



Las necesidades en la gestión aduanera de las PyMEs mexicanas, y la negociación de sus intereses en los acuerdos de libre comercio

Ibarra Zavala Darío; Acua Popocatl Raúl Gustavo; Jiménez Bautista Selene

Información del artículo arbitrado e indexado en Latindex

Artículo revisado por pares

Fecha de aceptación: Abril de 2017

Fecha de publicación en línea: Junio de 2018

Resumen

La negociación de los acuerdos comerciales internacionales, pese al repentino resurgimiento de cierto tipo de fuerzas proteccionistas en el presente, sigue siendo una constante de las relaciones económicas y los negocios internacionales, en el presente documento se 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) las dificultades para establecer oficinas o filiales en el exterior, c) los obstáculos para procesar los pagos internacionales, d) las regulaciones extranjeras onerosas para sus negocios, e) los impuestos a pagar en el extranjero, f) los derechos de propiedad intelectual, g) el financiamiento a sus operaciones en el exterior, h) los altos costos para el transporte internacional de sus mercancías, i) el problema de visado para sus directivos. Después de revisar cada uno de estos problemas, se plantean sugerencias acerca de cómo podrían negociarse soluciones internacionales a estos asuntos, en los próximos acuerdos comerciales internacionales en donde intervenga el gobierno mexicano.

Palabras clave: Comercio, Dificultades, Negociación.

Abstract

The negotiation of international trade agreements, despite the sudden resurgence of certain types of protectionist forces in the present, continues to be a constant in economic relations and international business, in this document we analyze the problems that small and medium-sized Mexican companies they face in the following topics a) the onerous customs procedures that apply to them, b) the difficulties to establish offices or subsidiaries abroad, c) the obstacles to process international payments, d) the onerous foreign regulations for their businesses, e) taxes payable abroad, f) intellectual property rights, g) financing for its operations abroad, h) high costs for the international transport of its merchandise, i) the visa problem for its executives After reviewing each of these problems, suggestions are made about how international solutions to these issues could be negotiated in the next international trade agreements where the Mexican government intervenes.

Keywords: Commerce, Difficulties, Negotiation.

Introducción

La formulación de la política comercial de un país por parte de sus autoridades, como toda *política pública*, plantea dilemas económicos, políticos y sociales cuya resolución resulta básica para la armónica convivencia del grupo social que gobierna, desafortunadamente la ciencia política y económica -y sus teorías- no han podido aportar una respuesta única acerca de cuál es el mejor mecanismo para tomar decisiones que dejen satisfechos a todos los actores de una sociedad, y

los paradigmas teóricos sobre los métodos de decisión carecen de respuestas uniformes sobre los mecanismos de compensación adecuados para evitar el futuro conflicto social que pueda surgir a partir de que algunas demandas de grupos bien identificados -que se presentaron durante el proceso de elección social- hubiesen quedado insatisfechas al momento de tomar las decisiones.

Por ejemplo, al momento de elegir la apertura comercial se pueden perjudicar intereses económicos de las empresas que sólo producen para el mercado interno, las cuales podrían organizarse en un futuro para alcanzar fuerza política, y echar abajo la decisión de apertura comercial cuando se presente la oportunidad. Por esto, la pregunta normativa básica de la teoría de la elección social es ¿qué se puede hacer para que estos grupos perjudicados por la elección colectiva no se agiten o rebelen, y pretendan cambiar posteriormente las reglas del juego para su beneficio propio, cuando tenga más fuerza política?¹

Estas observaciones son pertinentes para el análisis de la negociación de los acuerdos comerciales internacionales, pues algunos enfoques teóricos argumentan 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, 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).

En la aplicación práctica de estas ideas, podemos citar el reciente caso de las Pequeñas y Medianas Empresas (PyMEs) de los Estados Unidos, las cuales, cansadas de observar cómo las grandes empresas transnacionales se convertían en el pasado en actores pivotes de las grandes 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 (TPP por sus siglas en inglés *TransPacific Partnership*), 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 (United States International Trade Commission USITC, 2010)

