la evolución –aparentemente positiva- de estas normas en un marco de cooperación internacional. La evolución de estas normas se hará comparando los resultados de las negociaciones con los postulados teóricos del enfoque *social-learning*.

En el tercer apartado se presentan los postulados teóricos de la teoría de la elección racional sobre 3 asuntos a) el proceso de formación de preferencias de las PyMEs y de las organizaciones empresariales a las que pertenecen, 2) su influencia en la política comercial de sus respectivos países, y b) las estrategias que estas empresas llevan a cabo para cabildear sus temas con los funcionarios encargados de representar los intereses comerciales de un país, en la mesa de negociación internacional.

En el cuarto apartado, como evidencia empírica de la aplicación de los supuestos de la elección racional, se mencionan los temas de las agenda sugeridos por las PyMEs de distintos países para que sus gobiernos las negocien en el ámbito internacional, particularmente en las rondas conducentes a la creación de acuerdos comerciales internacionales (del tipo de las áreas de libre comercio), además de citar algunos supuestos sobre los elementos que determinan sus estrategias de cabildeo, y de presentar el caso empírico de la participación de las PyMEs alemanas en las negociaciones de las reglas de origen en el Tratado Trasatlántico.

En el último apartado de presentan las conclusiones preliminares de este estudio.

1.1 La teoría social-learning

En un contexto internacional caracterizado por la ausencia de una autoridad supranacional que obligue a los gobiernos de los países a fomentar la cooperación internacional, las instituciones internacionales surgen como arreglos negociados entre países para alcanzar objetivos comunes y lograr la acción colectiva en temas prioritarios para sus propios intereses. Las fuentes para la creación de estos arreglos³ son variadas, de hecho, cada teoría de las Relaciones Internacionales procura aportar sus propias hipótesis sobre los orígenes de los regímenes internacionales (Krasner, 1983).

³ O *regímenes* internacionales como se les conoce también, es decir un conjunto de reglas, normas, y principios, así como de mecanismos para la toma de decisiones, en donde convergen las expectativas de los estados.

Unas teorías apuntan a la presencia de una potencia hegemónica que le impone al resto de los países estos regímenes, otras teorías señalan a la existencia de una interdependencia compleja que empuja a los estados a coordinar sus actividades en ciertas áreas a través de normas acordadas mutuamente (Borja, 2005), otras más sostienen que las reglas internacionales surgen como consecuencia de la “socialización” constante de los países firmantes. La teoría del aprendizaje social -desarrollada en el ámbito del constructivismo-, más que preocuparse por explicar el origen de los regímenes internacionales, pone énfasis en el proceso de retroalimentación durante la toma de decisiones en las organizaciones internacionales; argumenta que los resultados de la toma de decisiones durante la negociación y posterior aplicación de las reglas de un régimen sirven de insumo o materia prima esenciales para las siguientes rondas de decisión. Estos mecanismos de retroalimentación permiten a los actores aprender de sus experiencias pasadas y cambiar sus actitudes en las decisiones (Reinalda, 2004).

El aprendizaje en el análisis de las políticas públicas, en este caso las negociadas al interior de las organizaciones internacionales, puede definirse como un proceso de tomar una decisión basado en una experiencia -o algún otro tipo de insumo- que conduce a los actores a adoptar una visión propia, y diferenciada de otras, acerca de cómo ocurren las cosas y qué cursos de acción se deben llevar a cabo (Knopf, 2004). Las teorías del aprendizaje social varían en su explicación de aquello que exactamente se está aprendiendo: algunos autores se centran en el cambio de creencias complejas, mientras que otros subrayan los cambios instrumentales más simples. La teoría del aprendizaje social hace hincapié en el nivel de los individuos, pero también en el proceso intersubjetivo mediante el cual la interacción humana conduce a la comprensión de grupo, o de la organización.

Los constructivistas argumentan que el aprendizaje social permite a los actores adquirir nuevos intereses y preferencias, y con el paso del tiempo perfeccionan regímenes internacionales que en un principio son negociados de forma imperfecta (Santa Cruz, 2009). Para este

tipo de teorías, el cumplimiento de los acuerdos negociados se deriva de dos fuentes: el acceso y el control sobre la información y el conocimiento aportados por expertos, los cuales no están disponibles para los funcionarios de los gobiernos en otros sitios o contextos; por otra parte, la imparcialidad con la que sus acciones son interpretadas por otros actores internacionales y nacionales, así como la racionalidad (argumentos razonados) que están detrás de las acciones de los acuerdos comerciales, éstos son dos factores que propician el acatamiento de las normas. En contrapartida, las normas de las organizaciones no serán respetadas cuando ellas no provean de información a los gobiernos como un incentivo para cumplirlas, o cuando no están legitimadas a través de una argumentación razonada.

Como sucede con toda teoría económica, política o social imperfecta, la teoría del *social learning* aún no aclara algunas dudas que rodean al proceso de “aprendizaje”, por ejemplo ¿Por qué motivos o mecanismos los individuos aprenden y qué factores inhiben o aceleran el aprendizaje? La principal ventaja conceptual de esta teoría es su énfasis en explicar el cambio. En ella se subraya que las negociaciones entre los estados son algo más que la búsqueda de redistribución del poder (o una interpretación de juego de suma-cero de la cooperación entre países), sino que también están presentes en la cooperación internacional, particularmente en la comercial, los juegos de suma –potencialmente- positiva están presentes en las negociaciones internacionales cuando cambian el contexto y las percepciones (Bennett y Howlett, 1992). Con este interés en los procesos evolutivos, la teoría del aprendizaje contrasta seriamente con otras basadas en la elección racional que presentan un análisis mucho más estático de las negociaciones comerciales.

Algunos otros supuestos significativos de la teoría del aprendizaje social son:

El aprendizaje no es un proceso unidireccional, de abajo hacia arriba o al revés: las organizaciones no aceptan pasivamente el aprendizaje, por el contrario, influyen en el

aprendizaje de sus miembros, y retienen “capas” (layers) del aprendizaje pasado (Hedberg, 1981).

Los procesos de aprendizaje en los cuales pueden presentarse la convergencia de ideas podrían abarcar la emulación voluntaria de decisiones o políticas aplicadas en otros contextos o situaciones, las decisiones derivadas de otros sistemas políticos u organizaciones internacionales, las que resultan de la interacción propia, las decisiones que son aportadas por los actores externos que imponen algún tipo de innovación, y las aportadas por medio de la iniciativa empresarial formada por las redes de expertos (Busch y Jörgens, 2005).

Las barreras para el aprendizaje pueden adoptar diversas formas, no se trata de un proceso necesariamente continuo, y aprender no siempre es un beneficio. Algunos autores han aportado el concepto de “aprendizaje bloqueado”, en el cual reconocen que el aprendizaje individual no es suficiente. El aprendizaje debe impregnar las ideas de los principales tomadores de decisiones del grupo u organización para reflejar realmente los objetivos del grupo; pero también pueden presentarse funcionarios muy ocupados que tienden a seguir rutinas que no llevan a ningún tipo de aprendizaje (Rose, 1991).

Los acuerdos de libre comercio, los cuales contienen normas, reglas, principios e incluso procedimientos para la toma de decisiones, son arreglos sujetos al perfeccionamiento de acuerdo con esta teoría, estos acuerdos se derivan de las decisiones que los funcionarios de gobierno toman durante las negociaciones. Con el paso del tiempo, es perceptible una evolución constante en este tipo de acuerdos, los cuales comienzan como reglas sencillas que en un principio buscaban la cooperación en áreas poco complejas, por ejemplo reducir drásticamente los aranceles entre los países firmantes, para alcanzar en el presente reglas sofisticadas que pretenden la simplificación de los procedimientos aduaneros, la armonización de las reglas tributarias para el cobro homogéneo de impuestos, y la coordinación

en la aplicación de las reglas nacionales del comercio exterior, por mencionar las decisiones más sofisticadas hasta el momento.

En el caso de las reglas aplicadas a las pequeñas y medianas empresas (PyMEs), la teoría del aprendizaje social nos ayudaría a explicar mejor la evolución que durante el presente siglo XXI se está manifestando en el tipo de reglas que se han negociado a su favor en los acuerdos comerciales internacionales, siendo el fallido Tratado Transpacífico (TPP por sus siglas en inglés *TransPacific Partnership*) el acuerdo más evolucionado al respecto. Pues a través de este acuerdo los gobiernos de los países procuraron enfrentar el desafío de regular a las pequeñas y medias empresas por medio de normas comerciales, de tal forma que no solo permitieran a las mismas realizar sus actividades, sino al mismo tiempo, fomentar su crecimiento e internacionalización vía su inserción en las cadenas globales de valor (Acua, 2016).

En este texto, sostenemos que las PyMEs en el nivel internacional, y particularmente las mexicanas, están enfrentando un proceso de aprendizaje para internacionalizarse con éxito en los mercados, y la negociación de reglas para apoyarlas en los acuerdos comerciales internacionales también refleja un proceso de aprendizaje social, en donde el diseño de un programa conjunto de políticas dentro de los acuerdos comerciales para las PyMEs podrían echarse a andar sólo si se reconoce que la internacionalización de las PyMEs debe abarcar diferentes tipos de apoyos dependiendo de dónde se encuentran en su proceso de aprendizaje, y permitiéndoles acceso a recursos y a mecanismos de gestión que les faciliten evolucionar con el tiempo, a medida que adquieren más experiencia y conocimientos empresariales. En este sentido, la negociación del capítulo 12 del fallido TPP se benefició de haber representado el punto más alto de cooperación intergubernamental dirigido a las PyMEs, en donde otros acuerdos sirvieron de precedente útil para llegar a la culminación de este acuerdo (independientemente de que no entró en vigor, pues sus reglas se están negociando a nivel bilateral en otros acuerdos que sustituyen al propio TPP).

1.1.1 Evolución de los temas abordados para las PyMEs en los acuerdos comerciales internacionales y el aprendizaje social

En el pasado reciente, y particularmente en los llamados acuerdos comerciales de última generación, ya se han comenzado a abarcar temas importantes para que las PyMEs puedan agilizar sus negocios en el ámbito internacional, la siguiente es una lista básica de ellos:

- Cláusulas sobre derechos de propiedad intelectual.- Cláusulas para el establecimiento de comités internacionales que fomenten la cooperación dirigida a las PyMEs.- Cláusulas sobre buenas prácticas de negocios
- Reglas sobre el comercio electrónico
- Compras del sector público.- Facilitación del comercio y de los procedimientos en aduana.- Reglas sobre inversión y liberalización de servicios.

Un estudio reciente realizado por José-Antonio Monteiro y publicado por la Organización Mundial del Comercio en junio de 2016 demostró que el número de acuerdos comerciales regionales o internacionales con disposiciones dirigidas a las PyMEs ha aumentado de forma constante desde finales de 1990 y principios de 2000. Su contabilidad abarca 136 acuerdos comerciales registrados ante la OMC, los cuales representan el 49% de todos los acuerdos notificados, que incluyen al menos una disposición o disciplina dirigida a las PyMEs. Esta tendencia refleja la expansión de los acuerdos comerciales regionales en los últimos 25 años, tanto en términos de número como de alcance (OMC, 2011). Mientras que sólo 17 acuerdos entraron en vigor entre 1970 y 1990, 253 acuerdos comerciales han proliferado entre 1990 y mayo de 2016 (Monteiro, 2016).

La evolución de los acuerdos comerciales con disposiciones dirigidas a las PyMEs puede dividirse, para fines de este artículo, en tres períodos distintos. El primero comprendería de 1970 a 1990, en donde la preocupación por abarcar a las PyMEs era mínima, pues solo se negociaron en este periodo dos acuerdos comerciales

internacionales que incluían normas dedicadas a las PyMEs. El Acuerdo de Comercio Regional y Cooperación Económica del Pacífico Sur (SPARTECA por sus siglas en inglés) fue el primer acuerdo que incluyó una disposición que explícitamente se refería a las PyMEs. El acuerdo especificaba que las medidas bilaterales y regionales de asistencia al desarrollo de Nueva Zelanda realizadas por Australia, y los programas definidos mutuamente, debían incluir aquellas industrias que contribuyesen al desarrollo, particularmente en el sector agrícola, con énfasis en particular en las PyMEs. El Acuerdo de Cartagena, que dio paso al establecimiento de la Comunidad Andina, es el segundo acuerdo de este periodo con disposiciones dirigidas a las PyMEs, y estipulaba, entre otras cosas, que la Comisión y la Secretaría General debían tener en cuenta -en la aplicación de los programas industriales y proyectos de integración-, la situación y las necesidades de las PyMEs.

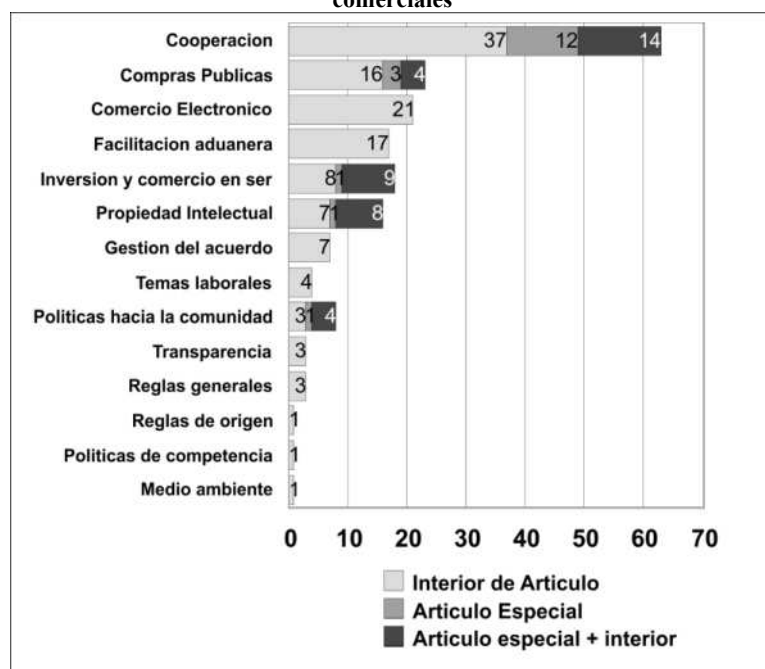
Durante el segundo periodo bajo análisis, entre 1990 y 1999, el número de acuerdos comerciales internacionales con disposiciones hacia las PyMEs aumentó ligeramente, pero el número de reglas específicas para las PYMES seguía siendo limitado, con algunas excepciones, como el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y el Mercado Común de África oriental y meridional (COMESA por sus siglas en inglés).

Desde 2000, último periodo, el número de acuerdos con disposiciones hacia las PyMEs se ha acelerado de manera significativa. Este aumento en el número total de acuerdos comerciales fue impulsado por un incremento en el número de acuerdos que abarcan países en desarrollo. En mayo de 2016, el 65% y el 31% de los acuerdos comerciales que incorporan disposiciones hacia las PyMEs se negociaron entre países desarrollados y en desarrollo (88 acuerdos Norte-Sur), y entre los países en desarrollo (42 acuerdos Sur-Sur). Sólo 6 acuerdos negociados entre los países desarrollados incorporan disposiciones relativas a las PyMEs (Monteiro, 2016).

Las reglas dirigidas hacia las PyMEs aparecieron en estos acuerdos comerciales más que nada como disposiciones que promovían la cooperación entre gobiernos acerca de las PyMEs en general, o en un contexto específico, como el comercio electrónico y la contratación pública, y por lo general no constituían normas reales que regulasen las conductas de estas organizaciones empresariales. Para mayo de 2016, 136 acuerdos de libre comercio habían sido registrados ante la OMC, de los cuales el 31% ya incluían algún tipo de disciplinas dirigidas a las PyMEs. Otros tipos de disposiciones relacionadas con las PyMEs, se centran en temas como la facilitación del comercio, la propiedad intelectual y la transparencia.

¿Qué tipo de disposiciones están presentes en estos acuerdos? Citemos algunos ejemplos. El acuerdo de libre comercio entre Colombia, El Salvador, Guatemala y Honduras incluye disposiciones detalladas relacionadas con las PyMEs en los capítulos sobre comercio electrónico, cooperación, administración del tratado y los anexos de los capítulos sobre contratación pública y cooperación. Más recientemente, el acuerdo de asociación Unión Europea-Centroamérica también incorpora varias disposiciones sobre las PyMEs, incluyendo un artículo específico sobre cooperación. Los acuerdos comerciales regionales negociados por la UE con Sudáfrica y Camerún contienen también varias disposiciones relacionadas con las PyMEs, principalmente en materia de cooperación. Otros acuerdos comerciales con diversas disposiciones relacionadas con las PyMEs se refieren principalmente a China. Aquí dos tendencias son notorias: en primer lugar, el tema de las PyMEs es reiterado cuando el acuerdo comercial abarca al menos a un país en vías de desarrollo, y en segundo lugar, los temas de las PyMEs se relacionan con la cooperación intergubernamental y son vagamente definidos.

Gráfico 1 Temática de las disposiciones dirigidas a las PyMEs en los acuerdos comerciales



Fuente Monteiro, 2016

La forma más común que asumen las disposiciones relacionadas con las PyMEs en los acuerdos comerciales consiste en un solo artículo que se refiere a una cuestión -o una amplia gama de cuestiones- que menciona a las PyMEs como un caso particular. Por ejemplo, un gran número de disposiciones de cooperación enumera a las PyMEs, entre otros temas, como un área potencial de cooperación, pero no profundiza en los detalles o en las responsabilidades que deben asumir las partes firmantes, y mucho menos crea mecanismos de resolución de controversias en lo que al trato de las PyMEs se refiere.

Como resultado de la observación de los compromisos internacionales alcanzados en las negociaciones comerciales que ya están en vigor podemos destacar que:

-Las disciplinas aplicadas a las PyMEs con frecuencia son normas “sin dientes” con poco carácter vinculatorio.

- Sus intereses se hallan subrepresentados en las agendas comparativamente con respecto a los intereses de las grandes empresas transnacionales.

- Una tendencia de las PyMEs a interpretar que lo que se negocia a su favor, no les favorece mucho. Lo cual resulta paradójico, pues los que toman decisiones públicas tienden a dar prioridad a los asuntos empresariales, por encima de otros temas sociales.

Por todo esto, se sugiere que estamos ante un caso que la teoría de aprendizaje social consideraría como propio de su interés, pues las regulaciones dirigidas a las PyMEs se hallan en su ámbito inicial, caso aparte es el capítulo 12 del TPP en donde, a nuestra consideración, se dio un paso adelante en la regulación a las PyMEs en los acuerdos comerciales internacionales, como veremos a continuación.

1.1.2 Las PyMEs en el TPP, una interpretación del social learning

El capítulo de las PyMEs del TPP es el número 12 del acuerdo, y fue el primero de todos en ser concluido por vía de las negociaciones, se sabe que el mismo está basado en los acuerdos consensados en el seno de la APEC y tiene como objetivo básico apoyar la integración de las pequeñas y medianas empresas en el comercio mundial, lo cual es una prioridad para la mayoría de los países del TPP, en particular para los EU, debido a la vinculación de estas empresas con la creación de los empleos en ese país (Acua, 2016). Se centra principalmente en identificar los medios a través de los cuales los miembros del TPP van a proporcionar información a las empresas para que puedan entender mejor cómo funciona el acuerdo completo, pero no solo eso, también se comprometen los signatarios a tomar medidas para proporcionar información a las PyMEs particularmente sobre el establecimiento de sitios web específicos de cada país con datos oportunos para sus negocios, acordaron también el establecimiento de un Comité Especial para este tipo de negocios pequeños. En especial cada país se ha comprometido a crear un sitio

web -interconectado a los sitios web de otros países del TPP- que contendrán resúmenes económicos, comerciales y de negocios de los principales países del acuerdo, esta plataforma incluiría herramientas electrónicas para facilitar la identificación de oportunidades de negocio para las PyMEs de la región. Por ello, el capítulo establece que el comité especial responsable llevaría a cabo las siguientes tareas. a) La promoción de talleres y otras actividades para informar a las PyMEs sobre los beneficios disponibles para ellas en el acuerdo, b) explorar las oportunidades para que los países miembros cooperen entre ellos en la capacitación de funcionarios gubernamentales para asesorar a las PyMEs en relación con las exportaciones, y c) el desarrollo de programas para ayudar a las PyMEs a participar en las cadenas de suministro globales.