La teoría política reconoce que las disyuntivas que se presentan durante la elección social (en este caso, la formulación de políticas comerciales dirigidas a liberalizar la economía vía los acuerdos comerciales internacionales) involucran: a) juicios de valor; b) preferencias sociales, políticas y económicas distintas; así como, c) diferentes visiones ideológicas (Frieden, J. A., 1999). Por lo que una decisión acerca de cuánto más de una acción que se va a requerir del grupo social (los impuestos a través de los aranceles, por ejemplo), implica que en la decisión se involucre una disminución de otro factor como el tipo de mercancías disponible para el consumidor individual, si la elevación de los aranceles significa menos mercancías importadas, estas ganancias para un grupo social o económico, y las pérdidas para otro como resultado de una decisión, es lo que obliga a las autoridades a aplicar mecanismos de compensación para evitar futuros conflictos políticos. Aquí se parte de la idea de que los grupos políticamente mejor organizados tendrán un mayor nivel de influencia en las políticas públicas (Moravcsik, 1997).

La pregunta básica de investigación en este documento es la siguiente: tratándose de las PyMEs mexicanas... ¿se puede anticipar que, al igual que sus contrapartes de EU, se organicen para definir una agenda propia y someterla a las autoridades mexicanas para que estas negocien mejores términos para sus intereses en los próximos acuerdos comerciales internacionales? ¿Cuáles podrían ser, comparativamente con la agenda de sus contrapartes de EU, sus necesidades más inmediatas que deberían tomar en cuenta las autoridades mexicanas?

En este documento, el propósito es conocer las necesidades de ciertas políticas públicas que podrían convertirse en preferencias de negociación de las PyMEs mexicanas, usando como hilo conductor la agenda de los nueve temas sugerida por sus contrapartes de los Estados Unidos al ejecutivo de su propio país para negociarlas a nivel internacional en los acuerdos comerciales, los temas de esta agenda son los siguientes: a) la reducción o eliminación completa de los trámites aduaneros onerosos que se aplican a ellas, b) la supresión de dificultades para establecer oficinas o filiales en el exterior, c) la eliminación de obstáculos para procesar los pagos internacionales, d) la eliminación de regulaciones extranjeras onerosas para sus negocios, e) la reducción de los impuestos a pagar en el extranjero, f) afianzar la protección a los

¹ “En todo tiempo, los individuos tienen la opción de intentar ganar en las reglas del juego político (esto es, aceptando los recursos y posiciones que están dados), o de intentar cambiar las reglas en el juego metapolítico que establece las reglas, y en el cual –en otro nivel- se desarrolla el mismo proceso básico”. James G. March y Johan P. Olsen, 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.

derechos de propiedad intelectual, g) suprimir los problemas de financiamiento a sus operaciones en el exterior, h) reducir los altos costos para el transporte, e i) eliminar los problemas de visado para sus directivos.

A nivel teórico, partiremos -en el análisis de las problemáticas que las PyMEs mexicanas enfrentan en cada uno de estos nueve temas-, del supuesto 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 (Dür, A., y Mateo, G. 2014).

Metodología

En la demostración del argumento principal, el análisis del ámbito privado es determinante para entender las políticas públicas que el gobierno mexicano podría formular para las PyMEs por vía de la negociación de los siguientes acuerdos comerciales, en donde el TLCAN podría ser la próxima gran oportunidad de negociación. Para conocer las preferencias de las PyMEs mexicanas sobre la liberalización comercial, y ante la falta de una agrupación que abarque a las PyMEs exportadoras e importadoras para poder entrevistar a sus agremiados, nuestra metodología consistió en entrevistar a funcionarios de agencias aduaneras, agencias de carga y *forwarders* que en el pasado han provisto de servicios a las PyMEs mexicanas y que han tenido, de primera mano, la oportunidad de conocer los principales obstáculos que se les presentan en los nueve temas de la agenda que se analiza.

Decidimos recurrir a las entrevistas por que en la actualidad no existe una lista de demandas coherente, única y agregada formulada por las PyMEs de México, por esa razón también utilizamos como referencia temática las demandas de sus contrapartes de Estados Unidos publicada por la Comisión de Comercio Internacional de ese país.

La falta de organización de las PyMEs mexicanas 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 (OECD, 2006).

Ante la falta de contactos directos con las PyMEs mexicanas involucradas en el comercio internacional, pero aprovechando los amplios contactos con alumnos egresados de la Licenciatura en Comercio Internacional de la Universidad Autónoma del Estado de México que en la actualidad, ya como profesionistas, laboran en agencias aduanales, empresas *forwarders* y agencias de carga, acudimos a ellos para sondearlos sobre los distintos desafíos que enfrentan las PyMEs al momento de realizar trámites de importación y de exportación²². El diagnóstico que elaboramos en este artículo sobre las necesidades de las PyMEs se desprende de tales entrevistas, y las recomendaciones que formulamos para los funcionarios del gobierno de México se derivan de nuestras experiencias de análisis de casos semejantes de negociación, particularmente del TLCAN y del TPP basados en proyectos de investigación anteriores (Acua 2004, y Acua, Bautista e Ibarra 2016).

Partimos de la afirmación de que, ante la falta de capacidad de organización de este tipo de empresas para que sus intereses sean coordinados, y puedan presentarse como una sólida propuesta de política pública, nos toca a los académicos indagar hacia donde se pueden orientar sus preferencias que apenas se encuentran en proceso de gestación.

Con este fin, en los siguientes nueve apartados se exploran las dificultades que las PyMEs mexicanas enfrentan en cada uno de los temas sugeridos por sus contrapartes de EU al gobierno de su país, para detectar –además- si existe alguna coincidencia de intereses, y si esos temas también resultarían prioritarios para las empresas mexicanas en una futura negociación comercial. Basados en nuestra experiencia previa de análisis de negociaciones comerciales internacionales ocurridas en el pasado -y que se están desarrollando en el presente-, en cada sección sugerimos el tipo de acción que el gobierno mexicano podría desplegar en las negociaciones para contribuir a superar los problemas de las PyMEs mexicanas en cada uno de los temas analizados. En la parte final, planteamos un análisis final de los hallazgos generales, y las conclusiones.

²² Entre esos ex alumnos están los siguientes: Lic. Luis Trinidad Cohetero Cohetero funcionario de Corporativo Aduanal de Comercio Express Merino SC (CACEMEX); C. Stephanie Lopez Lopez ejecutiva de cuenta de la agencia aduanal Pascal Hermanos de Veracruz, Lic. Zaira Gómez Sevilla, gestora de la empresa ISTC Corp; 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.

La eliminación de trámites aduaneros onerosos

La demanda número uno de las PyMEs de los Estados Unidos a su gobierno de cara a las formulación de una política comercial nacional como primer paso para definir una estrategia de negociación de los próximos acuerdos comerciales internacionales, es la supresión de trámites aduaneros, no solo de su propio gobierno, sino de las contrapartes con las que se piensan firmar los acuerdos comerciales. En este asunto, las PyMES mexicanas, al igual que sus contrapartes de Estados Unidos, enfrentan una serie de requisitos y de trámites que resultan costosos para su forma de hacer negocios. Es menester diferenciar el tipo de trámites que deben enfrentar, pues son disímiles los obstáculos aduaneros que abordan cuando se trata de importar que de exportar productos. La dificultad principal que se les presenta a estas empresas es que - en ocasiones- deben importar insumos para sus procesos productivos, y esas importaciones tienden a convertirse en una barrera formidable para sus objetivos de producción, de ventas y de crecimiento en general.

El análisis de los trámites aduaneros que enfrentan es importante, más allá de la aplicación del método de análisis comparativo con sus contrapartes de EU, 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. Como ya se dijo, 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 muy 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- 2,000 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*³ 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 valor y los permisos que llegaran a requerir por la autoridad, como PROFEPA, SAGARPA; SALUD; COFEPRIS, etc.⁴.

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.

³ 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.

⁴ 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 contenedor, las navieras o aerolíneas cobran días de demoras (Ley Comercio Exterior, 2017).

- 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, etc⁵.
- 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 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)⁶, adicionalmente algunos productos que se importan requieren de normas oficiales mexicanas, como los farmacéuticos, productos para uso personal o higiene.

⁵ 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

⁶ 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.

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 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*.

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.

¿Qué se puede negociar sobre este tema en el ámbito de los acuerdos comerciales internacionales? 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 una 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 importadores⁷, 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

⁷ 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).

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.