Si los negociadores de los acuerdos comerciales están pensando realmente en agilizar las cadenas de valor y demostrar que el TPP se beneficia del *social learning* de negociaciones anteriores, los intereses de las PyMEs deben ser tomados también con seriedad ya que pueden diferir de forma importante con respecto de otros actores como lo son las grandes transportistas y las empresas proveedores de servicios de logística. Actualmente, aquellas medidas de facilitación del comercio, como los operadores económicos autorizados, o los programas de confianza hacia el comerciante en general, favorecen sólo a los grandes comerciantes y a los transportistas. Está por demás decir que este tipo de iniciativas dirigidas a reducir los costos del cumplimiento de las normas se deben complementar con programas y soluciones para las PyMEs a fin de ayudarlas a enfrentar la complejidad de las normas y de este modo, reducir sus costos. Otro asunto que se está negociando en beneficio de las PyMEs es la entrada temporal de extranjeros (particularmente, pero no únicamente, hombres de negocios) en los países miembros, pues en la zona del sureste asiático las restricciones para los trabajadores extranjeros son altas.

1.2 Las teorías de la elección racional y la participación de las PyMEs en las negociaciones comerciales

El análisis de la negociación de los acuerdos comerciales internacionales se presta para una aplicación de la teoría de la elección racional, si planteamos la hipótesis de que la política comercial nacional reflejará aquellos intereses de los grupos que estén mejor organizados, que posean mejores recursos económicos y políticos, o cuya supervivencia dependa del tipo de política comercial que se instrumente. La teoría de la acción colectiva enfatiza que un grupo de interés puede ser más exitoso, si logra “enmarcar” (*frame*) sus intereses de manera incluyente, y si esos intereses pueden fortalecer a las instituciones de gobierno. Por lo tanto, la inclusión de sus propuestas en la agenda no se trata sólo de que los responsables de la formulación de políticas consideren pertinente un tema, sino también de cómo se definirá ese tema una vez que se haya incluido en la agenda (Milner, 1997). Por esta razón, resulta interesante estudiar la importancia de los temas de libre comercio relacionados con las PyMEs, y la forma en que estos intereses se enmarcan en el debate y los procesos políticos de la negociación de los acuerdos comerciales. En este sentido, el encuadre o enmarcado se referirá metafóricamente a la creación de un cuadro o marco alrededor de una imagen de la realidad. Esta imagen implica: a) aquellos problemas por resolver, b) las acciones por llevar a cabo, y c) las acciones operativas dentro de un dominio dado de políticas públicas.

Para poder aplicar los supuestos de la teoría de la elección racional al comportamiento de las PyMEs, es necesario, primero, entender los incentivos que pueden tener las PyMEs para participar como *stakeholders* en los procesos de negociación de los acuerdos comerciales, y para este fin se requiere abarcar en el análisis 3 asuntos: a) el proceso de formación de preferencias de las PyMEs y de las organizaciones empresariales que han establecido para hacer valer su voz, 2) su posición sobre la política comercial de sus respectivos países, y b) las estrategias que éstas llevan a cabo para cabildear sus temas con los funcionarios encargados de representar

los intereses comerciales de un país, y que las habrán de representar en la mesa de negociación internacional.

1.2.1 La formación de las preferencias según la elección racional

La diferencia entre preferencias, intereses y estrategias está bien establecida en la literatura de la teoría de la elección racional (por ejemplo, Vogel, 2012, Frieden, 1999, Milner, 1997). La preferencia de una empresa se refiere a "la clasificación y jerarquización que realiza de los posibles resultados en un entorno dado" (Frieden, 1999: 41). Por un lado, las preferencias deben distinguirse de los intereses. Los intereses se definen como "fines valiosos" (Woll, 2009). Se supone que son relativamente estables con el tiempo. Por lo tanto, el interés de una empresa se identifica a menudo como la rentabilidad (Trampusch, 2014; Woll, 2009). En este sentido, la preferencia de una empresa se entiende como el resultado que la propia empresa considera que mejor dará cuenta de su interés. Por otro lado, las preferencias deben distinguirse de las estrategias. La estrategia de una empresa se define como "la traducción de su preferencia en un comportamiento observable" (Frieden, 1999: 44). La estrategia está relacionada con el contexto y depende del contexto político, de los factores institucionales, de la estructura de oportunidades, y de los recursos de un actor.

La preferencia de una empresa se puede identificar a través del establecimiento de supuestos, de la inducción, de la observación y de la deducción utilizando la teoría de la elección racional (Frieden, 1999). Existe un debate en la literatura sobre si las preferencias son "exógenas" o "ex ante" dadas o "endógenamente" formadas y, por tanto, sujetas a cambios dentro de procesos determinados, los cuales son dependientes de los cambios en el ambiente estratégico de un actor (Woll, 2009). La literatura que asume la formación exógena de las preferencias sostiene que la deducción es el enfoque más satisfactorio analíticamente, ya que evita la confusión entre las preferencias y las estrategias (Frieden, 1999). En esta línea, Frieden subraya que el supuesto de que las preferencias son exógenamente

creadas es analíticamente necesario para aislar el resultado preferido de un actor de las influencias del entorno de una interacción, así como de las preferencias de los socios en la interacción (Frieden, 1999: 44). La gran parte de la literatura teórica sobre las preferencias comerciales sigue un enfoque deductivo. Las contribuciones de este enfoque ayudan a deducir la preferencia de una empresa en la liberalización comercial como algo dependiente de la asignación de factores, de la ventaja competitiva, de su productividad o posición en las cadenas de valor globales.

Por el contrario, la literatura que propone la formación endógena de las preferencias (por ejemplo, Woll, 2009) sostiene que los cambios en las preferencias son iniciados por las transformaciones que se presentan en el entorno estratégico de un actor. Estos cambios en el entorno estratégico incluyen transformaciones en la legislación o regulación nacional o supranacional, así como cambios en los procesos políticos. La literatura sobre las preferencias endógenas se basa analíticamente tanto en la inducción como en la deducción. Woll reconoce que "la observación empírica puede ayudar a notar solamente cambios en el comportamiento" (Woll, 2009: 37). Sin embargo, esta autora sostiene que la observación puede ayudar a identificar preferencias -y cambios en las preferencias- especialmente cuando un cambio en la estrategia se vuelve inconcebible con una preferencia previamente deducida. En nuestro capítulo se pretende explorar cómo un enfoque teórico basado en las preferencias endógenas puede mejorar nuestra comprensión de los procesos que conducen al cambio de preferencias, y la formación de ellas en las PyMEs.

1.2.2 Posición de las PyMEs en la política comercial

Si bien parece no existir una literatura especializada sobre las preferencias comerciales específicamente de las PyMEs, podemos afirmar que sí existe una literatura más o menos abundante sobre las preferencias comerciales de las empresas en general. De hecho, las primeras contribuciones a la literatura sobre la economía política se centran en las industrias, agrupándolas en aquellas industrias que

compiten con las importaciones, y las que exportan. Otros factores que ayudan a clasificarlas es el uso que hacen de los factores de producción, o la depuración de su ventaja competitiva, sobre estas contribuciones se derivan las preferencias de las industrias con respecto al proteccionismo o a la liberalización del comercio (para una revisión completa de esta literatura véase a Milner, 1999).

La "nueva" nueva teoría del comercio (Melitz, 2003) concibe a las empresas como una unidad de análisis, asume una productividad heterogénea de las empresas de la misma industria y, por lo tanto, sus preferencias acerca del proteccionismo o la liberalización están basadas en sus niveles de productividad. Supone que sólo las empresas más productivas pueden cubrir los costos fijos de las actividades de exportación, por ejemplo, o los procesos de certificación o el establecimiento de instalaciones de producción en otros lugares. A medida que la liberalización disminuye las barreras comerciales, la competencia aumenta entre las empresas. La nueva teoría del comercio postula –así– que las empresas de alta productividad pueden reclamar cuotas de mercado crecientes bajo una competencia más intensa, y por ello prefieren la liberalización, mientras que las empresas de baja productividad se enfrentan a la caída de las cuotas de mercado, y prefieren el mantenimiento de la protección, y en general el statu quo.

La teoría del comercio vinculada a la literatura sobre las cadenas globales de valor (Gereffi, Humphrey & Sturgeon, 2005) añaden al análisis la posición que ocupan las empresas en estas cadenas, es decir, la distribución de diferentes etapas de producción en las redes mundiales de producción en varios países. Esta literatura distingue entre productores de insumos intermedios y de productos terminados. De acuerdo con la teoría de la cadena de valor global, tanto los productores de insumos intermedios como los productores de bienes terminados prefieren la liberalización del comercio de insumos intermedios, ya que dependen de las importaciones eficientes de proveedores de terceros países. También argumenta que los productores de bienes terminados tienen pocos incentivos para

presionar por una liberalización comercial, ya que son productivos bajo el statu quo, pero las empresas improductivas tienen mucho que perder con la liberalización y por lo tanto son capaces de movilizar recursos para defender el statu quo.

En resumen, la literatura teórica sobre las preferencias comerciales deduce las preferencias de las empresas sobre la liberalización del comercio o el proteccionismo a partir del análisis de: a) la asignación de factores del país en el que llevan a cabo sus actividades, y el uso relativo de estos factores de producción en el sector al que pertenecen, b) sus niveles de productividad y c) su posición en las cadenas mundiales de valor. Sin embargo, no existe una discusión teórica ni empírica de las preferencias de las PyMEs propiamente, por lo que acudir a la teoría de la elección racional nos permite, al menos suponer que las preferencias comerciales de una empresa se pueden deducir a partir de las características de la empresa.

Como dijimos antes, las PyMEs tienen como una de sus características empresariales básicas que son organizaciones económicas que están recién en proceso de internacionalización, internacionalización que les demanda una buena parte de sus recursos, esto propicia que sean pocos los recursos que les quedan para cabildear entre sus gobiernos para que éstos negocien a su favor sus preferencias en las negociaciones comerciales internacionales, sin embargo, el libre comercio les aporta a las PyMEs un abanico de beneficios que pueden ser resumidos en los siguientes.

Ventajas en el comercio frente a otros Estados: los acuerdos de libre comercio en general le permiten a las PyMEs de un país obtener ventajas relativas en el mercado meta; permite a estas empresas obtener una mejor posición en el mercado internacional, a partir de la ventaja competitiva que puedan tener en asuntos como costos de producción, y/o en su flexibilidad para adecuarse más rápidamente a las transformaciones que puedan tener lugar en la economía internacional, en comparación con las empresas más grandes.

Avance en las condiciones de negocios, y posibilidades de estabilidad en los mismos: Los acuerdos de libre comercio otorgan estabilidad y predictibilidad a las normas en las que se basan las relaciones comerciales entre los países firmantes, e idealmente se espera que los indicadores económicos (como la inflación, el tipo de cambio, los salarios, etc.) tiendan a aproximarse a los niveles internacionales, los cuales en la mayoría de las ocasiones suelen ser inferiores con respecto a los que se presentan en las economías nacionales, particularmente en los países menos industrializados. Estas condiciones facilitan a las PyMEs una mejor planeación de sus actividades, pero también de sus presupuestos, estableciendo las bases para un posible crecimiento a largo plazo.

Disminución de los costos de los insumos: los acuerdos comerciales conducen al establecimiento de normas que mejoran los términos comerciales entre dos países y promueven el funcionamiento eficiente, transparente y ágil de las aduanas. La disminución en la burocracia que fomentan los acuerdos comerciales se traduce en una baja del costo operativo para las PyMEs exportadoras. Así, se gana en tiempos, por ejemplo, la reducción en los tiempos burocráticos la cual contribuye a disminuir los costos de almacenamiento y de transacción tanto para las PyMEs exportadoras como para las importadoras. Asimismo, la reducción de aranceles no sólo disminuye los costos en la producción, sino que abarata la actualización tecnológica, y mejora la productividad.

Aumento en volumen de ventas: al tener condiciones preferenciales para el comercio en los mercados externos, se mejora la competitividad de los bienes y servicios de las PyMEs exportadoras. Esto generalmente significa un aumento en las ventas internacionales generando mayores ganancias y aportando estabilidad para la empresa. La coherencia regulatoria que se negocia en los acuerdos comerciales de última generación contribuye significativamente a reducir también el papeleo -a menudo- difícil de manejar por las PyMEs. Las disciplinas contenidas en este tipo de acuerdos facilita las valoraciones de la conformidad, y reducen los costos

administrativos que significa ocuparse de los distintos ambientes regulatorios existentes en el mercado internacional.

Por otra parte, la inserción de las PyMEs en el comercio internacional no está exenta de un número de desafíos importantes, entre los que destacan los siguientes:

1.2.3 Desafíos para las PyMEs en el comercio internacional

Incapacidad de organización para hacer cabildeo. Frecuentemente, con la excepción de los países industrialmente avanzados, las PyMEs enfrentan la incapacidad de organización política para que sus gobiernos lleven sus demandas a la mesa de negociación internacional cuando se regatean acuerdos comerciales internacionales, o se actualizan las reglas de organizaciones internacionales como las de la OMC. Las PyMEs en México, por ejemplo, enfrentan actualmente formidables desafíos para su supervivencia, y para su inserción en el comercio internacional, lo cual distrae recursos que no pueden utilizar para organizarse eficientemente. En la medida en que sus intereses no estén representados a nivel internacional, el aprendizaje social en los regímenes internacionales, o acuerdos comerciales, difícilmente tendrá lugar a favor de las PyMEs.

Falta de personal capacitado y bilingüe para sus transacciones internacionales. Para poder aprovechar las escasas reglas internacionales que se han negociado en su beneficio, las PyMEs requieren también invertir en personal capacitado, y con una visión internacional, que les gestione su inserción en los grandes intercambios comerciales internacionales.

Poco acceso a servicios de logística competitivos en su propio país. La operación logística a la que tengan acceso las PyMEs debe de ser impecable, o por lo menos, lo mínimamente complicada para que el costo del producto no se vea afectado por los costos de traslado, según hayan sido negociados los términos de compra, particularmente por vía de los *incoterms* en sus transacciones

internacionales. Desafortunadamente las PyMEs de los países en vías de desarrollo tienen acceso a una infraestructura deficiente.

Escaso conocimiento y acceso a distintas modalidades de pago internacional. Una preocupación notoria por parte de las PyMEs es llevar a cabo el comercio internacional y los negocios internacionales basados en la certeza de que efectivamente los pagos se cumplan. Su intención es reducir al mínimo los costos de transacción vinculados con los cobros internacionales. Afortunadamente los riesgos relacionados con los pagos internacionales se han reducido significativamente en los últimos tiempos gracias a la intermediación de los bancos y las instituciones financieras internacionales. La cooperación internacional que se está gestando entre algunos países también está produciendo la libre circulación de las finanzas transfronterizas, con capítulos especiales sobre este tema en los acuerdos comerciales internacionales de última generación.

Poco conocimiento de las reglas internacionales y su gestión adecuada. Las PyMEs enfrentan de primera mano la tremenda paradoja que existe en los acuerdos comerciales de la actualidad, la cual consiste en que, si bien por una parte dichos acuerdos contribuyen a reducir los aranceles y otros costos, por otra parte, involucran compromisos adicionales basados en reglas comunes para las empresas de los países participantes, reglas relacionadas con el medio ambiente, por ejemplo, los derechos laborales, la protección al consumidor y otras obligaciones. Conocer todas estas reglas a las PyMEs les demanda recursos que distraen de otras actividades que pueden ser más importantes para su supervivencia

Asumir la inserción internacional, como un proceso de aprendizaje. Las reglas que se negocian en los acuerdos comerciales internacionales deben tener como punto de partida el hecho de que los negocios en los que intervienen las PyMEs forman parte de un proceso de aprendizaje en el cual sus recursos y capacidades son puestos a prueba en todo momento, y en donde pocos precedentes existen para darles un trato aparte de las grandes empresas internacionales.

Por las anteriores razones, las PyMEs deberían tener un interés en movilizar los recursos a su disposición para influir en las políticas comerciales de sus respectivos países, y también en las negociaciones que llevan a cabo sus gobiernos para alcanzar la liberalización comercial. A continuación enlistamos los factores -identificados por diversos autores- que determinan la capacidad de influencia y cabildeo de las PyMEs, tanto en la política comercial de sus países, como en las negociaciones comerciales internacionales (Götz, 2015).

Factores que intervienen en la capacidad de movilización e influencia de las PyMEs en la toma de decisiones.

- a) Capacidad propia de movilización y organización.
- b) Contexto institucional.
- c) Receptividad de las autoridades a sus demandas.
- d) Importancia económica de las PyMEs.
- e) Capacidad de sus líderes.
- f) Circunstancias externas (apoyo de instituciones y organizaciones internacionales).
- g) Políticas sugeridas por las PyMEs que pueden usarse para distribuir beneficios a lo largo de una región o de un amplio número de países, otorgando así beneficios políticos a un amplio rango de actores quienes adoptan políticas que no generan ganadores y perdedores.
- h) Políticas sugeridas por las PyMEs que ayudarían a fortalecer a las autoridades o a las instituciones.

Considerando estos factores, y las condiciones internas de estas empresas que limitan o apuntalan la capacidad de influencia de las PyMEs, se han establecido las siguientes hipótesis sobre el escaso cabildeo que a nivel internacional han hecho las PyMEs tanto en las políticas comerciales de sus países, y en la negociación de los acuerdos comerciales internacionales:

-Los aparentemente altos costos que requiere hacer cabildeo para influir en las políticas públicas.

-Si los intereses de las PyMEs parecen embonar con los de las grandes empresas, esto influye para que depositen en éstas la responsabilidad y los costos de hacer el cabildeo.

-Sólo cuando los intereses de las grandes empresas discrepan de los de las PyMEs, estas últimas se interesarían en hacer su propio cabildeo.

-Si las políticas sugeridas les van a crear una mala imagen, o los métodos de cabildeo pueden llegar a dañar su reputación, las PyMEs prefieren abstenerse de hacer cabildeo para la formulación de la política comercial.

-Si los temas que se van a abordar en la política comercial son muy complejos desde el punto de vista técnico, y las PyMEs deben afrontar los costos de reunir información para compartirla con los funcionarios de gobierno, las PyMEs preferirían destinar los recursos del cabildeo a otras áreas internas, particularmente las que tienen que ver con su competitividad.

-Los intereses de cabildeo de las PyMEs son heterogéneos y son un reflejo de las actividades que éstas llevan a cabo: hay PyMEs exportadoras y otras orientadas al mercado interno, hay PyMEs que exportan productos terminados y otras que forman parte de las cadenas globales de valor a través de la exportación de insumos, existen PyMEs con intereses relacionados con la propiedad intelectual y PyMEs que no les interesa este tema, etc.

-Es más fácil para las PyMEs establecer preferencias de política comercial, si sus agrupaciones empresariales persiguen objetivos en temas específicos, es decir, claramente determinados.

-El fracaso del TTP y de otros acuerdos como el trasatlántico, puede inhibir a largo plazo el cabildeo de las PyMEs, al considerar éstas que el cabildeo, además de ser costoso, no garantiza la conclusión exitosa de las negociaciones.

-Las PyMEs que no exportan activamente tienden a preocuparse principalmente por las barreras financieras y de acceso, mientras que las empresas con experiencia en exportaciones tienen una creciente y primordial preocupación con respecto a su entorno empresarial (Götz, 2015).

1.3 Las agendas de las PyMEs a nivel internacional

¿Cuáles son los temas más recurrentes en la agenda de las PyMEs, los cuales deberían estar reflejados en los acuerdos comerciales internacionales de existir un cabildeo eficaz de estas empresas? Diversos análisis sobre los beneficios que las PyMEs han buscado durante las negociaciones de los acuerdos comerciales internacionales nos aportan listas exhaustivas de demandas que estas empresas han hecho a sus respectivos gobiernos. A continuación, citamos algunas representativas.

Tabla 1 Comparación de las agendas de las PyMEs alemanas, de Estados Unidos y de los países ALADI

Agendas de las PyMEs alemanas en las negociaciones del acuerdo trasatlántico con los EU	Agendas de las PyMEs de EU en las negociaciones del Tratado Transpacífico	Agendas de las PyMEs de los países ALADI
<p>-Necesidad de contar con estándares, normas y certificaciones equivalentes -y mutuamente reconocidas- con las de sus socios comerciales, particularmente los sanitarios y fitosanitarios.</p> <p>-Simplificación de procedimientos aduaneros.</p> <p>-Eliminación de aranceles.</p>	<p>- Eliminación de trámites aduaneros onerosos,</p> <p>- Reducción de las dificultades para establecer oficinas o filiales en el exterior,</p> <p>- Eliminación de las dificultades para procesar los pagos internacionales,</p> <p>- Disminución de las regulaciones extranjeras,</p> <p>- Reducción de lo impuestos a pagar en el extranjero,</p>	<p>-Acceso a más información sobre estándares para los productos.</p> <p>- Eliminación de trámites aduaneros y burocráticos onerosos.</p> <p>- Eliminación de las dificultades para procesar los pagos internacionales.</p> <p>-Acceso a mecanismos de financiamiento.</p>

Las empresas mexicanas pequeñas y medianas

Agendas de las PyMEs alemanas en las negociaciones del acuerdo trasatlántico con los EU	Agendas de las PyMEs de EU en las negociaciones del Tratado Transpacífico	Agendas de las PyMEs de los países ALADI
<ul style="list-style-type: none"> -Creación de estándares uniformes. -Supresión de medidas dirigidas al control de los precios -Soluciones más flexibles a los problemas de visado para empresarios. -Protección a la inversión extranjera -Mejor acceso a mercados en el sector de los servicios -Mejor acceso a las licitaciones publicas -Eliminación de restricciones a la distribución. -Reglas de origen fáciles de entender y de aplicar 	<ul style="list-style-type: none"> - Eliminación de los aranceles altos, - Reforzar la protección a los derechos de propiedad intelectual, - Establecimiento de programas de financiamiento a sus operaciones en el exterior, - Reducción de los altos costos para el transporte, - Eliminar los problemas de visado 	<ul style="list-style-type: none"> -Eliminación de barreras no arancelarias. - Mayor seguridad en los traslados de las mercancías. -Reducción en los costos de transporte. - Acceso a más información sobre los beneficios de los acuerdos comerciales. -Mejoras a la infraestructura. -Resolver heterogeneidad en las reglas sanitarias y fitosanitarias, así como en las normas técnicas.

Fuente: elaboración propia

La agenda de las empresas alemanas fue el resultado de un proceso de auscultación celebrado antes de las negociaciones del tratado sobre comercio e inversión de la Unión Europea con los Estados Unidos (el cual analizaremos a continuación). La agenda de las PyMEs de los Estados Unidos fue resultado de una publicación emitida por la comisión de comercio de ese país, en donde aparecen las principales demandas de las PyMEs durante las negociaciones del

Tratado Transpacífico, y la agenda ALADI fue resultado de un informe sobre los requerimientos de las PyMEs para impulsar el comercio intrarregional que podría desarrollar la ALADI.

1.4 Las negociaciones del Tratado Transatlántico de comercio e inversión, un caso práctico de la teoría de la elección racional

Para terminar este capítulo, citaremos el caso de la influencia ejercida por las PyMEs de Alemania durante las negociaciones del Tratado sobre Inversión y Comercio con los Estados Unidos, para poner a prueba los supuestos de la teoría de la elección racional. Los antecedentes de este acuerdo serán citados brevemente.

En un esfuerzo por continuar la promoción del comercio y la inversión, así como para alcanzar un crecimiento económico sostenido, y mejorar su competitividad internacional, la Unión Europea y los Estados Unidos establecieron el grupo de trabajo de alto nivel sobre empleo y crecimiento en noviembre de 2011. Este equipo se encargó de examinar todas las oportunidades existentes para profundizar las relaciones económicas transatlánticas. En febrero de 2013, el grupo de trabajo llegó a la conclusión de que un acuerdo amplio que abarcara una amplia gama de cuestiones comerciales y de inversión bilaterales, incluidas las cuestiones reglamentarias que contribuyen al desarrollo de normas mundiales, sería el punto de partida para una negociación amplia en cuestiones de comercio e inversión. El presidente del Consejo Europeo, Herman van Rompuy, el presidente de la Comisión Europea, José Manuel Barroso, y el presidente de los Estados Unidos, Barack Obama, anunciaron posteriormente que la UE y los Estados Unidos iniciarían cada uno los procedimientos internos necesarios para comenzar las negociaciones sobre una Asociación Transatlántica de Comercio e Inversión (TTIP por sus siglas en inglés).

En virtud de que el acuerdo propuesto abarcaría los sectores que antaño habían sido descuidados en otras negociaciones, particularmente disciplinas dirigidas a las PyMEs, se esperaba que éstas se organizaran para cabildear los temas de su agenda en las

negociaciones del TTIP. Sin embargo, la influencia en las instituciones europeas es más compleja para este tipo de empresas, pues:

-Para poder tener voz, requieren organizarse no solo a nivel estatal, sino también a nivel supranacional en Europa (federación de federaciones de PyMEs) lo que les demanda más recursos, que si sólo se trata de influir en la política comercial de un solo país. El problema que significa tratar de convertirse en un actor pivote multinivel (regional, estatal y europeo) es antes que nada un asunto de recursos a disposición de quien aspira a convertirse en tal actor pivote.

-Lo anterior significa un gran problema de organización, debido a que las PyMEs suelen pertenecer, como ya dijimos a sectores muy heterogéneos, incluso aquellas fuertemente vinculadas con los mercados europeos e internacionales tienen serias divisiones entre ellas.

-El “común denominador” *‘lowest common denominator proneness’* para aglutinar intereses resulta difícil de identificar entre las PyMEs alemanas.

-El cabildeo que deben hacer los pequeños empresarios debe ser multinivel, local, estatal, nacional y supranacional, mientras que, como se dijo, los recursos son escasos. El poder de una asociación de PyMEs en la Unión Europea está determinado por su capacidad de movilizar recursos en todos estos niveles de decisión política.

Aunque algunos propietarios de las PyMEs alemanas parecían interesados en participar en el cabildeo, pero sólo a título individual, en el TTIP la mayoría recurrió a las asociaciones empresariales para la representación de sus intereses. Los representantes de las asociaciones de las PyMEs dijeron que les habían ofrecido llevar a cabo reuniones de intercambio de información entre los representantes de las PYMES antes de las reuniones o diálogos con los funcionarios europeos responsables de la toma de decisiones sobre el TTIP. Sin embargo, los propietarios de PyMEs cuestionaron la eficacia de las asociaciones empresariales para comunicarse con

sus miembros en varias ocasiones durante estas entrevistas. Esto plantea la cuestión de cómo es que las asociaciones empresariales (y los responsables de las negociaciones) deben comunicarse adecuadamente con las PyMEs para identificar los retos empresariales y poder así desarrollar respuestas políticas y estrategias de negociación propias. Además, plantea la cuestión de hasta qué punto las asociaciones empresariales también desarrollan preferencias propias para perseguir sus intereses organizacionales, al tiempo que fortalecen su influencia hacia los funcionarios europeos.

Cuando fueron consultadas las asociaciones representantes de las PyMEs, todas enfatizaron que la reducción de los obstáculos no arancelarios, y la eliminación del resto de los aranceles como prioridades ante un posible acuerdo TTIP, y lo dejaron claramente establecido en las consultas. Sin embargo, un ejemplo que nos demuestra que probablemente las asociaciones empresariales formaron preferencias propias, en lugar de agrupar las preferencias de las PyMEs miembro, fue la negociación de las normas de origen en el TTIP. Como sabemos, las normas de origen determinan el origen nacional de un producto y, por consiguiente, establecen qué productos se benefician del acceso preferencial al mercado otorgado en un acuerdo bilateral de libre comercio.

En la práctica, es frecuente que las PyMEs alemanas no pueden recurrir a las reglas de origen porque los costos del cumplimiento y aplicación de las normas de origen que ya están en vigor exceden el ahorro que les pudieran proveer la reducción de los aranceles de las nuevas reglas, especialmente porque los aranceles existentes con Estados Unidos ya son relativamente bajos. No obstante, para las PyMEs, las diferentes normas de origen que se aplican en los distintos acuerdos de libre comercio pueden ser un obstáculo que les impida no sólo exportar, sino también firmar contratos internacionales, por lo tanto, su principal demanda durante las negociaciones en este tema era que "las normas de origen se armonicen en la medida de lo posible para facilitar el comercio.

Especialmente las PyMEs necesitan reglas de origen que sean fáciles de entender y aplicar". (DIHK, 2014).

Un diputado alemán argumentó que la notoriedad pública que alcanzaron las negociaciones sobre el TTIP desalentaba a las PYMES a ejercer presión sobre el TTIP, porque se preocupaban por los daños a su propia reputación, si se posicionaban a favor de un tema que era objeto de fuertes críticas por parte de las organizaciones no gubernamentales (ONGs) y/o grupos ciudadanos.

Por otra parte, el dueño de una PyME alemana, sondeado por los medios de comunicación, también subrayó que, a diferencia de las grandes empresas que cuentan con oficinas para el cabildeo y las relaciones públicas, tenía que posicionarse personalmente sobre las negociaciones, pero no estaba dispuesto a responder al tipo de crítica personal que temía que le hicieran especialmente a través de las redes sociales. Este punto fue reiterado por los representantes de las asociaciones empresariales. La encuesta de UPS (2014) confirmó que, aunque las PyMEs alemanas estaban más conscientes de los alcances económicos y comerciales del TTIP que las PyMEs de otros países, también estaban más indecisas acerca de sus efectos negativos que las PyMEs de los otros países miembros de la UE. Como dijimos antes, en los supuestos teóricos sobre el cabildeo de las PyMEs, la negociación de un acuerdo con una amplia difusión pública puede disuadir a las mismas PyMEs para movilizarse y hacer cabildeo.

Como una forma de reconocer todos estos problemas, la Comisión Europea ha creado un representante específico para las PyMEs para tener más en cuenta sus intereses en la elaboración de las políticas dirigidas a ellas y en la negociación de sus intereses. Un representante de las PyMEs fue designado para actuar como vínculo entre las PyMEs y las instituciones de la UE y llevar ante las autoridades europeas en una primera fase las preocupaciones de las PYME en el proceso político y legislativo europeo (COM, 2007).

1.5 Palabras finales

Es posible demostrar que recientemente se han venido firmado más acuerdos comerciales internacionales que abarcan disciplinas y compromisos dirigidos a las PyMEs. Particularmente en los últimos 15, y que los funcionarios que los negocian cuentan con una mayor experiencia y aprendizaje, no sólo para llegar a acuerdos pronto, pero para negociar temas que realmente sean útiles para las PyMEs.

Los acuerdos comerciales internacionales que abarcan compromisos hacia las PyMEs, hacen referencia principalmente a mecanismos poco definidos de cooperación entre países. Una exploración a la agenda internacional de las PyMEs nos muestra una gran brecha que se presenta entre lo que sus gobiernos han negociado para ellas, y sus demandas reales. Esta brecha puede entenderse a partir del escaso cabildeo y movilización que las PyMEs han realizado para defender sus intereses.

La teoría del aprendizaje social aplicada a las negociaciones comerciales nos puede ayudar a explicar la evolución de las reglas dirigidas a las PyMEs, pero esta explicación no tomaría en cuenta las demandas reales de las PyMES, sino el ánimo de los funcionarios gubernamentales por beneficiarles *mutuo propio*. En contrapartida, el enfoque de la elección racional, además de explicar las limitaciones que las PyMEs tienen para cabildear en las negociaciones comerciales internacionales, nos permite analizar las agendas y demandas reales de las PyMEs, y contrastarlas con los resultados de las negociaciones internacionales.

2 Oportunidad de las Pequeñas y Medianas Empresas mexicanas en tratados de última generación

Selene Jiménez Bautista¹

Carlos Mario Rodríguez Peralta²

Introducción

La importancia de las micro, pequeña y mediana empresa radica en su capacidad de absorción de mano de obra. Por ello es necesario buscar su sobrevivencia y crecimiento, en especial las pequeñas y medianas que muestran posibilidades de integrarse a procesos productivos más amplios que permitan su éxito.

El Tratado Trans-Pacífico (TTP) despertó amplias expectativas, al momento que planteaba intensificar las relaciones comerciales en el pacífico. Interesados en relacionarse con Estados Unidos y los países boyantes de Asia, se unieron a las negociaciones países como Canadá y México, terminando las mismas en 2015.

Con el cambio de gobierno en Estados Unidos, el presidente Donald Trump, firmó la orden ejecutiva para retirar a su país del acuerdo en enero del 2017, por lo que se ha llegado a considerar al TPP como un tratado fallido. Sin embargo, a pesar del aún incierto destino del acuerdo, pues incluso se llegó a hablar de la posible sustitución de Estados Unidos por China, y otro conjunto de posibles rumbos, éste ha sentado las bases en temas importantes que con seguridad se han

¹ Doctora en Economía por la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM), Profesor de Tiempo Completo en la Universidad Autónoma del Estado de México (UAEM), profesor de asignatura en la UNAM y Líder del Cuerpo Académico “Comercio, Economía y Negocios Internacionales para el Desarrollo”.

² Doctor en Economía por la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM). Profesor de Asignatura, Facultad de Economía, Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM). Profesor de Asignatura, Universidad Autónoma del Estado de México (UAEM).

de tomar como modelo para la negociación de cualquier otro acuerdo comercial en el futuro.

El acuerdo al que se le ha denominado de última generación, es llamado así porque viejos temas como las reglas de origen y la desgravación arancelaria se ven enriquecidos con temas de actualidad entre los que destacan los derechos laborales, propiedad intelectual, licitaciones del sector público y las normas de comercio electrónico. Adicionalmente, aparece como prioritario el tema de las Pequeñas y Medianas Empresas (Pymes), por lo que el objetivo del presente artículo es analizar las características de dichas unidades económicas en el país, así como las oportunidades que tendrían de ser beneficiadas por las disposiciones negociadas en lo que se ha considerado el primero de los tratados de nueva generación que firmaría México.

Mediante el análisis de los datos del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) y la Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (ENAPROCE, 2015), que nos permiten tener una visión global de las fortalezas y debilidades de las Pymes; así como el análisis de los renglones de TTP, se puede vislumbrar que se abre una brecha de oportunidad para las Pymes en materia de financiamiento, fácil acceso a la información, protección temporal simplificación de procesos y normas para el acceso a mercados incluidos en el acuerdo comercial. Sin embargo, el conjunto de problemas de la Pyme en México va más allá de los que se intentan abarcar en acuerdos de última generación como el TTP, por lo que la ventana de oportunidad abierta podría no arrojar en un proceso exitoso de desarrollo para las Pymes nacionales.

2.1 Pequeñas y medianas empresas. Existencia y sobrevivencia: un esbozo teórico

Más allá de ser una posibilidad teórica, las empresas con escalas pequeñas de producción son una realidad en todo el mundo, siendo importantes por la innegable contribución al empleo mundial. Desde el origen de la Economía como ciencia con Adam Smith en 1776, se

planteó que las personas realizan acciones económicas con fines de satisfacción personal. Es así que en desarrollos posteriores de la Economía, se plantea, inicialmente un consumidor, racional y hedonista (Guerrien, 1998; p. 7). Autores como Stanley Jevons, Karl Menger y León Walras, fueron de los pioneros en desarrollar esta visión y también de extenderla a las empresas como un ente económico.

Desde la visión marginalista, el empresario busca el beneficio en su empresa, en la que reúne factores de producción, los combina y hace un producto a disposición de los consumidores. El beneficio de la empresa surgirá de la diferencia entre el ingreso derivado de la venta de su producto a un determinado precio en el mercado y los costos en que incurre para llevar a cabo su producción. Si los ingresos son superiores a los costos, existe el beneficio. Puede haber un punto en el que los costos sean iguales a los ingresos y entonces no existirían beneficios ni pérdidas, y puede existir una situación en la que los ingresos sean inferiores a los costos, por lo que la empresa estaría incurriendo en pérdidas, situación que ningún empresario racional desearía.

El desarrollo marginalista concluye “cuando el precio de mercado está por debajo del costo variable medio mínimo, el precio que recibe la empresa no cubre su costo variable por unidad de producto. Una empresa en esta situación debería dejar de producir inmediatamente. ¿Por qué? Porque no hay ningún nivel de producción para el cual el ingreso total de la empresa cubra sus costos variables; los costos que se pueden evitar si no se produce. En este caso la empresa maximiza sus beneficios si no produce ninguna unidad de bien; de hecho, lo que consigue con ello es minimizar sus pérdidas. Aún incurrirá en un costo fijo en el corto plazo, pero al menos no incurrirá en costo variable alguno. Eso significa que el costo variable medio mínimo es igual a su precio de cierre, el precio al cual la empresa deja de producir en el corto plazo.” (Krugman y Wells, 2012; p. 217).

Como se puede observar, la guía para determinar el nivel de producción es la comparación del precio de mercado con el costo

variable medio mínimo, cruce de las curvas de costo marginal con la curva de costo variable medio. Para poder llegar a este punto, suponemos que se llega a una producción lo suficientemente grande para superar el abatimiento del costo fijo. Ante esto, las empresas más competitivas en el mercado serían aquellas que llegan al precio de cierre más bajo, siendo esto posible con volúmenes grandes de producción.

Si la eficiencia se logra con mayores volúmenes de producción, las escalas deseadas de las empresas naturalmente son las grandes, incluso, las empresas que no alcancen esos niveles de producción saldrían del mercado, por lo que no queda del todo clara la razón por la cual coexisten empresas grandes con empresas de menor tamaño.

Por otro lado, existen un conjunto de autores que comparten una visión que contrasta con lo anterior, tanto en el grueso de su análisis como en sus resultados, caracterizando a la economía como una conformada por grandes productores que poseen importante poder de mercado, capaces de tener influencia directa sobre variables como el precio, enfrentados a una gran cantidad de clientes, características típicas de una estructura oligopólica de mercado. Se trata de la visión poskeynesiana en donde autores como Eichner (1988); Harcourt y Kenyon (1988); y Labini (1966) entre otros, analizan el comportamiento de la gran empresa y dejan entrever la pertinencia y razón de existencia de las pequeñas y medianas empresas.

La mega-corporación dentro de una industria oligopólica es un concepto que intenta captura la esencia del sistema productivo actual, el cual se caracteriza predominantemente de organizaciones oligopólicas con el poder suficiente para fijar el precio de sus productos aplicando un *mark up* (margen de beneficio) sobre sus costos, y con la capacidad de gestionar los procesos de financiamiento de la empresa para su expansión y crecimiento (Eichner, 1988).

Labini (1966) por su parte, utiliza y define también el concepto de oligopolio como la estructura de mercado dominante en la cual se

encuentra sumergida la empresa capitalista, en donde existen una o dos grandes empresas con capacidad para controlar al mercado. Adicionalmente, deja expreso en su obra que en el mercado pueden coexistir junto a los oligopolios, medianas y pequeñas empresas que también participan en la industria, pero que tienen, en general, un papel menos relevante en términos de fijación de precios, aunque son importantes para determinar un precio en el mercado al conformar parte de la oferta total de la industria. “Si bien las empresas de menor tamaño producen a mayores costos, generan una producción que, al conjugarse con la producción de la gran empresa, se transforma en relevante en la determinación de un precio de equilibrio del mercado en una industria. En este escenario de interacción de empresas de diversos tamaños, si una empresa intentara entrar, alteraría el precio, de manera que su entrada no sería factible en términos de costos” (Vargas y Rodríguez, 2016).

Podemos decir así, que si bien “en términos estrictos no existe una teoría que explique la coexistencia e integración de las pequeñas y medianas empresas con las grandes empresas” (Jiménez, et-al, 2015; p. 104), lo que es un hecho es que en el mundo real conviven empresas de distintos tamaños, micro, pequeñas, medianas y grandes empresas, cada una con su propia estructura de costos y diferentes precios de cierre, sin que esto redunde en el cierre total de las empresas que no alcancen los niveles de eficiencia de las grandes empresas.