Supresión de dificultades para establecer oficinas o filiales en el exterior

La segunda importante petición de las PyMEs de los Estados Unidos es la negociación internacional -por parte de sus autoridades- que conduzca a la supresión de dificultades para establecer oficinas o filiales en el exterior para agilizar sus negocios internacionales, cabe hacer notar que, a diferencia del tema anterior en donde las PyMEs mexicanas tendrían idénticos intereses de sus pares estadounidenses para suprimir los obstáculos burocráticos aduaneros tanto internos como externos, en este tema existe una gran asimetría de capacidades, preferencias y prioridades para ambos tipos de PyMEs, pues la mayoría de las PyMEs mexicanas no cuentan con capacidad de organización para agruparse sectorialmente y, entre ellas, costear una oficina en el exterior, y mucho menos individualmente contar con el presupuesto para abrirla.

De acuerdo con los funcionarios entrevistados, tener una oficina propia en el extranjero para las PyMEs mexicanas es una idea que debería de considerarse en un futuro, pero por ahora eso es realmente complicado por dos asuntos:

- a. El tema económico. Es costoso mantener una oficina debido a que se deben considerar gastos (renta del inmueble, contratación de personal, pago de servicios como son agua, energía eléctrica, telefonía, internet, solo por mencionar algunos).
- b. El idioma. La comunicación es muy importante y la mayoría de las ocasiones el personal de las PyMEs no domina otro idioma.

Si como resultado de una negociación comercial el gobierno mexicano absorbe todos los gastos originados por el mantenimiento de una oficina en el extranjero, esto podría ser una ventaja para las PyMES, sin embargo, no están aún preparadas para obtener este tipo de beneficios, particularmente porque los servicios de información requeridos por las PyMEs son más útiles *dentro* de México. Por otro lado, la tecnología puede ofrecerles una alternativa sin necesidad de estar en el extranjero, pues estas empresas en el presente ya están haciendo contactos vía internet con sus proveedores. Utilizan un proceso largo pero efectivo, pues en su mayoría primero importan las muestras del producto que pretenden comprar, de ese modo lo conocen y verifican su efectividad, y posteriormente compran el producto y lo importan en mayor cantidad⁸.

En cuanto a las PyMEs que desean posicionar su producto en el extranjero, podría ser de gran utilidad contar con una oficina propia en el país en el que desean incursionar, pues de ese modo lograrían tener mayor control de su mercado, conocerlo y poder incrementar sus ventas. Sin embargo esto es un objetivo muy lejano para las PyMEs mexicanas pues se necesita una gran inversión. En México se cuenta con distintos apoyos a las PyMEs que ofrecen financiamiento para emprender o ampliar los negocios, siempre y cuando se presente un proyecto económicamente factible, pero estos apoyos solo se aplican a nivel nacional. Caso aparte es el ofrecido por PROMEXICO que actualmente cuenta con apoyos como "Centros de distribución, Showrooms" justo para abrir un centro de negocio en el exterior, el monto máximo del apoyo es de \$130,000, también se cuenta con el programa "Constitución de empresas en el extranjero".

Un apoyo realista que la oficina podría brindar a las PyMEs mexicanas, sería vía los compradores extranjeros, pero ellos serían en quienes recaería la responsabilidad de que esta oficina externa sea 100% beneficiosa para el importador. En caso de no poder costear la oficina, lo que se recomienda es que se realice una investigación de campo con diversos proveedores que brinden este servicio, comparar precios, revisar referencias y, así, identificar a la empresa u organización

⁸ El tema de las muestras es un tema complicado para las PyMES ya que consideran que -por ser ejemplos del producto no comercializables- no deberían tener un valor en factura, ni pagar impuestos, esto es un error pues para efectos aduaneros de acuerdo con la regla general de comercio exterior 3.1.26 vigente, cuando se trate de "artículos que por su cantidad, peso, volumen u otras condiciones de presentación indiquen, sin lugar a dudas, que sólo pueden servir para demostración de mercancías o levantar pedidos", deberán otorgarles un valor unitario equivalente a un dólar, por lo cual los impuestos se calcularán con base en ese valor, en cuanto al Impuesto General de Importación queda exento de acuerdo con la fracción 9801.00.01 de la Tarifa de Ley de Impuestos Generales de Importación y de Exportación Vigente (Ley Comercio Exterior, 2017). Cuando las PyMEs ya conocen el producto entonces compran más del mismo e inician con sus operaciones de comercio exterior desde el territorio nacional sin necesidad de tener mayor contacto con su proveedor, por lo tanto no tiene necesidad de una oficina en el extranjero.

que pueda brindar el servicio con base en las necesidades del traslado, los proveedores deben de ser conocedores del comercio internacional, y no debería existir inconveniente alguno por un aparente desconocimiento de los procesos para realizar la operación deseada (ya sea la importación y/o la exportación).

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 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.

Eliminación de dificultades para procesar los pagos internacionales

Una preocupación notoria por parte de las PyMEs de los Estados Unidos es poder hacer comercio internacional y negocios internacionales basados en la certeza de que efectivamente los pagos se cumplan. Su intención, al incluir este tema en la agenda, es reducir al mínimo los costos de transacción vinculados con los cobros internacionales. Basados en las entrevistas realizadas a algunas PyMEs mexicanas, y a empresas que gestionan sus pagos, se manifestó 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 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 MONEX⁹, 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 moneda¹⁰. 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

⁹ Disponible en <https://www.monex.com.mx/portal/>

¹⁰ 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.

moneda nacional y hacen la transferencia en euros, dólares, etc. otorgan información oportuna en un tiempo no máximo a 24 horas, y de 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 suele tardar hasta 24 horas para tener el pago en firme, mientras que en otras divisas el pago puede tardar de 24 a 72 horas¹¹.

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 utilizado 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 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 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 una 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.

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.

Disminución de las regulaciones extranjeras a las PyMEs

Un acuerdo de libre comercio negociado entre dos o más países busca reducir las incertidumbres y los costos de transacción vinculados con el comercio y los negocios internacionales, sus reglas pretenden beneficiar en primer lugar a clientes y empresas que hacen negocios en los mercados internacionales. Las PyMEs de los Estados Unidos en su agenda demandaron la desregulación de aquellos socios comerciales de EU en sectores donde las PyMEs norteamericanas son competitivas. Pero para el caso de las PyMEs mexicanas, ellas han tenido que enfrentar de primera mano la tremenda

¹¹ Datos obtenidos de <http://www.scotiabank.com.mx/es-mx/personas/otros-productos/productos/servicios-internacionales/ordenes-de-pago-internacionales.aspx>

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 Café¹². 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 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.

Para apoyar en este asunto a las PyMEs en las negociaciones internacionales, se sugieren las mismas medidas *de minimis* analizadas anteriormente. Para el apoyo interno, como podemos ver, la fracción arancelaria señala cuanto pagarán de impuestos, y que regulaciones y restricciones no arancelarias son las que deben cumplir, esta información se encuentra disponible por medio de la CAAAREM¹³ en conjunto con la Secretaría 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.

¹² Información disponible en <https://amecafe.org.mx/exportadores/>

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

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

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 de IGI, IEPS, 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 número 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 número 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 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 un 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.

Reforzamiento de la protección a sus derechos de propiedad intelectual

Muchas empresas PyMEs en los Estados Unidos han logrado sobrevivir a su etapa inicial debido a que incorporan algún componente tecnológico en su negocio, algunas de ellas incluso son *born global*, y han colocado sus productos o servicios a disposición de clientes internacionales desde sus primeros días en el mercado, para ellas la protección de sus derechos de propiedad intelectual es imperativo. En contrapartida, ¿qué sucede con las PyMEs mexicanas?

A partir de las entrevistas realizadas se detectó que las PyMEs que exportan sus productos muchas veces no tienen registrada ni siquiera su propia marca en el Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial (IMPI)¹⁵, lo cual no les garantiza

¹⁵ PROMEXICO Cuenta con el programa "Consultoría para registro de marca internacional" que es para la gestión de registro internacional, registro de propiedad intelectual y trámites para patentes en el extranjero, el monto máximo de apoyo es de 50,000 pesos.

que en el extranjero no puedan copiar su mercancía, y reproducirla en ese país sin necesidad de volver a importarla. Como ejemplo claro de esta situación están a algunas empresas comercializadoras, las cuales se dedican a realizar las operaciones de exportación de varias PyMEs nacionales que elaboran artesanías mexicanas. Estas empresas realizan con frecuencia la exportación vía la aduana de Veracruz, colocan el transporte internacional con dirección a países europeos, y en esos países venden los productos. Estas comercializadoras todo el tiempo envían la misma mercancía pero trabajan con diferentes PyMEs, cuando un artesano no les puede proveer cierta cantidad en determinado momento, las comercializadoras ya tienen vendida esa mercancía, por lo que les resulta relativamente sencillo solicitar a otro artesano el producto, y enviar la misma mercancía -pero de diferente proveedor- sin detener sus operaciones.