Al incluir en el estudio de los costos de las empresas a los costos de transacción, es posible que, si los costos “tecnológicos” favorecen a la gran escala de producción, los costos de transacción equilibren la situación y favorezcan a las escalas más pequeñas. Coase (1937) introdujo y definió el término costos de transacción como “los costos de usar el mercado y que da una racionalidad a la existencia de las firmas.” (Vargas, 2005: 11), con esta teoría, ya no es solo producir el producto, sino también lograr exitosamente su intercambio en el mercado, lo cual acarrea costos a las empresas. Los costos de transacción, entonces, se ven fuertemente influidos por el ambiente

socioeconómico en que se desarrolla la empresa, por ejemplo, una empresa pequeña podría ser igualmente competitiva que una grande, si la pequeña produce muy cerca del lugar de consumo, donde mover su producto le resultará más barato que a la empresa grande que produce desde sus instalaciones muy lejos del lugar de consumo. “Así, si un nivel de eficiencia permite que dos empresas sean competitivas, ello podría expresarse en empresas de tamaño diferente, porque operan en ambientes caracterizados por costos diferentes de internalización y transacción” (Bianchi y DiTommaso, 2001: 1091).

Ahora bien, una vez que existe la posibilidad teórica de una pequeña o mediana escala productiva competitiva, se han observado también ciertas características que explican la sobrevivencia de empresas con estas escalas:

- a) Son más comunes en mercados poco concentrados y poco diferenciados, es decir, los mercados competitivos, con muchos oferentes, y con productos muy parecidos, situación contraria a mercados oligopólicos concentrados, cuya vía principal de competencia es la diferenciación del producto.
- b) Las pequeñas y medianas empresas, dadas sus características, son capaces de abastecer nichos de mercado que, como consecuencia de la escala necesaria para su abastecimiento, no es del interés de las grandes empresas cubrir. Por ejemplo, los productos que solo se venden por temporadas, no merecen la generación de grandes líneas de producción, por lo que se abre la oportunidad para que las pymes participen ahí en donde a la gran empresa no está interesada.
- c) Las pequeñas y medianas empresas son flexibles, en gran medida porque sus activos fijos son mínimos, por lo que adoptar nuevos procesos queda principalmente en manos de los recursos humanos, quién puede adaptarse más rápido que el capital.

- d) Conocen perfectamente los recursos locales y los aprovechan, no recurren tanto a importaciones como lo hacen las grandes empresas, y se valen principalmente del ingenio del recurso humano.
- e) Al ser de carácter familiar las decisiones en las pymes son más rápidas que en los consejos de administración de las grandes empresas.
- f) Las pymes que logran integrarse y aliarse tanto horizontal, como verticalmente tienen una mayor probabilidad de sobrevivir. De estas alianzas, las más fructíferas han sido la subcontratación con las grandes empresas y la formación de clústeres especializados en ramas industriales.
- g) El papel de las políticas públicas y el marco institucional ha sido fundamental en la sobrevivencia de las pymes. Dichos elementos influyen en los costos de transacción y son grandes aliados en la integración de las pymes con las grandes empresas.

La lección más importante de la experiencia con las pymes es que si se desea conservarlas y hacerlas sobrevivir para sostener los puestos de trabajo del 65% por ciento de la población mundial, es necesario entonces lograr su integración con las grandes empresas, aprovechando sus características de flexibilidad y apoyándolas a través de políticas públicas y marcos institucionales adecuados. Si se desea proyectar a las pymes a nivel internacional, se debe considerar el contexto global, la división del trabajo y las cadenas de valor también globales. El fomento de la pyme debería centrarse en integrar su flexibilidad con grandes empresas, nacionales y extranjeras, en el país o en el exterior.

2.2 Un plan global de largo plazo como medida de apoyo a la Pyme

El apoyo para las pequeñas y medianas empresas se ha establecido como una prioridad máxima en la agenda global (Banco Mundial, 2016), ya que los gobiernos de muchos países en diversas regiones del mundo han impulsado proyectos de apoyo para las mismas dada

su importancia en la conformación del empleo y su conexión con variables clave para alcanzar objetivos de desarrollo.

Lo anterior desprende un tema sensible y susceptible de mucha controversia, el cual gira alrededor de la intervención del gobierno en asuntos económicos. Sin embargo, el presente análisis parte de la consideración a nivel mundial de la importancia de las Pymes y la necesidad de apoyo a ese sector dada su fragilidad.

Existen muchas maneras mediante las cuales el gobierno puede intervenir en la vida económica de un país, y que pueden tener impacto directo sobre las Pymes, sin embargo, dada la variedad de sectores en los que se encuentran involucradas, se trataría de un conjunto de políticas de corte transversal que forzosamente demandaría coordinación.

La existencia de un plan coordinado de desarrollo que involucre el tema Pyme para que toda acción tenga un objetivo específico y cumpla con su papel en un objetivo global, entonces es prioritaria. Así, la multisectorialidad y diversidad de las Pymes demanda un plan general de desarrollo que incluya a las mismas.

Por ejemplo, en México, la Secretaría de Economía define a la política industrial como “el conjunto de acciones que buscan resolver las distorsiones de mercado; es decir, cuando las asignaciones de libre mercado de los bienes y servicios en la economía no son eficientes (Secretaría de Economía, 2016). Así mismo define que los objetivos de la Política Industrial “se centran en proporcionar información a los agentes económicos; implementar acciones e instrumentos específicos como la promoción del capital humano y financiamiento y, en coordinar, focalizar y priorizar las acciones conjuntas entre el sector privado y los distintos órdenes de gobierno” (Secretaría de Economía, 2016)

Por otro lado, Sánchez (2013) define a la política industrial como “una serie de medidas, estrategias, actores e instituciones coordinados, abocados a generar mejores condiciones competitivas. Dada la definición, se anticipa que medidas parciales, implementadas

de forma aislada pueden favorecer, pero no impactar en la estructura productiva a largo plazo (...). La política industrial activa en México debe seguir favoreciendo las exportaciones, aprovechando los diversos acuerdos comerciales firmados por el país y sacando partido de la localización geográfica estratégica, pero también debe fomentar el progreso tecnológico, la innovación y articular las cadenas productivas, para reducir el coeficiente de importación y evitar restricciones externas al crecimiento económico y el empleo. Aunado a esto, se propone fortalecer el motor endógeno de la economía o lo que es lo mismo crecer desde dentro” (Sánchez Juárez, 2013)

Así pues, mediante la definición de política industrial la cual no solo debe intentar corregir fallas del mercado o incrementar la competitividad de ciertos sectores, resalta la necesidad de la estructuración de un plan global que busque objetivos y articule una gran cantidad de medidas que persigan un mismo fin. La búsqueda de un objetivo de tales magnitudes, como el insertar a las Pymes a la dinámica mundial, no se trata de tomar medidas parciales que intenten apalear problemas coyunturales o un conjunto de medidas aisladas, sino más bien de una estrategia plenamente articulada.

Las autoridades en el país afirman que existe una política industrial en México, cuyas acciones principales se encuentran a cargo de la Secretaría de Economía. Sin embargo, líderes industriales, académicos y políticos manifiestan la falta de una política industrial integral (Sánchez, 2013), dejando de manifiesto que lo que existen son un conjunto de medidas aisladas que adolecen de un cuerpo que las integre bajo una estrategia definida y tenga una visión de largo plazo.

2.3 Las pequeñas y medianas empresas mexicanas

La economía mexicana es una economía dominada en número por las micro empresas, aunque forman también parte importante de ello las pequeñas y medianas empresas. Según datos del Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática, en 2014 de las

Las empresas mexicanas pequeñas y medianas

aproximadamente 4 015 000 empresas del país, el 99.8% son micro, pequeñas y medianas empresas (Proméxico, 2016).

Una empresa es la combinación organizada de los factores productivos para obtener un bien o servicio que satisfaga una necesidad humana. Las empresas se clasifican por distintos criterios, como su giro de actividad, sus ingresos, su número de trabajadores, la naturaleza de su producto, entre otros.

Cuadro 1 Estatificación de las empresas por tamaño

Tamaño	Sector	Número de trabajadores	Monto de ventas anuales (mdp)	Tope Máximo combinado = (Trabajadores * 10%) + (Ventas anuales * 90%)
Micro	Todos	Hasta 10	Hasta \$4	4.6
Pequeña	Comercio	De 11 hasta 30	De \$4.01 hasta \$100	93
	Industria y servicios	De 11 hasta 50	De \$4.01 hasta 100	95
Mediana	Comercio	De 31 hasta 100	De \$100.01 hasta \$250	235
	Servicios	De 51 hasta 100	De \$100.01 hasta \$250	235
	Industria	De 51 hasta 250	De \$100.01 hasta \$250	250
Grande	Comercio	De 101 en adelante	De \$250.01 en adelante	Sin límite
	Servicios	De 101 en adelante	De \$250.01 en adelante	Sin límite
	Industria	De 251 en adelante	De \$250.01 en adelante	Sin límite

Fuente: DOF, 25 de junio de 2009

Para otorgarle un tamaño a la empresa, diversos organismos determinan criterios para ello, en México las empresas se clasifican

según el número de empleados y el monto de ventas anuales. El Diario Oficial de la Federación, publicó el 25 de junio de 2009, el Acuerdo por el que se establece la estratificación de las micro, pequeñas y medianas empresas, modificando la Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa. Las pequeñas y medianas empresas se caracterizan por tener un número de empleados moderado, así como ventas moderadas; el sector industrial es, por su naturaleza, el que exige más tamaño como empresa para poder operar, bajo los estándares de México, ahí una mediana empresa puede alcanzar hasta 250 empleados.

Según el INEGI, las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes) brindan en México el 52% de Producto Interno Bruto y dan el 72% del empleo en el país (Proméxico, 2016), haciendo uso de este dato y los arrojados por la Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (ENAPROCE, 2015), el 54.29% de los empleados en México trabajan en una micro empresa, el 9.72% en una pequeña y el 9.92% en una mediana empresa. Lo que deja clara la importancia de las Mipymes en México, si las grandes empresas solo acaparan al 28% de los empleados totales del país, sería caótica una situación en la que desaparecieran las Mipymes. Cabe resaltar que en la actualidad el 54.29% de los empleados están en microempresas, de las cuales se ha resaltado ya que son una alternativa al desempleo, son extremadamente vulnerables y su tiempo de sobrevivencia es muy pequeño, no mayor a dos años. Es esta la preocupación más importante para la economía mexicana respecto a las Mipymes, son necesarias para que sigan absorbiendo población económicamente activa y no se profundice el desempleo.

En el contexto internacional, se ha observado que son pocas microempresas las que pueden adaptarse a la competencia mundial, motivo por el cual se ha decidido en el presente artículo centrar la atención en empresas de tamaño pequeño y mediano, quienes por sus características de mayor formalidad y escala de producción tengan

una mayor posibilidad de integrarse a la producción internacional. Ésta es una característica notable, al grado que en los tratados internacionales de nueva generación en materia económica se han incluido a las Pymes como parte de las negociaciones, ejemplo de ello es el Tratado Trans-Pacífico (TTP).

La problemática de las Pymes en México es amplia, desde insuficiencias internas, como son los procesos administrativos, a cuestiones de carácter externo como la dificultad para acceder al financiamiento. En la reciente Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de la Mipyme, el INEGI (2015) se estudian algunos aspectos de la caracterización Mipyme, de la cual se han de retomar los de relevancia para el tema del presente artículo³.

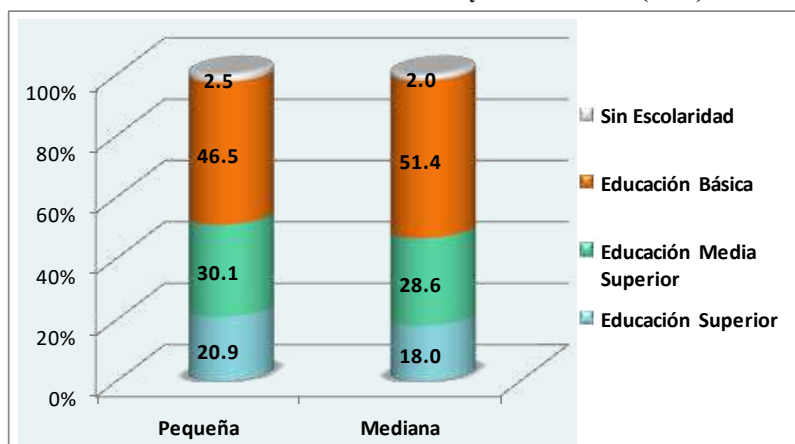
Del total de mipymes, el 56.5% se desarrolla en el sector comercio, el 32.4% en el sector servicios y sólo el 11.1% en el sector manufacturero. Es de resaltar que esta composición deja solo al 11.1% de las empresas en posibilidades de importar y exportar bienes, sin embargo, cabe la posibilidad de que puedan interactuar internacionalmente con empresas extranjeras en territorio nacional, empresas con actividad internacional, o bien, empresas radicadas en el exterior. Lo mismo ocurre con las empresas dedicadas al comercio y a los servicios, quienes podrían ser proveedoras del tipo de empresas mencionadas.

Las pymes ocupan personal de todos los grados de instrucción, siendo el grueso la educación básica. Para el caso de la pequeña empresa, el 2.5% de su personal no posee escolaridad, el 46.5% básica, el 30.1% media superior y un 20.9% de educación superior. En la mediana empresa, el 2% no posee escolaridad, el 51.4% educación básica, 28.6% bachillerado y 18% educación superior (datos del INEGI-ENAPROCE, 2015). Como es observable, las pymes también ocupan personal calificado, rompiendo ya con la antigua característica de solo ocupar personal con educación básica.

³ No todos los datos presentados corresponden exclusivamente a la pyme, ya que los resultados de la Encuesta del INEGI los aglomera con las microempresas.

Más allá, las pequeñas y mediana empresas tienen programas de capacitación constante, el 55.8% de las pequeñas y el 73.7% de las medianas empresas capacitan a su personal, la mayoría de ellas en el sector servicios (20.9%) y las manufacturas (13.3%).

Gráfica 1 Grado de escolaridad en Pymes mexicanas (2015)



Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI-ENAPROCE, 2015.

Resalta que el 43.6% de las empresas medianas llevan procesos de mejora continua en sus procesos de producción, o realizan soluciones posteriores a los problemas (39.8%). En el caso de las pequeñas también ocurre esto en 30.9% y 39.6%, respectivamente. Las pymes en México si prevén y corrigen problemas en sus procesos productivos, lo que las vuelve más eficiente a largo plazo y corrobora la flexibilidad que pueden brindar a las empresas grandes con esquemas de trabajo más rígidos. A su vez, el 64.3% de las pequeñas y el 79.8% de las empresas medianas tiene algún tipo de indicador de desempeño (INEGI-ENAPROCE, 2015).

En diversos reportes y estudios científicos se han estudiado los problemas que aquejan a las pymes y que les impiden un mayor crecimiento o éxito. Aunque todos son importantes, un fallo particular es el reducido financiamiento a las inversiones (Góngora y Madrid, 2010), no solo a la producción (capital de trabajo), sino incluso a la mejora de procesos.

En México, la ENAPROCE reveló que para el caso de las Pymes, el principal problema que se observa es el exceso de trámites e impuestos altos que se deben pagar y la competencia con empresas informales. El empresario de la pyme señala que no hace crecer su negocio porque le preocupa el tema de los impuestos. El pagar más impuestos y complicar la parte administrativa de la empresa detiene su crecimiento. Esto supera en mención a otros problemas, como la inseguridad, la falta de crédito y la baja demanda de sus productos.

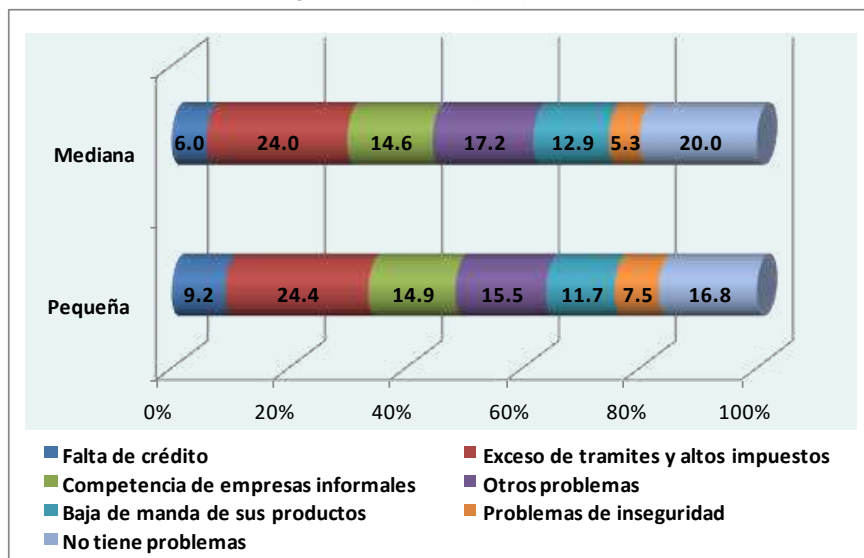
Por otro lado, el exigir pagos como derecho de piso a los empresarios de las Pymes es una práctica real llevada a cabo por grupos de la delincuencia organizada en el país, que acaba *ahorcando* a los pequeños y medianos negocios, El clima de terror detiene a los empresarios a invertir más en sus negocios.

Para las pymes el problema de su sano desarrollo se traduce en un problema de gobernanza y política pública, en donde no se favorece la existencia de un ambiente propicio y correctamente direccionado, generándose incentivos incluso para operar en la informalidad agravando la situación de la misma pyme.

Resulta preocupante que el 21.4% de las Mipymes no lleve a cabo registros contables, ya que esto dificulta su eficiente administración. Por otro lado, de las que lo llevan, el 25.5% todavía utiliza registros en cuadernos y sólo el 48.2% contrata un profesional para esta tarea.

El acceso al crédito ha sido identificado como un problema típico para las pequeñas y medianas empresas. En México el 66.8% de las empresas no aceptaría un crédito bancario, ello principalmente por lo caro de los mismos, además que las pymes carecen de colaterales o avales. Es preocupante observar que las pymes en México, aunque no tienen buen acceso al crédito bancario, presentan ya mal historial crediticio y alta deuda, lo que deja ver que las fuentes alternativas a la banca si han endeudado a las pymes, pero éstos intermediarios financieros alternativos generalmente presentan condiciones de crédito menos favorables, más caros y más riesgosos (Jiménez, 2015).

Gráfica 2 Causas por las que los empresarios Pyme consideran que sus negocios no crecen (2015)



Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI-ENAPROCE, 2015.

Por el lado de los apoyos públicos, el 85.7% de las Mipymes desconoce la existencia de programas de apoyo gubernamental. Del total, 2.4% de las pequeñas empresas solicitaron apoyos y sólo 1.6% recibieron alguno; para las medianas, 2.9% de ellas solicitaron apoyos y 2.2% los recibieron. Es así que el apoyo gubernamental alcanza a un porcentaje muy bajo de las pymes (INEGI-ENAPROCE, 2015)

Como se mencionó en la sección anterior, la integración de las pequeñas y medianas empresas con otras empresas resulta fundamental para el desarrollo de éstas, según la ENAPROCE (2015), sólo el 2.2% de las pequeñas y el 5.6% de las medianas empresas participa en alguna cadena de valor. La causa principal es la falta de información, seguida de los bajos precios exigidos como requisito fundamental para ingresar a la cadena de suministro, el financiamiento, la escala de producción y la calidad. Si se desear insertar a la pyme mexicana en cadenas de valor, nacionales o

internacionales, es necesaria la orientación de las mismas, con información clara y fácil de comprender.

2.4 Las Pymes en el Tratado Transpacífico

México es una de las economías más abiertas del mundo, posee en la actualidad 12 tratados de libre comercio, nueve acuerdos de alcance parcial y complementación económica y 32 acuerdos para la promoción y protección recíproca de inversiones (Secretaría de Economía, 2015). Esto le brinda relaciones comerciales con países de todos los continentes, aunque es necesario reconocer que el tratado de mayor importancia y que ha colocado al país en la mira de grandes inversiones extranjeras es el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), ya que Los Estados Unidos Americanos concentran el 80% del comercio internacional del país.

El 5 de octubre de 2015, los ministros de Australia, Brunei, Canadá, Chile, Estados Unidos, Japón, Malasia, México, Nueva Zelanda, Perú, Singapur y Vietnam, cerraron las negociaciones del Tratado de Asociación Trans-Pacífica (TTP) (Promexico, 2016), un tratado que ha llamado la atención por ser un tratado de nueva generación al incluir en sus negociaciones una visión más holística de la integración.