Los productos que envían al extranjero no cuentan con ninguna marca registrada, es por ello que tanto los productores mexicanos se arriesgan a ser sustituidos por otros, como las comercializadoras también se arriesgan a que estos productos los puedan fabricar en los países europeos, y prescindir de sus exportaciones.

Cabe mencionar que el IMPI pone a disposición de todos los usuarios de internet una página web llamada MARCANET¹⁶ es una herramienta con la cual se puede identificar una marca, y de ese modo saber si la marca que las PyMES quieren registrar ya la registro otra empresa. Esta página ofrece búsqueda por expediente, registro nacional o internacional, nombre o logotipo y se menciona que tipo de marca es, ya sea nominativa, figurativa, mixta, tridimensionales o sonora. Para las PyMEs mexicanas, no contar con este registro les imposibilita comprobar que es el legítimo creador del material.

Se ha detectado que los emprendedores no registran el producto ante el IMPI por falta de información, es decir, no tienen los datos necesarios para saber que el material debe de ser patentado antes de comercializarse. Otros consideran que no es necesario llevar a cabo esto, pues no anticipan la gravedad del tema. Las PyMES mexicanas tienden a sacar al mercado sus productos sin patentarlos y ello origina que otra persona se dé cuenta de ello y les plagie la idea, cuando ya tienen el problema legal sobre la autorización de reproducción, es cuando se dan cuenta lo necesario de patentar los productos.

Ellos trabajan la idea pero sin el registro ante el IMPI es complicado que se les considere como los legítimos creadores. Los recursos y el tiempo de respuesta es otro factor que origina que las PyMES no patenten el material, el tiempo de respuesta de este trámite es de aproximadamente 6 meses, por lo que muchas veces la emprendedores se desesperan y sacan a mercado sus productos sin considerar antes una investigación para evitar un plagio. Según los datos del IMPI, México es el país donde menos solicitudes se registran y peor aún, una cantidad menor de esas solicitudes terminan el proceso de inscripción¹⁷.

Los negociadores mexicanos tienen ya experiencia en negociaciones multilaterales, regionales y bilaterales en donde el tema es la protección a la propiedad intelectual, en el marco de la fallida ronda de Doha de la Organización Mundial del Comercio, este era un tema prioritario para los gobiernos de los países desarrollados como Estados Unidos, Japón y la Unión Europea, los beneficios para la economía mexicana para apoyar este tipo de acuerdos predominantemente están vinculados con atraer la inversión extranjera directa por medio del respeto a las patentes a las empresas extranjeras, y la adhesión del gobierno mexicano a las leyes internacionales al respecto. El componente tecnológico de las PyMES mexicanas, a diferencia de las de los Estados Unidos suele ser mucho menor, por lo que los apoyos que requieren las empresas mexicanas son más de carácter endógeno que exógeno, y es por vía del asesoramiento legal que se podría aportarles mayores beneficios.

Programas de financiamiento a sus operaciones en el exterior

El 90% de las PyMEs exportadores no utilizan los programas de financiamiento para exportar, debido a que el trámite es muy lento y principalmente por las comisiones e intereses que esto les genera. Por otra parte, algunas no cumplen con todos los requisitos y no son elegibles para el financiamiento. Otras dicen desconocer los apoyos pero cuando se les

¹⁶ Disponible en <http://marcanet.impi.gob.mx/marcanet/>

¹⁷ <http://elexportario.mx/asesoria/pymes-no-patentan>

http://www.bbc.com/mundo/ciencia_tecnologia/2009/11/091126_0348_inventos-mexico-gz.shtml

<http://www.dineroenimagen.com/2014-06-06/38430>

En la página oficial del IMPI (<http://www.gob.mx/impi>) se encuentra información necesaria para los trámites, costos, documentación necesaria, etc.

menciona piden información para considerar la posibilidad. Las PyMEs no recurren a instituciones de apoyo, debido a tres razones generales:

1. Promoción ineficiente de las instituciones de apoyo;
2. Existe la condición de un pago de por medio, ya sea tipo comisión, costo por servicio o tasas de interés, las cuales las PyMEs no están dispuestas a pagar debido a que muchas veces no cuentan con ese dinero.
3. Tampoco se les informa de todos los beneficios que pueden tener, particularmente del tipo de sacrificio o inversión que deben hacer para crecer.