La pertinencia de las instituciones multilaterales como la Organización Mundial del Comercio y el mismo Fondo Monetario Internacional ha sido ampliamente cuestionada desde las recurrentes crisis financieras internacionales, en donde la integración y cooperación económica no se han traducido en una mejora generalizada para los países miembros, y pareciera que al contrario, se ha propiciado que se agraven los problemas nacidos en las economías de manera individual.

Por ello, han surgido nuevas formas de cooperación e integración internacional, regional y adicional a los compromisos que cada uno de los países pudiese tener con los organismos supranacionales. Han surgido acuerdos y tratados entre los países, donde se ha convocado a aquellos con quienes se tienen relaciones más cercanas. Estos

tratados buscan brindar conectividad entre fábricas y facilitación de negocios internacionales, es decir, conectar su producción a través de cadenas globales de valor (Pérez y Acua, 2015), tal es el caso del TTP.

Ante esta novedad, los viejos temas (los temas económicos) como las reglas de origen y la desgravación arancelaria se ven enriquecidos con temas como derechos laborales, propiedad intelectual, licitaciones del sector público, normas de comercio electrónico, entre otros.

El tema pymes aparece en el TTP como uno de los temas prioritarios, ya que el objetivo de las negociaciones debía ser “Acordar reglas que permitan la rápida inserción de las Pymes de los países miembros en el comercio internacional de la región trans-pacífica y crear instituciones permanentes para apoyar a este tipo de empresas” (Pérez y Acua, 2015).

Como tratado de nueva generación, el TTP cuenta con una amplia preocupación sobre las pymes, “incluye 30 capítulos que abarcan el comercio y cuestiones relacionados con él, comenzando por el comercio de bienes y continuando con aduanas y la facilitación comercial; medidas sanitarias y fitosanitarias; obstáculos técnicos al comercio; medidas comerciales correctivas; inversión; servicios; comercio electrónico; compras del sector público; propiedad intelectual; laboral; medio ambiente; capítulos <<horizontales>> destinados a garantizar que el TPP⁴ cumpla con su potencial para el desarrollo, la competitividad y la inclusión; solución de controversias; excepciones y disposiciones institucionales” (Secretaría de Economía, 2016; p.p. 1-2).

Las pymes están presentes en los 30 capítulos del TTP, de los cuales se ha extraído las siguientes disposiciones que las involucran directamente (Secretaría de Economía, 2015):

⁴ TransPacific Partnership

- En el comercio de bienes, los países miembros publicarán los aranceles e información relacionada, de manera que las pymes estén bien informadas de estos pagos, se eliminan requisitos de desempeño y requerimientos de producción local, los mercados de los otros países deben ser accesibles.
- Aunque en algunos productos los aranceles se eliminarán inmediatamente, habrá algunos otros productos que pueden pasar por un plazo de transición o beneficiarse de salvaguarda especial si el aumento de las importaciones afecta en demasía a la industria nacional. Esto es de importancia para la sobrevivencia de las pymes, ya que corresponderá al gobierno mexicano revisar qué tan afectadas están sus pymes y defender estos sectores adecuadamente ante el TTP.
- Se fomentará la transparencia, agilidad, integridad y promoción de los procedimientos aduaneros para que las pequeñas empresas puedan integrarse a las cadenas de suministro regionales con certidumbre, en especial se busca que los envíos de entrega rápida sean expeditos.
- Las normas y reglamentos técnicos se adecuarán para no generar obstáculos al comercio, reduciendo así el costo de ingreso a los mercados del TTP.
- Libera el comercio de servicios. No se podrá imponer límites al número de proveedores o número de transacciones en servicios y no se exigirá el establecimiento de filiales u oficinas en otros países miembros para poder prestar servicios a otras empresas. En el caso de los servicios profesionales se cooperará para el reconocimiento de licencias y otras cuestiones regulatorias de cada país. Con esto el comercio de servicios entre los miembros se lubricará notoriamente.
- Se permite la creación de una red financiera de cooperación para brindar servicios en la región, esto implica la regionalización de las instituciones financieras con acuerdos constantes de cooperación mutua.

- Se facilita la entrada de personas a las naciones miembros para la realización de negociaciones económicas.
- Los proveedores de telecomunicaciones locales líderes del mercado interno proporcionarán por arrendamiento interconexión, circuitos privados y acceso a instalaciones de telecomunicaciones, promoviendo así la competencia y la itinerancia móvil regional.
- La información vía internet y de tecnología digital también obtiene libre flujo, no hay impuestos a las transmisiones electrónicas, además que existe un compromiso por parte de los gobiernos para que las Pymes ingresen al comercio electrónico como vía de crecimiento, incluso se crearán sitios de Internet de fácil acceso, dirigidos a las Pymes, donde se les brindará información sobre el acuerdo y cómo beneficiarse de él, haciendo una asesoría integral de los procesos, regulaciones e impuestos.
- Existirán mecanismos formales de evaluación del TTP sobre la competitividad de las naciones, estableciendo un comité de Competitividad y Facilitación de Negocios, quien emitirá recomendaciones de cómo mejorar la competitividad de las Pymes en las cadenas de suministro regionales.
- Se establece el Comité de las Pymes que dará seguimiento a los efectos del TTP sobre las pymes de la región. Supervisará la cooperación y el fomento de capacidades a través de asesoría y asistencia a pymes. Incluye financiamiento del comercio.

Las disposiciones del TTP son amplias, fuertemente enfocadas a lubricar el comercio en la región Trans-Pacífica, pero con la novedad de ser un tratado que busca la inclusión de las Pymes en los beneficios del comercio internacional, no solo de bienes, sino también de servicios. La creación de Comités de Competitividad y Facilitación de Negocios y de Pymes es una novedad para México, ya que obliga a la nación a no dejar atrás del contexto global a estas empresas que absorben al grueso de la población económicamente activa. Con el TTP lo global permeará más en la población mexicana.

Así, lo que tenemos son un conjunto de elementos que favorecen a la Pyme en un entorno de apertura comercial del cual dichas empresas pueden salir beneficiadas. Dichos elementos, en resumen, se encuentran relacionados con el fácil acceso a la información, simplificación de procesos y normas para el acceso a mercados incluidos en el acuerdo comercial, protección temporal y financiamiento.

Si bien todos éstos son elementos de suma importancia y pueden resultar clave para el desarrollo de las Pyme's mexicanas, debemos considerar que no cubren el total de problemas a los que se enfrentan dichas unidades comerciales en el país, pues estos incluyen además la inseguridad, la dificultad de realizar trámites en el país, educación financiera, competencia de negocios informales, entre otros que se han mencionado ya en el presente artículo.

Es necesario generar un conjunto de estrategias y fortalecer las ya existentes⁵ para que los beneficios potenciales del tema Pyme en acuerdos comerciales de última generación permeen a las empresas mexicanas. En caso contrario a lo que nos podríamos enfrentar es al desperdicio de una ventana de oportunidad que podría cerrarse frente a nosotros.

2.5 Palabras finales: Oportunidades para las pymes mexicanas con el TTP

La problemática de la pyme es compleja y necesita de varios frentes de acción para solucionarla. Se puede lograr éxito en las pymes, dependiendo de la rama de actividad económica a la que pertenezca, a través de lograr integrarlas en procesos de subcontratación con las grandes empresas, así como de integración horizontal con otras de su mismo ramo, para que coadyuven unas con otras a desarrollar el sector. Sin embargo, esto generalmente no ocurre solo, se requiere de un fuerte apoyo gubernamental para lograrlo, basado en un plan

⁵ En la actualidad existen programas de apoyo de instituciones como BANCOMEXT, Nacional Financiera (NAFIN), Instituciones estatales, organizaciones del sector público de otros países, Instituciones del sector privado (ITESM), entre otras, que a pesar de sus esfuerzos, no han sido suficientes (Mortimore y Barrón, 2005).

articulado que tenga objetivos específicos, evalúe y haga ajustes para alcanzarlos. La política pública y las instituciones deben jugar un papel fundamental no sólo para la sobrevivencia de la pyme, sino en el desarrollo y éxito de la misma.

Las pymes mexicanas sobreviven en un contexto de inseguridad, de competencia con el sector informal, falta de crédito bancario, baja demanda y un endeudamiento con otros intermediarios financieros no bancarios que ofrecen condiciones más riesgosas de crédito. Adicionalmente las instituciones mexicanas imponen aún una fuerte carga burocrática y fiscal a las pymes, de manera que limitan sus aspiraciones de crecimiento y consolidación. Si bien es cierto que el gobierno y otras instituciones presentan programas de apoyo a las pymes, la cobertura de los mismos no es suficiente, en especial porque no están adecuadamente difundidos entre los empresarios, por lo que un área de oportunidad para la política pública es la difusión de sus acciones; además cada institución actúa de manera desarticulada, en la mayoría de los casos haciendo esfuerzos por su cuenta; y no existe, generalmente, un plan de acción que, en el mejor de los casos, vaya más allá de un período político de corto plazo.

A pesar de ello, las pymes mexicanas presentan algunas fortalezas que podrían aprovecharse en un contexto internacional, primero, la flexibilidad de su operación, ya que continuamente se están monitoreando y corrigiendo sobre su producción. Las pymes contratan cada vez más personal altamente instruido, con educación de nivel superior, más aún recurren a la capacitación constante. El grueso de las pymes se encuentra en el sector servicios, por lo que se debe buscar la integración de las pymes mexicanas no solo por la manufactura, que está ya integrada al contexto internacional, sino también por la prestación de servicios especializados y cadenas de proveedores a empresas internacionales, para ello, al empresario le falta información.

Dentro del TTP se observan tres áreas de oportunidad importantes para las Pymes:

1. La liberalización del comercio de servicios, ya que la estructura de las pymes en México domina dicho sector, con lo que se ve ampliando su mercado potencial.
2. La fuerte carga fiscal y burocrática que enfrentan las pymes mexicanas podría paliarse con las normas que impone el TTP referente a la agilidad y claridad de las normas y reglamentos técnicos, así como con el fomento del internet y las telecomunicaciones como plataforma para las negociaciones, de fácil uso y menor costo. El comercio electrónico se perfila así, como la catapulta que el TTP propone para las pymes.
3. La falta de información las pymes mexicanas, que frena su expansión, encontrará un alto en la transparencia de aranceles y procedimientos aduaneros que plantea el TTP. Resultará fundamental la asesoría y fomento de los Comités Pyme y de Competitividad y Facilitación de Negocios para la integración de las pymes mexicanas en las cadenas de suministro regionales del trasn-pacífico, así como las acciones que el gobierno mexicano realice para alinearse a los compromisos adquiridos con la firma de este tratado.

Debe recordarse, además, que el éxito de las Pyme's no sólo dependerá de las facilidades otorgadas por acuerdos de última generación, sino además, de la capacidad del gobierno y de las mismas unidades de negocio de resolver los problemas en los que están sumergidos. Un acuerdo comercial por sí sólo, a pesar de ser de última generación, es capaz de abrir la posibilidad a la mejora, pero jamás resultará ser el medicamento que alivie todos los males.

3 Obstáculos para la internacionalización de las Pequeñas y Medianas Empresas mexicanas

Darío Ibarra Zavala

Raúl Gustavo Acua Popocatl

Selene Jiménez Bautista

Presentación

Al observar los obstáculos burocráticos que se les presentan a las Pequeñas y Medianas Empresas mexicanas en su proceso de internacionalización, se percibe que una serie de decisiones tomadas por sus dueños al momento de fundarse, pueden afectar sus costos de transacción cuando deciden participar en los mercados internacionales, tales decisiones suelen ser:

- a) Registrarse, para efectos de disminución de sus responsabilidades fiscales, con una actividad económica distinta a la real.
- b) Abstenerse de incorporarse al padrón sectorial que les corresponden.
- c) Minusvalorar las cuestiones legales del negocio, y delegarlas a apoderados legales de bajo costo.
- d) Soslayar invertir en recursos humanos que realicen las tareas de gestión relacionadas con el largo plazo de la empresa.
- e) Posponer la profesionalización de la dirección de la empresa.
- f) Enfatizar la contratación de servicios aduaneros de bajo costo.

Estas decisiones pueden colocar aún más en desventaja a las PyMEs mexicanas con respecto a sus contrapartes de otros países que tienen mejor estructurados sus planes de crecimiento y de internacionalización. Particularmente los trámites aduaneros que enfrentan las pequeñas y medianas empresas en México, tema del presente capítulo, son importantes desde el punto de vista de la teoría de los costos de transacción, por la incidencia que tienen en los márgenes de ganancia empresariales y otros posibles incentivos

económicos que este tipo de empresas podrían obtener al participar en los negocios internacionales. En contrapartida, El dominio o realización eficiente de la gestión aduanera, en un ambiente empresarial como el de México, puede contribuir a que las PyMEs obtengan una verdadera ventaja competitiva frente a empresas rivales en el mercado nacional, que apenas han decidido incursionar en los mercados internacionales.

La teoría de costos de transacción aplicada a los negocios internacionales sugiere que las empresas que deciden internacionalizarse enfrentan dos tipos de incertidumbre: la relacionada con el comportamiento y las ambientales (Rindfleisch y Heide, 1997, Williamson, 1985). Las incertidumbres de comportamiento surgen de la incapacidad de una empresa para anticipar o predecir el comportamiento de las personas en un país extranjero. De acuerdo con la teoría de costos de transacción, la incertidumbre de comportamiento puede desembocar en conductas oportunistas que incluyen el engaño, la manipulación de la información, eludir la responsabilidad y otras formas de comportamiento deshonesto (Williamson, 1985). Un segundo tipo de incertidumbre también influye en los costos de transacción: son las incertidumbres creadas por el entorno del mercado objetivo. Las incertidumbres ambientales se refieren a los riesgos asociados con un país anfitrión; por ejemplo, la capacidad de hacer cumplir contratos y controlar otros tipos de riesgos políticos y legales (Erramilli y Rao, 1993, Gatignon y Anderson, 1988). Si una empresa desea un mayor control, tiene que comprometer recursos adicionales con este fin. Sin embargo, al comprometer recursos adicionales, una empresa aumenta su exposición a los riesgos ambientales externos.

Esta teoría, sin embargo, no ha sido aplicada para analizar los costos que enfrentan las empresas en sus etapas tempranas de internacionalización, y sobre todo, cuando tienen que lidiar por primera vez con los trámites aduaneros impuestos por las autoridades de su propio país. En el caso de las incertidumbres de comportamiento y ambiental, los teóricos argumentan que las

empresas tienen a su disposición el aprendizaje como la principal herramienta para superar tales incertidumbres, pero el aprendizaje supone un costo para las propias empresas. Los errores de decisión enlistados previamente por las PyMEs mexicanas también suponen costos para ellas, superar estos costos conlleva un proceso de aprendizaje que, oneroso como resulta ser, podría ayudarles a anticipar mejor los siguientes pasos que den en su proceso de internacionalización.

3.1 Obstáculos relacionados con la gestión aduanera

Las pequeñas y medianas empresas (PyMEs) no son versiones en pequeño de las grandes empresas, debido a su tamaño tienden a interactuar de manera diferente con su entorno de negocios. Se argumenta que los altos costos de transacción son una de las razones de la baja eficiencia económica de estas empresas y, como resultado de ello, de su escaso éxito. El análisis de los trámites aduaneros que enfrentan las pequeñas y medianas empresas en México es importante por la incidencia que tiene en los márgenes de ganancia empresariales y otros incentivos que este tipo de empresas podrían tener para participar en los negocios internacionales. Esto resulta así porque, además de su tamaño limitado y su escaso número de empleados, las PyMEs no suelen tener el suficiente capital para cubrir los gastos de los trámites aduaneros que les exige la internacionalización de su negocio. Un obstáculo frecuente en este tipo de trámites son los gastos que deben de afrontar cuando deciden importar bienes, debido a que este servicio ofrecido tanto por las agencias aduanales, las agencias de carga o *forwarders*, y otras empresas similares es puede llegar a ser costoso, y esto repercute negativamente en la capacidad financiera de las PyMES.

Abundando sobre este punto, cabe decir que muchas agencias aduanales son caras en sus servicios ofertados a las PyMEs. En los honorarios y servicios que ofrecen cobran un porcentaje del valor comercial de las mercancías, por ejemplo al 0.45%, o bien tienen una

tarifa mínima -por ejemplo- 2,000¹ pesos de honorarios. Respecto a los servicios, cobran por las siguientes actividades: generación de COVE, 50 pesos por cada uno, y si se trata de una operación con más de 3 facturas, se acumula el costo. Otros servicios cobrados son: previo, 800 pesos (solo por mencionar montos generales), papelería, 200 pesos, mensajería, 300 pesos, pre-validación, 500 pesos, generación de *E-documents*, 50 por cada uno o incluso más, y si el embarque requiere varias cartas o permisos, se acumulan más los costos. El reconocimiento aduanero tiene un costo extra por el servicio de agente aduanal que puede llegar hasta los 3,000 pesos por embarque. Y por último, además del costo elevado de los impuestos que se aplican a los embarques como el Impuesto al Valor Agregado (IVA), Impuesto General de Importación (IGI), Derechos de Trámite Aduanero (DTA), etc. el costo del flete internacional es un factor importante que aumenta el valor en aduana (es un costo incrementable), y por lo tanto aumenta el pago de impuestos, por ello es importante para una PyME buscar un buen proveedor, o bien negociar un *incoterm*² donde se incluya ya el precio de venta del material, y de igual forma, el seguro.

Otros costos que elevan el despacho aduanero son: previo en los recintos fiscalizados, que van desde los 800 pesos hasta los 1,500 o más dependiendo del peso de la carga y el valor de la misma. La revalidación de documentos con la aerolínea o naviera, que van desde los 500 pesos hasta los 1,500 más el pago del IVA. Maniobras de carga y descarga que van de los 1,500 pesos hasta los 10,000 pesos o más, dependiendo del peso de la carga, el número de pallets, y el

¹ Pesos de julio de 2017.

² Los *Incoterms* son los términos de comercio internacional promulgados por la Cámara de Internacional de Comercio, y que se usan para los contratos de compra venta internacional, en ellos se estipulan las obligaciones de las partes en la entrega de la mercancía.

valor y los permisos que llegaran a requerir por la autoridad, como PROFEPA, SAGARPA; SALUD; COFEPRIS, etc³.

Los obstáculos aduaneros enfrentados por las PyMEs pueden resumirse en términos generales en los siguientes:

- a. Nulo conocimiento del procedimiento aduanero.
- b. Nulo conocimiento de las prácticas relacionadas con el comercio exterior y su gestión.
- c. En relación con el cumplimiento de las regulaciones arancelarias, frecuentemente no saben en dónde obtener los documentos para su cumplimiento.
- d. No tienen membresía, -y con frecuencia- no saben que es el padrón de importadores y exportadores, a los cuales deben estar inscritas para poder participar en el comercio exterior.
- e. Suelen tener desconfianza por el tipo de documentación que se les requiere para la gestión aduanera, la agencia aduanal les solicita 1. acta constitutiva, 2. poder notarial, 3. identificación del representante legal, 4. RFC del representante legal y de la empresa, 5. comprobante de domicilio de la empresa y del representante, 6. inscripción en el padrón de importadores y exportadores, etc⁴.
- f. Falta de conocimientos o criterios para seleccionar una buena -o preferentemente, excelente- operación logística, ya que este asunto impacta de forma positiva o negativa en el costo externo de la mercancía misma, una buena elección

³ Cuando se trata de PyMES, después de cotizar se pide un anticipo equivalente a los impuestos que se deberán pagar antes el SAT. Todo lo anterior lo realizan las agencias mientras que la mercancía ya está generando días de almacenaje, pues de acuerdo con el Art. 15, fracción V, de la ley aduanera vigente, solo se cuentan con 3 días libres de almacenajes y 7 días en aduanas marítimas. Sin olvidar que cuando esta mercancía viene dentro de un contendor, las navieras o aerolíneas cobran días de demoras (Ley Comercio Exterior, 2017).

⁴ Las agencias aduanales son muy selectivas con los clientes que desean trabajar, ya que no les gusta arriesgar el futuro de su patente con empresas ilegales, o ficticias, es por ello que cuando una empresa solicita los servicios de la agencia aduanal, primero la investiga, por lo cual solicita documentos claves para saber qué tipo de cliente es, por ello, algunas agencias además de solicitar los requisitos anteriores, también piden comprobante de domicilio fiscal, foto de la fachada del negocio, y ubicación en Google Maps

- evita generar costos adicionales a los precios ya negociados, costos que son atribuibles al desconocimiento del proceso.
- g. Por lo regular estas empresas primero compran su mercancía en el extranjero y una vez que llega a territorio nacional contratan a un agente aduanal para que importe su mercancía, esto significa que no planean las cosas al revés, como sería lo adecuado.

Los puntos enlistados arriba solo son algunos de los problemas más frecuentes que enfrentan, y que se consideran los básicos que asumen las PyMES al comenzar sus operaciones de comercio exterior. Al respecto, empleados de las agencias aduanales -y de carga- han comentado que el procedimiento aduanero dejaría de ser un problema para ellos, si se tratara de una práctica más frecuente como para generar su interés y adentrarse a conocer las variables del proceso, en cambio, la mayoría de los dueños -o representantes- de estas empresas simplemente se limitan a ceder las firmas electrónicas para que el agente aduanal realice los trámites. Únicamente se manifiestan interesados en importar o exportar el producto, y sus conocimientos sobre los procedimientos quedan ahí. La indiferencia por conocer más sobre los procesos aduaneros se entiende a partir de que los dueños o directivos de las PyMEs argumentan que los especialistas son los agentes aduanales, y ellos (los dirigentes de las PyMEs) no tienen por qué informarse sobre el proceso, algunos otros empresarios que intentan comprender el proceso, sin embargo, suelen desertar por falta de interés o tiempo para seguir aprendiendo sobre los procedimientos. La mayoría argumenta que para eso se contrata el servicio, y para ello lo están pagando.

Situación aparte es que las PyMEs deben estar registradas en programas específicos o sectoriales que les permitan realizar sus operaciones en el caso de la importación. Todos los importadores deben de estar inscritos en el padrón general de importadores para poder realizar sus operaciones de comercio, y las regulaciones dependen del tipo de producto a importar. Un buen ejemplo puede ser si requieren importar ropa y/o textiles, ya que sus importaciones

dependen adicionalmente se deban inscribir en el padrón sectorial (para este caso deben de estar inscritos en ambos padrones)⁵, adicionalmente algunos productos que se importan requieren de normas oficiales mexicanas, como los farmacéuticos, productos para uso personal o higiene.

Para el caso de la exportación es más sencillo ya que no hay demasiadas barreras, y las PyMEs están exentas de impuestos salvo el DTA y la pre-validación que son montos mínimos. Aquí el tema es que la empresa nacional tenga los suficientes recursos para poder realizar la exportación. La exportación suele ser un trámite un poco más simple, debido a que lo que buscan las autoridades es incentivar la generación de un número mayor de operaciones de este tipo para explotar al máximo los beneficios de exportación contenidos en ciertos acuerdos comerciales, tratados internacionales, y negociaciones comerciales realizadas con diferentes países, además de equilibrar la balanza comercial del país.

Tan es un trámite más sencillo la exportación, que en primer lugar no existe ninguna restricción o requisito para que una PyME sea dada de alta en el padrón de exportadores, pero se deben conocer las leyes, normas y reglamentos de comercio exterior, ya que son la base para llevar a cabo una mejor negociación con los actores externos (Ley Comercio Exterior, 2017). Por otro lado, la operación logística debe

⁵ Lo que algunos expertos en la gestión del comercio internacional de las PyMEs consideran complicado del proceso de membresía al padrón, es que desde un principio - al constituirse las PyMEs- no describen su naturaleza y sus actividades en el acta constitutiva, particularmente el detalle de que serán importadores y exportadores, por lo que la complicación se suscita cuando tratan de inscribirse al padrón y no coincidan sus características y actividades con lo que requieren para sus acciones de comercio internacional, por lo que deben hacer una modificación a su acta constitutiva lo que implica un abogado, un experto financiero y dinero para hacer la modificación. Lo complicado para las PyMEs es no contar con los recursos humanos lo suficientemente capacitados para realizar estas tareas específicas, ya que generalmente contratan a gente con un sueldo bajo, y con poca experiencia, o en su mayoría ellos mismos (los dueños) tratan de hacer todo solos para ahorrar dinero. Uno de los requisitos para la inscripción del padrón de importadores es dar de alta el encargo conferido a su agente aduanal, cosa que el mismo agente (si es de calidad) puede asesorar a su cliente y sin costo, pero generalmente las PyMEs contratan agentes aduanales pequeños, que a veces se aprovechan de la falta de conocimiento de sus clientes para cobrarles servicios, finalmente, muy altos.

de ser impecable, o por lo menos, lo mínimamente complicada para que el costo del producto no se vea afectado por los costos de traslado, según hayan sido negociados los términos de compra, particularmente por vía de los *incoterms*.

3.2 Consecuencias económicas de los obstáculos aduaneros para las PyMEs

Generalmente, las dificultades que se presentan en aduana para las PyMEs se traducen en costos por el almacenamiento del producto en los recintos aduaneros, y en la eventual pérdida de la mercancía por no liberarla a tiempo. Cabe mencionar que –comparativamente– cuando se trata de empresas grandes que manejan varias operaciones al mes, las consecuencias (en forma de costos) de que los trámites aduaneros se prolonguen puede minimizarse debido a que los recintos fiscalizados –como por ejemplo ICAVE– les proporcionan más días libres de almacenaje, o bien las navieras (en el caso de operaciones marítimas) les dan no solo 7 días que son los obligatorios libres de demoras, sino que les pueden otorgar (sujeto a negociación informal) de 14 a 21 días libres de demoras, lo que beneficia a las grandes empresas para ahorrar en sus importaciones. Mientras que las PyMEs deben conformarse con solo 7 días, y pagar cada día subsecuente en caso de excederse. Un día de almacenaje por contenedor cuesta aproximadamente entre 1,200 o 1,500 pesos dependiendo del recinto en donde se encuentran, mientras que los días de demoras pueden variar entre los 100 o 150 dólares americanos por día, de igual forma, estos costos dependen de la naviera, y del tamaño del contenedor.

Cuando la operación se encuentra en este punto, la agencia aduanal solicita a las PyMEs que liquiden la cuenta, de lo contrario no liberaran su mercancía. Este es un problema muy frecuente que concluye con la pérdida de la mercancía por falta de dinero o de financiamiento por parte de la agencia aduanal, caso contrario a las empresas grandes, ya que a estas empresas si se les financia las maniobras o incluso los impuestos, con tal de adelantar sus

operaciones y liberarlas en tiempo y forma, para no generarles más gastos.

Las PyMEs consultadas consideran que los procedimientos onerosos son más de carácter interno que externo, por lo que sugieren que se podrían realizar reformas para agilizar la inscripción de las PyMEs al padrón de importadores⁶, así como hay apoyo a empresas de sectores específicos como IMMEX, PROSEC, etc. bien podrían las autoridades crear para el sector PyME un apoyo basado en un procedimiento específico sin tantas complicaciones para importar y exportar, por ejemplo que las PyMEs solo deban registrarse con un permiso único y de esta forma evitar demasiados trámites aduaneros. Cabe destacar que ya existe algo parecido en PROMEXICO, en donde existen programas de promoción sectorial para las pequeñas y medianas empresas.

El gobierno mexicano requiere asumir un papel más proactivo al momento de formular políticas a nivel nacional e internacional dirigidas a las PyMEs mexicanas, en contraposición a la formulación de políticas de “bajo nivel” basadas en el fomento de una cooperación internacional ambiguamente definida en las normas internacionales como ha ocurrido en la mayoría de los acuerdos comerciales recientes (con la excepción del TPP y algunas reglas de la APEC). Las demandas de armonización fiscal, mejora de la infraestructura, reducción de los tiempos en la aduana, y la liberalización de los servicios y las finanzas transfronterizas se presentan como los desafíos más apremiantes, pero también

⁶ Las personas físicas y personas morales que pretendan importar mercancías a territorio nacional son las que tienen la obligación de inscribirse en el padrón de importadores, utilizando su firma electrónica deben cumplir los siguientes requisitos: Los señalados en el artículo 82, primer párrafo, fracciones I, II, III y IV del Reglamento; el domicilio fiscal y el contribuyente, deben estar localizados o en proceso de verificación; acuse que acredite que actualizó su correo electrónico para efectos del Buzón Tributario; para el caso de personas físicas, acreditar que realizan actividades empresariales en términos del Título II, Capítulo VIII y Título IV, Capítulo II, Secciones I y II de la LISR; el solicitante deberá registrar en el formato electrónico a los agentes aduanales que realizarán sus operaciones de comercio exterior, en cumplimiento a la obligación prevista en el artículo 59, fracción III, segundo párrafo de la Ley Aduanera (Ley Comercio Exterior, 2017).

formidables, por superar en el corto plazo para verdaderamente satisfacer las demandas de las PyMEs.

El gran reto que enfrentan las PyMEs, después del análisis de su problemática al enfrentar los desafíos de la internacionalización, consiste en que si los temas que se van a abordar en la política comercial son muy complejos desde el punto de vista técnico –lo cual ha sido el caso para la mayoría de los temas abordados en este artículo–, y las PyMEs deben afrontar los costos de reunir información para compartirla con los funcionarios de gobierno, las PyMEs preferirían destinar los recursos del cabildeo a otras áreas internas, particularmente las que tienen que ver con su competitividad. Esto produce un círculo vicioso en el cual las PyMEs invertirían para su competitividad internacional, pero los obstáculos técnicos se mantendrían presentes.

3.3 Eliminación de dificultades para procesar los pagos internacionales

Basados en entrevistas realizadas a profesionistas adscritos a agencias aduaneras y a agencias de carga (*forwarders*) que han gestionado trámites de exportación y de importación a varias PyMEs mexicanas, y que ha estado en contacto continuo con empresas que gestionan sus pagos⁷, se identificó que los riesgos relacionados con los pagos internacionales se han reducido significativamente en los últimos tiempos gracias a la intermediación de los bancos y las instituciones financieras internacionales. Se argumenta que los pagos internacionales no deberían ser una dificultad para las PyMEs

⁷ Entre esos profesionistas están los siguientes: Lic. Luis Trinidad Cohetero Cohetero funcionario de Corporativo Aduanal de Comercio Express Merino SC (CACEMEX); C. Sthepanie Lopez Lopez ejecutiva de cuenta de la agencia aduanal Pascal Hermanos de Veracruz, Lic. Zaira Gómez Sevilla, gestora de la empresa ISTC Corp; Lic. Adam Uriel Acua Sánchez de la empresa Logwin Air + Ocean SA de CV, también se consultaron otros funcionarios a nivel gerencial como la Sra. María Eugenia Hernández Zendejas, Socia fundadora y ejecutiva de la empresa *forwarder* Estrategia Integral de Comercio Exterior EICE.

mexicanas, pues existen diferentes medios para realizar pagos internacionales como:

- a. Cheques.
- b. Giro internacional.
- c. Orden de pago.
- d. Cobranzas documentarias.
- e. Cartas de crédito.

Generalmente las empresas evitan los problemas de los pagos internacionales vía:

- 1.- Lo negociado en el contenido del contrato, y/o la negociación entre el comprador y vendedor,
- 2.- los *incoterms* que se hayan pactado durante la compra-venta de la mercancía y
3. Contar con crédito con su proveedor, o alguna fecha compromiso de pago.

En estas transacciones, la intermediación de instituciones financieras es clave para proveer certeza a las operaciones, ya que pueden realizar transferencias electrónicas y órdenes de pago por medio de entidades financieras que se dedican al cambio de divisas, como por ejemplo Grupo Financiero MONEX⁸, al cual se le envía una orden pago en donde se ponen los datos de la empresa a la que se realizara la transferencia, el monto y el tipo de moneda⁹. El grupo financiero envía el monto en moneda nacional (M.N.) con el tipo de cambio respectivo al día de la orden de pago, entonces se le paga en moneda nacional y hacen la transferencia en euros, dólares, etc. otorgan información oportuna en un tiempo no máximo a 24 horas, y de

⁸ Disponible en <https://www.monex.com.mx/portal/>

⁹ Los requisitos que solicita esta empresa de acuerdo con la información proporcionada por Banco MONEX son los siguientes, apertura de cuenta persona moral: a) copia del acta constitutiva y poderes en su caso, b) credencial de elector o pasaporte vigente de los representantes legales, c) comprobante de domicilio a nombre de la empresa no mayor a tres meses (puede ser estado de cuenta bancario), d) copia RFC.

inmediato ponen en contacto al cliente con un asesor para dar seguimiento a su solicitud.

Este servicio también lo ofrecen bancos más conocidos como HSBC o Scotiabank que ofrecen órdenes de pago internacionales en más de 9 divisas distintas como son: dólar americano, euro, libra esterlina, yen japonés, yuan chino, real brasileño, dólar canadiense, entre otros. Estos tipos de entidades cobran cierta cantidad de comisión, regularmente en dólares. Al emitir la factura final se toma nuevamente el tipo de cambio del día de la transferencia y a ella se agrega el IVA. Las transferencias en dólares suelen tardar hasta 24 horas para tener el pago en firme, mientras que en otras divisas el pago puede tardar de 24 a 72 horas¹⁰.

A través del sondeo realizado con las PyMEs se detectó que la dificultad puede aparecer en el momento de realizar el pago, en esas circunstancias la cuestión es cómo negociaron las PyMEs el pago en la transacción internacional. Lo ideal para ellas es realizar los pagos con un cierto tiempo de crédito. Aquí sucede que muchas empresas realizan el envío de la mercancía una vez que reciben el comprobante de pago conteniendo la cantidad por los bienes adquiridos. Este es el método más seguro para todas las empresas no solo PyMES, sino también para las grandes empresas. De esta forma se envía el producto y posteriormente se realiza el pago por la adquisición de los bienes, los cuales pueden ser pagados a 15, 30, 45 días, etc. Sin embargo, esta práctica es muy común cuando ya se tiene un historial positivo de pagos entre el comprador y el vendedor (se tiene tiempo trabajando juntos).

La orden de pago o transferencia es el método de pago más utilizando cuando ya existe confianza entre ambas empresas, además de que el plazo del pago puede ser después de que el proveedor ya envió los bienes. La dificultad podría presentarse al momento de la transferencia, considerando que el “momento” ideal debe ser a crédito, y depende de la negociación entre las partes, si se tiene un

¹⁰ Datos obtenidos de <http://www.scotiabank.com.mx/es-mx/personas/otros-productos/productos/servicios-internacionales/ordenes-de-pago-internacionales.aspx>

crédito de 60 días (por ejemplo) se tiene tiempo incluso de vender la mercancía importada, y de las ventas obtenidas pagar al proveedor. Sin embargo, esto sucede cuando las empresas ya tienen confianza. La simple acción de realizar el pago no representa dificultad para las empresas. Los diferentes métodos de pago deben de ser bien conocidos por las PyMEs.

En el ámbito interno, una forma de ayudar a las PyMEs en este tema sería la capacitación constante vía cursos de negociación de métodos de pago internacionales. Incluso en el contrato -al momento de detallar la forma de envío- se debe de revisar la forma de pago, en donde ambas partes acuerdan como se realizará dicho evento.

3.4 Disminución de las regulaciones extranjeras a las PyMEs

Las PyMEs mexicanas han tenido que enfrentar de primera mano la tremenda paradoja que existe en los acuerdos comerciales de la actualidad, la cual consiste en que, si bien por una parte dichos acuerdos contribuyen a reducir los aranceles y otros costos, por otra parte involucran compromisos adicionales basados en reglas comunes para las empresas de los países participantes, reglas relacionadas con el medio ambiente, por ejemplo, los derechos laborales, la protección al consumidor y otras obligaciones. En este sentido, para las PyMEs mexicanas el principal problema que enfrentan es el desconocimiento de las regulaciones aplicadas por los gobiernos extranjeros en sus propios mercados y, -además- las normas relacionadas con los acuerdos comerciales, por ejemplo, las normas sanitarias y fitosanitarias. Nada más tratándose de las normas comerciales de México, éstas se actualizan al menos una vez al mes, y ello origina que las leyes vigentes estén cambiando constantemente -y como consecuencia-, las transacciones de bienes deban cumplir con ellas.

A partir de lo anterior se entiende que, si las PyMEs mexicanas realizaran operaciones de importación y/o exportación, por ejemplo, solo cada tres meses, dejarían de familiarizarse durante ese tiempo con las regulaciones que cumplieron meses atrás. De ahí la

importancia que algunas de las PyMES más habituadas con estos procedimientos desearan participar y cabildear en la actualización de las reglas, y en la misma creación de ellas, para no verse considerablemente afectadas. Así, podemos subrayar que el principal obstáculo de las PyMES mexicanas ya no es solo la reglamentación interna, sino que abarca también la extranjera, en donde los aranceles elevados, y los trámites aduaneros, son solo algunos de los más importantes obstáculos por salvar, pero no los únicos.

Como caso práctico de los obstáculos presentados a las PyMES por las regulaciones externas, podemos mencionar el comercio del café. Muchos productores mexicanos de café quieren realizar exportaciones de este producto a otros países, sin embargo, para poder exportar este producto deben cumplir con un certificado de origen, expedido por la Asociación Mexicana de la Cadena Productiva del Café¹¹. En la actualidad la exportación del café está exenta del pago del impuesto general de exportación, pero en cuanto a su exportación a otros países, se pueden aplicar los beneficios otorgados por vía de los tratados de libre comercio para no pagar este impuesto en su importación al país destino; sin embargo, aunque se tenga firmado un acuerdo comercial, este producto cuenta con ciertas restricciones, ya que con algunos países -a pesar de tener el acuerdo comercial- la fracción con la que importan el café está excluida de los beneficios, como sucede con Colombia, Venezuela Noruega, Islandia, Honduras, Uruguay, Suiza, entre otros, lo anterior se aplica con la finalidad de proteger a los productores nacionales de esos países.

La información anterior la desconocen muchas PyMES exportadoras de café, y piensan que con el simple hecho de tener acuerdo comercial con el país al que van a exportar o importar, ya no necesitan pagar ese impuesto, por lo que al momento de realizar sus operaciones de comercio Internacional los impuestos se elevan, y los costos salen de sus estimaciones iniciales. Volviendo al ejemplo del café, en relación con la importación, la fracción arancelaria exige

¹¹ Información disponible en <https://amecafe.org.mx/exportadores/>

como requisito que la PyME esté inscrita en el padrón de importadores sectorial y, además, que deban cumplir con un certificado fitosanitario otorgando por SAGARPA. Por lo anterior, y como solución a este problema, existen empresas comercializadoras que cuentan con este padrón de importadores específicos, o sectorial, y pueden ahorrar mucho tiempo al importador, sin embargo, la comisión que cobran es alta.

Evidentemente, las PyMEs lo que necesitan es asesoría jurídica y legal en comercio internacional, la cual además puede obtenerse de forma gratuita por vía del "Sistema Nacional de Orientación al Exportador" el cual brinda asesorías gratuitas en sus módulos, eso podría ser muy valioso para estas empresas, particularmente para exportar -al menos- su primer lote, así como lograr que un especialista les pueda clasificar correctamente su mercancía y que les explique los requerimientos que necesitan para poder importar bajo esa fracción, ya que muchas veces las PyMEs conocen la fracción pero no tiene idea de lo que significa el cumplimiento de regulaciones y restricciones no arancelarias, entre ellas el cumplimiento de las Normas Oficiales Mexicanas, certificados, etc.

3.5 Eliminación de los impuestos por pagar en el extranjero

La mayoría de las empresas que exportan, por lo regular, acuerdan *incoterms* en sus negociaciones internacionales en los que su responsabilidad concluye en territorio nacional, o bien, cuando el exportador coloca la mercancía en el transporte internacional, por lo que su responsabilidad termina con la llegada al país destino, es por ello que las empresas en el extranjero se encargan de su despacho aduanal, así como del pago de aranceles correspondientes a su propio país.

En general, entonces, el principal problema es el pago del impuesto a la importación. Si bien es cierto que este no es pagado por el vendedor, si repercute directamente en el precio pagado pues es más complicado rentabilizar las exportaciones. Los impuestos nacionales mexicanos elevados son principalmente a productos provenientes de

China, debido a que en muchos casos están por debajo del precio internacional y esta es una medida para proteger al mercado nacional como son la industria del calzado, textil, vestido, etc. En el extranjero se pagan impuestos a la importación. Los aranceles se encuentran entre el 10 y 20%, evidentemente con la creación de un acuerdo comercial estos porcentajes se convierten en 0%. Pero en la práctica los impuestos en el extranjero pueden ser variados ya que dependen del país donde se requiere realizar la exportación, y esto es algo que las PyMEs tendrían que verificar con su comprador en el extranjero para saber que impuestos deben pagar. Por otra parte, a la importación para el territorio nacional algunos productos están sujetos a pago del Impuesto General a las Importaciones, el Impuesto Especial sobre Producción y Servicios, algún otro impuesto especial que requiera el producto, adicional al pago del IVA, que además es obligatorio.