A pesar de que uno de los principales problemas de las PyMES es la falta de capital financiero, no todas recurren a los programas de financiamiento que ofrecen entidades gubernamentales o particulares, ya que los requisitos que piden son muy extensos, por lo regular solicitan un modelo o plan de negocios, plan financiero, plan de puesta en marcha, etc. Los cuales las PyMES no logran concretar por falta de conocimiento, otro obstáculo es que las tasas de interés son muy altas. Sin embargo los programas existen, a los cuales una mínima cantidad de PyMES recurre. Algunas entidades de apoyo a las PyMES mexicanas son:

ProMéxico:

Es un organismo dependiente del Gobierno Federal que de acuerdo con su página oficial, se encarga de “coordinar las estrategias dirigidas al fortalecimiento de la participación de México en la economía internacional”, brinda apoyos y servicios a las PyMES que desean incursionar en el mercado, así como capacitación, asesorías, certificaciones, red de contactos, publicidad en medios, desarrollo de proyectos, alianzas estratégicas, ferias comerciales, agenda de negocios, entre otros. Por ejemplo la publicidad en medios consiste en espacios publicitarios en la revista Negocios Pro México, o la oferta exportable en stand institucional que consiste en darles un espacio a las PyMES para que den a conocer sus productos en ferias o exposiciones internacionales. Sin embargo todo lo anterior mencionado tiene un costo, que las PyMES no siempre pueden absorber.

NAFIN

Nacional Financiera Banca de Desarrollo¹⁸, es una entidad que en conjunto con el gobierno Mexicano ofrece distintos programas empresariales para apoyar a las PYMES con capacitación o financiamiento. Su programa empresarial se divide en varias áreas que son: crédito PyME, crédito para crecer juntos, crédito joven, financiamiento a proyectos sustentables, mujer PyME, financiamiento micro pequeña empresa transportista, entre otros.

Por ejemplo el Crédito Joven¹⁹ consiste en dos tipos de financiamiento uno es para iniciar un negocio y el dos es para hacer crecer el negocio, este programa va dirigido para personas entre 18 y 35 años. Si la incubación es en línea, se les puede prestar de 50,000 hasta 150,000 pesos con una tasa anual fija de 9.9%, mientras que si la incubación es presencial se les presta de 150,000 hasta 500,000.

Fondo PyME:

Fondo PyME²⁰ es un instrumento gubernamental gestionado por medio de la Secretaría de Economía que busca apoyar a los emprendedores, microempresas, PyMES, Empresas Gacela y Empresas Tractores en cuanto a capacitaciones, orientaciones y financiamientos.

INADEM:

Instituto Nacional del Emprendedor, entidad gubernamental que busca apoyar y fomentar la creación de PyMES ofreciendo educación emprendedora. Del mismo modo da conocer información sobre exposiciones y ferias comerciales.

¹⁸ Disponible en <http://www.nafin.com/portalfn/content/home/home.html>

¹⁹ Disponible en <http://www.creditojoven.gob.mx/portalcj/content/index.html#inicio>

²⁰ Disponible en <http://www.fondopyme.gob.mx/>

Ángeles inversionistas:

Red Mexicana de Inversionistas²¹ es un sitio web el cual se divide en dos: Emprendedores e Inversionistas. Se creó con la finalidad de unir emprendedores e inversionistas y de este modo los emprendedores puedan subir sus proyectos y los inversionistas tengan de donde escoger para poder invertir en una PyME. Para registrarse como emprendedor solo piden datos generales como nombre completo, correo electrónico y generar una contraseña. Posteriormente solicitan datos del contacto como son el domicilio y redes sociales con las que se pueda verificar la cuenta, ya sea Facebook o Twitter o LinkedIn (red social de profesionales para hacer negocios). El registro es muy sencillo, sin embargo al subir el proyecto las PyMES deben tener ya listo un buen plan de negocios para lograr captar la atención de algún inversionista. Esta red no cobra comisión, sin embargo si tiene un costo por el servicio de enlace que es cobrado a los emprendedores.