Los aranceles que pagan en otros países se ven beneficiados también de los acuerdos comerciales como el TLCUE (Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea), cuando la mercancía es ingresada al territorio nacional y es originaria de algún país que conforme esta región, deben tener un certificado llamado EUR1, emitido por la autoridad aduanera de despacho en la Unión Europea que avale que el documento es oficial, o bien el proveedor debe contar con un numero de exportador autorizado, con el cual certifican en su factura comercial con una declaración ya establecida, que los productos vendidos son originarios de la Unión Europea, o de algún país en específico de la Unión Europea. Sin embargo no todas las mercancías gozan de estos privilegios, un ejemplo de ellos son las sopas o pastas alimenticias, ya que aunque son hechas en Italia, y el proveedor cuenta con un numero de exportador autorizado antes mencionado, la fracción 1902.11.01, pagará el 20% de arancel, y a pesar de ser de origen italiano y, en principio ser susceptible del beneficio del TLCUEM, esta fracción está especialmente excluida de los beneficios de este TLC, por lo que deben pagar su impuesto general de importación establecido. Esto se hace como medida preventiva no solo en México sino a nivel internacional.

A nivel bilateral, sobre todo, varios países con una interdependencia económica compleja, están negociando ya algunas modalidades de armonización fiscal, como la supresión de la retención de los impuestos para pagar intereses, dividendos, las regalías y las tasas de servicios entre empresas, la región económica que más ha avanzado en este rubro es la Asociación de Naciones del Sureste Asiático, cuyos integrantes consideraban que avanzar en este asunto era crucial para promover un movimiento más libre de capital y tecnología entre sus países miembros. Un caso aparte, por tratarse de una proceso de integración regional, lo cual es algo mucho más complejo que un acuerdo comercial, con las políticas de armonización fiscal que se han negociado al interior del Mercado Común del Sur (MERCOSUR), en donde los países integrantes del bloque se niegan a renunciar a su soberanía tributaria, sin embargo se ha producido cierta convergencia tributaria vía mercado o competencia, sobre todo en el impuesto a la renta, ampliando las bases vía reducción de exenciones e incentivos y reducción de *alicuotas* tanto en el aplicado a sociedades mercantiles como a personas físicas. Los países de ese acuerdo ya han superado la discusión básica sobre crear un sistema fiscal armonizado basado en la uniformización o en la compatibilización, y se han decantado por esta última para lograr sus objetivos fiscales comunes. A este tipo de negociaciones y experiencias deben poner atención los funcionarios mexicanos en este rubro.

3.6 Palabras finales

Las decisiones tomadas apresuradamente por los pequeños y medianos empresarios de México -al momento de establecer legalmente sus empresas- suelen tener consecuencias negativas cuando deciden la formal internacionalización de sus negocios, la superación de estos problemas que tienen consecuencias económicas sustanciales, ya no es sólo un asunto que se resuelva unilateralmente por el gobierno por medio de políticas públicas eficientes, sino también por medio de asesorías y consultas con este tipo de empresas. De todas formas es menester una comunicación e

interacción frecuente entre los funcionarios gubernamentales, los legisladores y los representantes de la industria con el fin de identificar los problemas comunes y sus posibles soluciones, y otorgar el seguimiento necesario a los avances en la disminución de costos en las cadenas productivas por vía de la reducción de las políticas innecesarias que entorpecen a los negocios y a las industrias. Una premisa de las negociaciones internacionales en el ámbito comercial –en donde se construyen normas supranacionales, y también políticas públicas internacionales- es que la cooperación debe centrarse en la consecución de objetivos específicos en el ámbito como el apoyo a las PyMEs, la logística, los apoyos económicos y otro tipo de asuntos. Sobre estos temas abundamos más en la sección final.

Conclusiones y recomendaciones

Al observar los obstáculos que se les presentan a las PyMEs en su internacionalización, se percibe que una falta de organización de las PyMEs hace difícil anticipar sus preferencias sobre el comercio internacional, y también complica la formulación de propuestas lo más realistas posibles en cuestión de liberalización comercial, para representar adecuadamente sus intereses en las negociaciones internacionales. Esto puede colocar más en desventaja aun a las PyMEs mexicanas si los funcionarios negocian acuerdos comerciales con contrapartes que tienen mejor estructurados los temas y las demandas de sus PyMEs nacionales. La literatura nos presenta casos de PyMEs mejor organizadas a nivel nacional o incluso regional, como sucede con las empresas alemanas que se citaron en el capítulo 1.

El gobierno mexicano requiere asumir un papel más proactivo al momento de formular políticas a nivel internacional dirigidas a las PyMEs mexicanas, en contraposición a la formulación de políticas de “bajo nivel” basadas en el fomento de una cooperación internacional ambiguamente definida en las normas internacionales como ha ocurrido en la mayoría de los acuerdos comerciales recientes (con la excepción del TPP y algunas reglas de la APEC).

Las demandas de armonización fiscal, mejora de la infraestructura, reducción de los tiempos en la aduana, y la liberalización de los servicios y las finanzas transfronterizas se presentan como los desafíos más apremiantes, pero también formidables, por superar en el corto plazo para, verdaderamente, satisfacer las demandas de las PyMEs.

Es una ventaja que los funcionarios de gobierno mexicano cuenten ya con experiencia de negociación de acuerdos comerciales que involucran avanzadas disciplinas aplicadas a las PyMEs y particularmente, que toman en cuenta la estructura y los flujos comerciales presentes en las cadenas globales de valor. La negociación previa de estos temas en el ámbito regional como sucedió en el fallido TPP pudo haber sido demasiado ambicioso, pero eso no significa que se puedan retomar con más éxito en las próximas negociaciones bilaterales con los socios comerciales de México. La renegociación del TLCAN, en este sentido puede ser una gran oportunidad para sacar adelante lo que no se pudo lograr en el TPP.

El gran desafío que asumen las PyMEs, después del análisis de sus problemática al enfrentar los desafíos de la internacionalización consiste en que, si los temas que se van a abordar en la política comercial son muy complejos desde el punto de vista técnico –lo cual ha sido el caso para la mayoría de los temas abordados en este artículo-, y las PyMEs deben afrontar los costos de reunir información para compartirla con los funcionarios de gobierno, las PyMEs preferirían destinar los recursos del cabildeo a otras áreas internas, particularmente las que tienen que ver con su competitividad. Esto produce un círculo vicioso en el cual las PyMEs invertirían para su competitividad internacional, pero los obstáculos técnicos se mantendrían presentes.

Aunado a todo lo anterior, el panorama actual parece conducirnos a un escenario pesimista, pues ante el fracaso del TTP y de otros acuerdos como el trasatlántico negociado entre Estados Unidos y la Unión Europea, en donde el cabildeo de las PyMEs de ambos actores había venido desarrollándose de forma consistente, puede inhibir a

largo plazo el cabildeo de las PyMEs en general (no solo las mexicanas), al considerar éstas que el cabildeo, además de ser costoso, no garantiza la conclusión exitosa de las negociaciones (Dür, A., & Mateo, G. 2013).

Lo anterior nos permite argumentar que la eficiencia en la elaboración de políticas públicas dirigidas a las PyMEs – particularmente en los temas económicos y comerciales- por parte de las autoridades depende de una comunicación e interacción frecuente entre los funcionarios gubernamentales, los legisladores y los representantes de la industria con el fin de identificar los problemas comunes y sus posibles soluciones, y otorgar el seguimiento necesario a los avances en la disminución de costos en las cadenas productivas por vía de la reducción de las políticas innecesarias que entorpecen a los negocios y a las industrias. Una premisa de las negociaciones internacionales en el ámbito comercial –en donde se construyen normas supranacionales, y también políticas públicas internacionales- es que la cooperación debe centrarse en la consecución de objetivos específicos en ámbitos como el apoyo a las PyMEs, la logística, los apoyos económicos y otro tipo de asuntos.

La observación del comportamiento de las autoridades durante las negociaciones comerciales internacionales demuestra que estos no son actores independientes en muchos casos, sino agentes intermediarios de los propósitos, preferencias e intereses de las grandes empresas a quienes representan en la mesa internacional de negociación. Aquellas empresas mejor organizadas políticamente tenderán a ver reflejados, vía el cabildeo, sus preferencias en los resultados finales del regateo exógeno. Las PyMEs mexicanas, no obstante, no se han organizado ni han propuesto una agenda propia, pero afortunadamente para ellas, los funcionarios del gobierno mexicano tienen algún tipo de experiencia en el abordaje de estos temas a nivel exógeno, pues muchas de las soluciones que las PyMEs requieren ya se han negociado antes en acuerdos que, por diversas razones, no se pudieron sacar adelante a nivel multilateral o regional (en la Ronda Doha y en el TPP, respectivamente, para citar algunos

ejemplos fallidos), pero existen grandes posibilidades de retomarlos en las negociaciones bilaterales, la inminente renegociación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte es la oportunidad más inmediata que se presenta para seguir las recomendaciones que en este documento fueron citadas.

Recomendaciones

¿Qué se puede negociar en el tema de la gestión aduanera para las PyMEs en los acuerdos comerciales internacionales abordado en el capítulo 3 de esta obra? En este tema se recomienda la negociación de la adopción de mayores reglas *de minimis*, lo que permitiría a ciertas mercancías ubicadas en un determinado umbral de valor, estar exentas de la revisión aduanera, siempre que el importe de los aranceles sea menor que el costo administrativo para procesar el cargo o envío. Actualmente los niveles *de minimis* varían ampliamente; dentro de las regiones comerciales, por ejemplo, en la región APEC los umbrales varían entre un dólar, a más de mil dólares americanos (APEC, 2015). Si bien un estándar regional uniforme puede ser difícil de negociar entre los miembros de un área de libre comercio dadas las diferencias en los ingresos per cápita y la dependencia de los ingresos aduaneros para cada uno de los países integrantes, por lo menos podrían ponerse de acuerdo para que los estándares *de minimis* dentro del pacto sean lo suficientemente altos como para no impedir las pequeñas transacciones haciéndolas prohibitivamente caras.

Las PyMEs consultadas consideran que los procedimientos onerosos son más de carácter interno que externo, por lo que a la negociación internacional de las reglas *de minimis* se podrían realizar reformas para agilizar la inscripción de las PyMEs al padrón de importadores¹², así como hay apoyo a empresas de sectores

¹² Las personas físicas y personas morales que pretendan importar mercancías a territorio nacional son las que tienen la obligación de inscribirse en el padrón de importadores, utilizando su firma electrónica deben cumplir los siguientes requisitos: Los señalados en el artículo 82, primer párrafo, fracciones I, II, III y IV del Reglamento; el domicilio fiscal y el contribuyente, deben estar localizados o en proceso de verificación; acuse que

específicos como IMMEX , PROSEC, etc. bien podrían las autoridades crear para el sector PyME un apoyo basado en un procedimiento específico sin tantas complicaciones para importar y exportar, por ejemplo que las PyMEs solo deban registrarse con un permiso único y de esta forma evitar demasiados trámites aduaneros. Cabe destacar que ya existe algo parecido en PROMEXICO, en donde existen programas de promoción sectorial para las pequeñas y medianas empresas.

Sobre el tema de las facilidades que se podrían negociar para beneficiar a las PyMEs mexicanas interesadas en tener oficinas en el exterior, es pertinente saber que algo al respecto se había negociado ya en forma de apoyo en el TPP donde se negoció la creación de un capítulo en el que las partes firmantes se comprometían a proporcionar información a las PyMEs de la región, particularmente sobre el establecimiento de sitios web específicos de cada país con datos oportunos para sus negocios, las partes firmantes acordaron también el establecimiento de un comité especial para este tipo de empresas. En particular cada país se había comprometido a crear un sitio web -interconectado a los sitios web de otros países del TPP- que contendrían resúmenes económicos, comerciales y de negocios de los principales países del acuerdo, esta plataforma iba a incluir herramientas electrónicas para facilitar la identificación de oportunidades de negocios para las PyMEs de la región. Por ello, el capítulo establecía que el comité especial responsable llevaría a cabo las siguientes tareas. a) La promoción de talleres y otras actividades para informar a las PyMEs sobre los beneficios disponibles para ellas en el acuerdo, b) explorar las oportunidades para que los países miembros cooperen entre ellos en la capacitación de funcionarios gubernamentales para asesorar a las PyMEs en relación con las exportaciones, y c) el desarrollo de programas para ayudar a las

acredite que actualizó su correo electrónico para efectos del Buzón Tributario; para el caso de personas físicas, acreditar que realizan actividades empresariales en términos del Título II, Capítulo VIII y Título IV, Capítulo II, Secciones I y II de la LISR; el solicitante deberá registrar en el formato electrónico a los agentes aduanales que realizarán sus operaciones de comercio exterior, en cumplimiento a la obligación prevista en el artículo 59, fracción III, segundo párrafo de la Ley Aduanera (Ley Comercio Exterior, 2017).

PyMEs a participar en las cadenas de suministro globales (Acua, 2016). En resumen, ya se cuenta con experiencia negociadora para asesorar a las PyMEs y así reducir los costos de la creación de una oficina en el exterior, solo se requiere voluntad política para retomar esos compromisos en otro acuerdo comercial, ante el fracaso del TPP.

En relación con el tema de los pagos internacionales, este asunto, dentro de algunos acuerdos comerciales de última generación como el fallido TPP se han estado negociando disciplinas dirigidas a liberalizar el flujo de las finanzas transfronterizas, o también conocidas como "medidas para gestionar los flujos de capital" según el nuevo lenguaje del FMI. La meta de estas negociaciones ha sido restringir la capacidad de los gobiernos firmantes para imponer controles sobre el libre flujo de capital, incluso en tiempos de crisis financiera. Dado que la liberalización de los flujos financieros es un arma de doble filo, los funcionarios negociadores de los países con problemas financieros han procurado establecer salvaguardias temporales sobre las entradas y salidas de capital para prevenir o mitigar las crisis financieras, o diferir el caso de la legislación del país de acogida (Gallagher, 2012).

La ventaja económica para limitar la capacidad de los socios para imponer restricciones a los flujos de capitales ha sido que "los países con amplia experiencia en la apertura del sector de servicios financieros les ha permitido aumentar sustancialmente sus tasas de crecimiento. Los sectores intermedios que recurren a esos servicios se benefician de una mayor eficiencia, y un sector financiero fuerte aumenta tanto la cantidad de ahorro nacional, como la eficacia de su asignación". El equipo de negociación de Estados Unidos, que ha sido el país más proclive a la liberalización, ha sostenido que "el actual mantenimiento de las restricciones sobre flujo de capital es una tarea difícil, costosa, y a menudo inútil". (Krist, 2013). El fortalecimiento de los acuerdos en esta área ayudaría a los intermediarios financieros del comercio mundial, a reducir los costos de transacción relacionados con los pagos internacionales, y en este

sentido, es un tema en donde las PyMEs potencialmente saldrían ganando, aunque de forma indirecta.

Para apoyar a las PyMEs en el tema del pago de impuestos locales en las negociaciones internacionales, se sugieren las mismas medidas *de minimis* analizadas anteriormente. Para el apoyo interno, como podemos ver, la fracción arancelaria señala cuánto pagarán de impuestos, y qué regulaciones y restricciones no arancelarias son las que deben cumplir, esta información se encuentra disponible por medio de la CAAAREM¹³ en conjunto con la Secretaria de Economía en el Portal de SIICEX¹⁴, con la finalidad de orientar y brindar información completa a las personas que deseen importar o exportar sus productos, sin embargo para que una PyME pueda revisar en este portal su productos, debe contar con la clasificación arancelaria para que de ese modo la pueda ubicar.

Evidentemente, las PyMEs lo que necesitan es asesoría jurídica y legal en comercio internacional, la cual además puede obtenerse de forma gratuita por vía del "Sistema Nacional de Orientación al Exportador" el cual brinda asesorías gratuitas en sus módulos, eso podría ser muy valioso para estas empresas, particularmente para exportar -al menos- su primer lote, así como lograr que un especialista les pueda clasificar correctamente su mercancía y que les explique los requerimientos que necesitan para poder importar bajo esa fracción, ya que muchas veces las PyMEs conocen la fracción pero no tiene idea de lo que significa el cumplimiento de regulaciones y restricciones no arancelarias, entre ellas el cumplimiento de las Normas Oficiales Mexicanas, certificados, etc.

En el tema de la armonización de procesos fiscales, a nivel bilateral, sobre todo, varios países con una interdependencia económica compleja, están negociando ya algunas modalidades de armonización fiscal, como la supresión de la retención de los impuestos para pagar intereses, dividendos, las regalías y las tasas de servicios entre empresas, la región económica que más ha

¹³ Confederación de Asociaciones de Agentes Aduanales de la República Mexicana.

¹⁴ Disponible en <http://www.siicex-caaarem.org.mx/>

avanzado en este rubro es la ASEAN, cuyos integrantes consideraban que avanzar en este asunto era crucial para promover un movimiento más libre de capital y tecnología entre sus países miembros. Un caso aparte, por tratarse de una proceso de integración regional, lo cual es algo mucho más complejo que un acuerdo comercial, con las políticas de armonización fiscal que se han negociado al interior del mercado Común del Sur (MERCOSUR), en donde los países integrantes del bloque se niegan a renunciar a su soberanía tributaria, sin embargo se ha producido cierta convergencia tributaria vía mercado o competencia, sobre todo en el impuesto a la renta, ampliando las bases vía reducción de exenciones e incentivos y reducción de *alícuotas* tanto en el aplicado a sociedades mercantiles como a personas físicas. Los países de ese acuerdo ya han superado la discusión básica sobre crear un sistema fiscal armonizado basado en la uniformización o en la compatibilización, y se han decantado por esta última para lograr sus objetivos fiscales comunes. A este tipo de negociaciones y experiencias deben poner atención los funcionarios mexicanos en este rubro.

En el tema de la logística, los intereses de las PyMEs deben ser tomados aparte de los de otros actores involucrados en la logística en lo que se refiere a la liberalización comercial, como lo son las grandes transportistas y las empresas proveedores de servicios de logística. Actualmente, aquellas medidas de facilitación del comercio, como los operadores económicos autorizados, o los programas de confianza hacia el comerciante en general, favorecen sólo a los grandes comerciantes y a los transportistas. Es redundante decir que este tipo de iniciativas para reducir los costos del cumplimiento de las normas se deben complementar con programas y soluciones ajustados especialmente para las PyMEs con la finalidad de ayudarlas a enfrentar la complejidad de las normas y de este modo, reducir sus costos.

Para alcanzar sus metas de liberalización de este sector, los negociadores mexicanos probablemente deberían revisar los objetivos alcanzados en los acuerdos ya existentes, como el acuerdo

entre Estados Unidos y Corea del Sur, o el de Nueva Zelanda y Malasia. El TLC entre Corea del Sur y los EU contiene estándares muy altos en materia de servicios financieros, seguros, y servicios de entrega urgente, mientras que el acuerdo entre Nueva Zelanda y Malasia contiene compromisos de acceso al mercado en la educación, el medio ambiente, transporte marítimo, turismo, consultoría de administración de empresas y servicios veterinarios (Business Roundtable, 2012). Estos acuerdos deberían de servir como punto de partida para negociar reglas que puedan servir a las PyMEs mexicanas. Por ejemplo, negociar un acuerdo sobre los flujos de información transfronteriza puede ayudar a un acceso seguro por parte de las PyMEs a las plataformas de distribución y comercialización en línea en la región. Un acuerdo de este tipo podría proporcionar un marco para que los empresarios y las pequeñas empresas tengan acceso -y proporcionen servicios- a los clientes internacionales a través de las plataformas del comercio electrónico, o para gestionar sus ventas a través de servicios de administración de las relaciones comerciales con sus clientes en línea, desde cualquier punto de la región a la que pertenezcan. Los beneficios económicos de ese marco serían muy pertinentes especialmente para los países en desarrollo, donde el acceso a los productos regionales basados en Internet les permitiría superar las tecnologías tradicionales y participar más activamente en el mercado global (CRS, 2015).

En este tema los funcionarios negociadores de los Estados Unidos están buscando a) compromisos que aseguren la rápida liberación de los bienes en la aduana, b) procedimientos expeditos para envíos de entrega rápida y, c) reglamentos aduaneros transparentes y predecibles. Además, están a favor de compromisos adicionales de cooperación aduanera con el fin de asegurar que sus socios comerciales trabajaran juntos para evitar el contrabando, el transbordo ilegal y la evasión de impuestos, así como garantizar el cumplimiento de las leyes y los reglamentos comerciales. Sin dejar de mencionar la formulación de reglas de origen fuertes y comunes

para asegurar que los beneficios de los acuerdos de última generación vayan realmente a los estados miembros (CRS, 2015). En contrapartida los países en vías de desarrollo están buscando asistencia técnica y financiera en estas áreas para poder actualizar sus procedimientos. En el caso de México, ya existen programas conjuntos con los Estados Unidos para evitar inspecciones dobles, y la apertura de aduanas únicas con personal de ambos países son situaciones ejemplares, por lo que este tema no debería ser delicado de abordar, al contrario, es donde se podría profundizar la cooperación.

Bibliografía

- Acua, Gustavo. 2016. *El Tratado Transpacífico. Teoría y Política*. Laboratorio de Análisis Económico y Social (LAES). México, DF.
- Anderson, R. D., Müller, A. C., Osei-Lah, K., Pardo de Leon, J., and Pelletier, P., 2011. "Government procurement provisions in regional trade agreements: a stepping stone to GPA accession?". En S. Arrowsmith & R. D. Anderson (Eds.), *The WTO Regime on Government Procurement: Challenge and Reform*, pp. 561–656.
- Anderson, R. D., Locatelli, C., Müller A. C., and Pelletier P., 2014. "The Relationship between Services Trade and Government Procurement Commitments: Insights from Relevant WTO Agreements and Recent RTAs", WTO Staff Working Paper ERSD-2014-21.
- Asia-Pacific Economic Cooperation, APEC (2015) "Small and medium Enterprises", <http://www.apec.org/Groups/SOM-Steering-Committee-on-Economic-and-Technical-Cooperation/Working-Groups/Small-and-Medium-Enterprises.aspx>
- Banco Mundial (20. 06. 2016) "Los emprendedores y las pequeñas empresas impulsan el crecimiento económico y crean empleos" Banco Mundial, recuperado el 27 de marzo de 2017 de: <http://www.bancomundial.org/es/news/feature/2016/06/20/entrepreneurs-and-small-businesses-spur-economic-growth-and-create-jobs>
- Bauer, M. 2015. *TTIP: Ängste 'Made in Germany'?, Analyse TTIP-relevanter Akteure und Themen in der öffentlichen Diskussion und den Online-Medien*. Berlin: Konrad-Adenauer-Stiftung.
- Bennet, Colin. 1992. "The lessons of learning: Reconciling theories of policy learning and policy change", agosto 1992, Volume 25, no. 3, pp 275–294.
- Beyers, J., & Kerremans, B. 2012. Domestic embeddedness and the dynamics of multilevel venue shopping in four EU member states. *Governance*, 25 (2), 263-290.

Bhardwaj, A., 2007. "Regional Trade Agreements and SMEs in Developing Countries: Challenges and Options." Background paper prepared for the World Export Development Forum, October 2007.

Bianchi, Patrizio y Marco R. Di Tommaso (2001). "Política industrial para las PYME en la economía global". En *Comercio Exterior*. México. Bancomext. Diciembre de 2001. P.p 1089-1095.

Borja, Arturo, 2005. Interdependencia, cooperación y globalismo. . Colección estudios internacionales, Centro de Investigación y Docencia Económicas (CIDE), México DF.

Blyde, J, A Graziano and C Volpe Martincus (2013). "Economic Integration Agreements and Production Fragmentation: Evidence on the Extensive Margin." Inter-American Development Bank, unpublished document. Washington, DC.

Bouwen, P. 2004. Exchanging access goods for access: A comparative study of business lobbying in the European Union institutions. *European Journal of Political Research*, 43 (3), pp. 337-369.

Bundesverband der Deutschen Industrie (BDI), 2004. "The Lisbon Objective: Challenges Facing Industrial SMEs in an Enlarged Europe", Policy Paper, 10. October 2004, Berlin, in: <http://www.bdi-online.de/dokumente/positionspapierlissabonengl.pdf>

Busch, Olof y Jorgens, H. 2005. The international sources of policy convergence: explaining the spread of environmental policy innovations. *Journal of European Public Policy* 12:5 octubre 2005: 1-25.

Cámara de Diputados de México (2017). Ley de Comercio Exterior, <http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/ref/lce.htm>

Cernat, L. y Lodrant M., 2016. "SME Provisions in Trade Agreements and the Case of TTIP", in *SMEs in International Economic Law*, Thilo Rensmann, ed., Oxford University press.

Congressional Research Service, CRS, (2015) “The Trans-Pacific Partnership (TPP) Negotiations and Issues for Congress”, Washington DC.

Diario Oficial de la Federación (30/06/2009). Acuerdo por el que se establece la estratificación de las micro, pequeñas y medianas empresas.

Diehl, Paul F. (Ed.) 2005. The Politics of Global Governance. International Organizations in an Interdependent World, Boulder Colo.: Lynne Rienner.

Dür, A., & Lechner, L. 2014. Business Interests and the Transatlantic Trade and Investment Partnership. *The Transatlantic Trade and Investment Partnership in a Multipolar World*. In: Novotná, T., Telò, M., & Ponjaert, M. F. (Eds.). 2015. The Politics of Transatlantic Trade Negotiations: TTIP in a Globalized World. Ashgate Publishing, Ltd.

Dür, A., & Mateo, G. 2014. Public opinion and interest group influence: how citizen groups derailed the Anti-Counterfeiting Trade Agreement. *Journal of European Public Policy*, 21(8), 1199-1217.

Dür, A., & Mateo, G. 2013. Gaining access or going public? Interest group strategies in five European countries. *European Journal of Political Research*, 52 (5), 660-686.

Dür, A., & Mateo, G. 2012. Who lobbies the European Union? National interest groups in a multilevel polity. *Journal of European public policy*, 19 (7), 969-987.

Eichner, Alfred. (1988), Toward a New Economics, Essays in Post-Keynesian and Institutionalist Theory, New York: M.E. Sharpe, chapter 3.

Eliasson, L. J. 2014. Problems, progress and prognosis in trade and investment negotiations: the transatlantic free trade and investment partnership. *Journal of Transatlantic Studies*, 12 (2), 119-139.

Erramilli, M.K. & Rao, C.P. (1993), Service Firms' International Entry-Mode Choice: A Modified Transaction-Cost Analysis Approach. *Journal of Marketing*, 57(3), p. 19–38.

Esteve-Pérez, S. and Rodríguez, D., 2012. "The dynamics of exports and R&D in SMEs", *Small Business Economics*, Vol. 41(1), pp 219-240.

Etemad, Hamid, (2004), "Internationalization of Small and Medium-Sized Enterprises: A Grounded Theoretical Framework and an Overview", in *Canadian Journal of Administrative Sciences*, Vol 21; Part 1.

Fliess Barbara, (2006). The Role of Trade Barriers in SME Internationalisation, OECD Trade Policy Working Paper No. 45.

Frieden, J. A. 1999. Actors and preferences in international relations. *Strategic choice and international relations*, 39-76.

Gatignon, H. & Anderson, E. (1988), The Multinational Corporation's Degree of Control over Foreign Subsidiaries: An Empirical Test of a Transaction Cost Explanation. *Journal of Law, Economics & Organization*, 4(otoño), p. 305–336.

Gereffi, G., Humphrey, J., & Sturgeon, T. (2005). "The governance of global value chains". *Review of international political economy*, 12(1), 78-104.

Goh, Mark, (2002). "Issues Facing Asian SMEs and their Supply Chains" in *Asian Cases on Supply Chain Management for SME*. ed. By Dr. Mark Goh, Asia Productivity Organization, Tokyo. p. 40.

Góngora Biachi, Gabriel y Antonia Madrid Guijarro (2010). "El apoyo a la innovación de la Pyme en México. Un estudio exploratorio". En *Investigación y Ciencia*. Universidad Autónoma de Aguascalientes, no. 47, Abril. México. P.p. 21-30

Götz, Matthias, 2015. Investment Partnership: What drives the formation and representation of their preferences in the TTIP

negotiations? Prepared for the 45th UACES Annual Conference, Bilbao, septiembre 2015.

Guerrien, Bernard (1998). *Microeconomía*. Departamento de Economía, Universidad Nacional de Colombia, Medellín.

Harcourt, G. y Peter Kenyon.(1988), “La fijación de precios y la decisión de inversión”, en, Ocampo, José Antonio (1988), *Economía Poskeynesiana*, Lecturas del Trimestre Económico núm. 60, México: FCE, capítulo 9.

Hayakawa, K y N Yamashita (2011). “The Role of Preferential Trade Agreements (PTAs) in Facilitating Global Production Networks”, IDE Discussion paper No. 280.

Hedberg, B.L.T. 1981 ‘How organizations learn and unlearn’ en Handbook of organizational design. P.C. Nystrom and W.H. Starbuck (eds.), 4-27. Nueva York: Oxford University Press.

Herman, L., 2010. "Multilateralising Regionalism: The Case of E-Commerce", OECD Trade Policy Papers, No. 99. http://www.oecd-ilibrary.org/trade/multilateralising-regionalism_5kmbjx6gw69x-en

INEGI (2015). *Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (ENAPROCE)*. México.

Jiménez Bautista, Selene (2015). “Inserción de los intermediarios financieros no bancarios y las sociedades financieras de objeto múltiple en el financiamiento nacional”. En *Debate Económico*. Vol. 4 (3) No. 12. Septiembre-Diciembre 2015. P.p. 35-55.

Jiménez Bautista, Selene, et-al (2015). “La pequeña y mediana empresa y la articulación productiva. Reflexiones teóricas, políticas públicas y marco institucional.” En Quintero Soto, María Luisa, et-al (coordinadores). *Las micro, pequeñas y medianas empresas en el desarrollo económico, cultural y tecnológico de México*. MAPorrúa-UAEM. México. P.p. 103-119.

- Knopf, Jeffrey. 2005. "The importance of international learning", Review of International Studies, Volume 29, no. 2, abril 2003, pp. 185-207
- Krasner, Stephen. 1983. International regimes. Cornell University Press, Ithaca, Estados Unidos.
- Krist, William (2013) "The Transpacific partnership negotiations: getting to an agreement". Woodrow Wilson International Center for Scholars. Washington DC.
- Krugman Paul y Robin Wells (2012). *Microeconomía*. Segunda Edición. Reverté, España.
- Labini, Sylos P. (1966), Oligopolio y progreso técnico, Barcelona: Ediciones oikos-tau
- Lohrke, F.T., Franklin, G.M. y Frownfelter-Lohrke, C., 2006. "The internet as an information conduit: A transaction cost analysis model of US SME internet use", International Small Business Journal, Vol. 24 (2), pp. 159–178.
- Melitz, M. 2003. "The impact of trade on intra-industry reallocations and aggregate industry productivity," *Econometrica*, 71, pp 1695-1725.
- Milner, H. V. 1999. The political economy of international trade. *Annual Review of Political Science*, 2 (1), 91-114.
- Milner, H. V. 1997. *Interests, institutions, and information: Domestic politics and international relations*. Princeton University Press.
- Moini, A.H. (1997), "Barriers Inhibiting Export Performance of Small and Medium-Sized Firms", in Journal of Global Marketing, Vol. 10, p. 84.
- Montimore, Michael y Faustino Barron (2005). *Informe sobre la industria automotriz mexicana*. Serie desarrollo productivo, 162. CEPAL, Santiago de Chile.

Moravcsik, Andrew 1997: "Taking Preferences Seriously: A Liberal Theory of International Politics". *International Organization* Vol. 51 (4), pp. 513-553.

Novotná, T., Telò, M., & Ponjaert, M. F. (Eds.). 2015. *The Politics of Transatlantic Trade Negotiations: TTIP in a Globalized World*. Ashgate Publishing, Ltd.

Molina, A. C., y Khoroshavina, V., 2015. "TBT provisions in Regional Trade Agreements: To what extent do they go beyond the WTO TBT Agreement?", WTO Staff Working Paper ERSD-2015-09. https://www.wto.org/english/res_e/reser_e/ersd201509_e.htm

Monteiro, José Antonio, 2016. Provisions on small and medium-sized enterprises in regional trade agreements. WTO Staff Working Paper, No. ERSD-2016-12.

Morgan-Thomas, A., 2009. "Online activities and export performance of the smaller firm: a capability perspective", *European Journal of International Management*, Vol. 3 (3), pp. 266-285.

OECD (2006), Background Draft Report of the OECD-APEC Joint Project on "Removing Barriers to SME Access to International Markets". CFE/SME (2006)9/REV2, Paris.

Olsen, Johan P. (1997). *El Redescubrimiento de las Instituciones. La Base Organizativa de la Política*. Nuevas Lecturas de Política y Gobierno, Fondo de Cultura Económica, primera edición, México D.F., 1997, p. 203.

Onuf, Nicholas 2002: "Institutions, Intentions and International Relations". *Review of International Studies* (28), pp. 211-228.

Pérez Muñoz, Francisco y Acua Popocatl Gustavo (2015). *Análisis de la complementariedad de los temas del TTP, que sustituirán la caducidad de los asuntos del TLCAN, en la política comercial de México*. Tesis para obtener el Título de Licenciado en Comercio Internacional. Universidad Autónoma del Estado de México.

ProMéxico (recuperado 26 de agosto de 2016). *Pymes, eslabón fundamental para el crecimiento en México*. Disponible en: <http://www.promexico.gob.mx/negocios-internacionales/pymes-eslabon-fundamental-para-el-crecimiento-en-mexico.html>

Rasmussen, A., Carroll, B. J., & Lowery, D. (2014). "Representatives of the public? Public opinion and interest group activity". *European Journal of Political Research*, 53(2), 250-268.

Reinalda, Robert. 2004. Decision making within international organizations, Routledge, Nueva York.

Requena-Silvente, Francisco (2005), "The Decision to Enter and Exit Foreign Markets: Evidence from U.K. SMEs", in *Small Business Economics* 25: 237-253, p. 239.

Rindfleisch, A. y Heide, J.B. (1997), Transaction Cost Analysis: Past, Present, and Future Applications. *Journal of Marketing*, 61, octubre, p. 30–54

Sánchez Juárez, Isaac Leobardo (2013) "Política industrial activa como estrategia para el crecimiento de la economía mexicana" *Estudios Regionales en Economía, Población y Desarrollo*. Cuadernos de Trabajo de la UACJ, Universidad Autónoma de Ciudad Juárez, número 15, mayo-junio de 2013, ISSN 2007-3739, pp. 3-29, México.

Santa Cruz, Arturo 2009. El Constructivismo y las Relaciones Internacionales. Colección estudios internacionales, Centro de Investigación y Docencia Económicas (CIDE), México DF.

Secretaría de Economía (s.f) "Política Industrial" Recuperado el 26 de septiembre de 2016 de <http://www.2006-2012.economia.gob.mx/comunidad-negocios/industria-y-comercio/politica-industrial>

Secretaría de Economía (10 de mayo de 2015). Comercio Exterior/Países con Tratados y Acuerdos Firmados con México. Recuperado: 26 de agosto de 2016. Disponible en:

<http://www.gob.mx/se/acciones-y-programas/comercio-exterior-paises-con-tratados-y-acuerdos-firmados-con-mexico>

Secretaría de Economía (12 de Octubre de 2015). Resumen Ejecutivo del Acuerdo de Asociación Trans-Pacífico. Recuperado 5 de agosto de 2016. Disponible en: <http://www.gob.mx/tratado-de-asociacion-transpacifico#textos>

Simon, H. 2007. Hidden Champions des 21. Jahrhunderts. Frankfurt/New York: Campus.

Schmitter, P. C., y Streeck, W. 1999. The organization of business interests: Studying the associative action of business in advanced industrial societies (No. 99/1). MPIfG discussion paper.

Trampusch, C. 2014. "Why preferences and institutions change: A systematic process analysis of credit rating in Germany". *European Journal of Political Research*, 53 (2), 328-344.

Traxler, F. 2005. Firm size; SMEs and business associations: A European Comparison. Small and Medium sized Enterprises and Business Interest Organisations in the European Union, 300.

UPS 2014. European SME Exporting Insights: Doing business throughout Europe and beyond. UPS Consultation Paper on SME Exporting Activity, septiembre, 2014

Valdés, R. McCann, M., 2014. "Intellectual Property Provisions in Regional Trade Agreements: Revision and Update", WTO Staff Working Paper Staff ERSD-2014-14.

Vargas Hernández, José Guadalupe (10 de agosto de 2005). "Análisis de fundamentos de la Teoría Institucional". En *Revista Digital Universitaria*. Vol. 6. No. 8. UNAM, México.

Vargas Sánchez, Gustavo y Rodríguez Peralta, Carlos Mario (2016) "Oligopolio y estrategias de competencia en el mercado de minoristas en México.

Vogel, S. K. 1999. When interests are not preferences: The cautionary tale of Japanese consumers. *Comparative Politics*, 187-207.

Williamson, O.E. (1985). *The Economic Institutions of Capitalism*. New York, The Free Press.

Whyte, Garth 2005: "Should SMEs be at the International Policy Table? Lessons learned in North America" Presentado en Congreso Internacional de PyMES 2005, Washington D.C. June 17, 2005.

World Trade Organization, 2011. *World Trade Report 2011: the WTO and Preferential Trade Agreements: from co-existence to coherence*.

https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/anrep_e/world_trade_report11_e.pdf

World Trade Organization, 2015. *World Trade Report 2015: Speeding Up Trade: Benefits and Challenges of Implementing the WTO Trade Facilitation Agreement*.
https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/world_trade_report15_e.pdf

Woll, C. 2009. *Firm interests: How governments shape business lobbying on global trade*. Cornell University Press.

Woll, C. 2005. *Learning to Act on World Trade: Preference Formation of Large Firms in the United States and the European Union* (No. 05/1). MPIfG Discussion Paper.

Las empresas mexicanas pequeñas y medianas en el contexto de las negociaciones de los acuerdos comerciales internacionales, se terminó de imprimir en Cd. Nezahualcóyotl, Estado de México durante el 15 de diciembre de 2017. La edición, en papel de 75 gramos, estuvo al cuidado de la oficina litotipográfica de la casa editorial. Se tiraron 1,000 ejemplares más sobrantes para reposición.

La inserción de las pequeñas y medianas empresas (PyMEs) en los negocios internacionales es un proceso reciente a través del cual estas empresas están perfeccionando, por medio del aprendizaje continuo, aquellas prácticas de negocios que las volverán exitosaLas PyMEs en su camino hacia la superación empresarial, buscan sobrevivir en primera instancia en mercados donde también prevalecen las grandes empresas, la evidencia que se presenta en este libro apunta a que las PyMEs suelen tener más éxito en aquellos mercados poco concentrados y poco diferenciados, en otras palabras, en mercados competitivos con muchos oferentes, y con productos muy parecidos, situación opuesta a los mercados oligopólicos concentrados en donde se les presentan mayores obstáculos.

En estas circunstancias, las pequeñas y medianas empresas cuentan con características que les proveen de ciertas ventajas en ciertos sectores, pues son capaces de abastecer nichos de mercado que, como consecuencia de la escala necesaria para su abastecimiento, no resultan del interés de las grandes empresas ser abastecidos. Son empresas flexibles, en gran medida porque sus activos fijos son mínimos, por lo que la adopción de nuevos procesos queda principalmente en manos de sus recursos humanos. Conocen a cabalidad los recursos locales y suelen aprovecharlos bastante bien, no recurren con frecuencia a las importaciones como lo hacen las grandes empresas. Al tratarse de unidades empresariales de carácter familiar, las decisiones dentro de ellas suelen ser ágiles. Y entre sus alianzas más rentables se encuentran las que realizan vía la subcontratación con las grandes empresas, y mediante la formación de clústeres especializados en ramas industriales.

ISBN: 978-607-97162-8-8