Crowdfunding:

Se trata de un programa de financiación de multitudes o financiamiento colectivo “donde distintas personas de cualquier parte del mundo contribuyen con pequeñas o grandes aportaciones financieras a un proyecto”²². Según información obtenida de su página oficial este proyecto está respaldado y apoyado por el Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN) del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) ejecutado por la Universidad Anáhuac a través del Centro IDEARSE con la participación de Nacional Financiera, el Instituto Nacional del Emprendedor, la Oficina de Estrategia Digital de la Presidencia de la República, la Comisión Nacional Bancaria y de Valores y la Asociación de Plataformas de Fondeo Colectivo. Esta plataforma también se encarga de reunir emprendedores e inversionistas a través de proyectos para fomentar esta modalidad en nuestro país.

BANCOMEXT:

A través de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, se encuentra el Banco Nacional de Comercio Exterior S.N.C., el cual brinda financiamiento a las operaciones de comercio exterior mexicano, sus programas de inversión van dirigidos a exportadores, importadores, PyMES, interesados en internacionalización de empresas, a la inversión extranjera y a los sectores estratégicos. Del mismo modo, apoya a estas empresas con un pequeño directorio de entidades públicas y privadas que puedan ayudarlas con asesorías y capacitación necesaria. Ofrece bajas tasas de interés, crédito de largo plazo, manejo de cuentas en dólares y pesos, entre otras cosas.

Durante las negociaciones de la Ronda Doha de la OMC se negociaron en el sector agrícola tres tipos de apoyos a los productores: la caja azul, eran apoyos que no estaban permitidos, la caja ámbar eran apoyos que se iba a calendarizar su retiro cuando entrara en vigor el acuerdo final, y la caja verde eran apoyos permitidos indefinidamente.

Del mismo modo, cabría hacer una clasificación del tipo de negocios en los que participan las PyMES y negociar para ellas en los acuerdos comerciales internacionales apoyos que se pueden aplicar desde el inicio y que estén permitidos debido a que su intervención en la distorsión del comercio internacional sea marginal, y evitar apoyos a las PyMES cuyos sectores económicos a los que pertenecen se verían afectados por las ayudas económicas que los gobiernos les puedan proveer.

Reducir los costos para el transporte

El costo de transporte afecta directamente las operaciones de las PyMES por lo que es una decisión estratégica definir la modalidad de transporte como un tema prioritario en las negociaciones internacionales, el principio que rige la contratación del transporte es que, a menor gasto logístico, mayor será la utilidad. Para las PyMES que en volumen importan -o exportan- una cantidad menor de bienes, esta decisión repercute en un costo elevado de logística en comparación con las grandes empresas.

El más costoso de los medios de transporte es el aéreo, es por ello que todas las PyMES tratan de evitar este tipo de transporte. Incluso las grandes empresas consideran este tipo de envío como la última opción. Sin embargo, tiene sus

²¹ Disponible en <https://www.angelesinversionistas.com.mx/>

²² Disponible en <http://www.crowdfundingmexico.mx/>

ventajas pues con este modo de transporte el material llega en un corto tiempo, resulta ideal para envíos urgentes, en comparación con un marítimo (si aplicara) que tardaría un mes en llegar a su destino final. El transporte más económico es el marítimo, que aunque el tiempo de entrega es muy largo, no afecta mucho (comparado con el resto) en los costos de importación y/o exportación.

La importancia de la negociación del transporte entre comprador y vendedor es esencial, debido a que este tema debe quedar resuelto preferentemente desde la firma del contrato entre las partes. Se puede ver la posibilidad de que el comprador pague los costos de transportación, lo que se puede traducir en utilizar en el contrato, por ejemplo, un *incoterm* EXW (en fábrica), lo que quiere decir que el comprador se hará responsable y pagará todos los costos, así el vendedor no paga nada y mejor aún no existe responsabilidad durante el tránsito. Uno de los errores más grandes de las PyMES es solo considerar como importante el transporte internacional, cuando también es de vital importancia la logística del producto hasta la planta.

Para poder cotizar un flete local o nacional se necesita conocer exactamente los datos de la mercancía, si viene como contenedor, o si ya se encuentra desconsolidada la carga (suelta), cuantos bultos son, que peso y a qué dirección van. Sin embargo también se puede contratar flete consolidado, que es aquel en el que viajan diferentes tipos de mercancías, de diferentes clientes, y se aprovecha un mismo viaje, sin embargo este flete tiene periodos de entrega final más largos. Ya que se reparte la mercancía en los diferentes domicilios, pero es más barato que pagar un viaje directo para solo una mercancía.

Lamentablemente esta información pocas veces se les brinda a las PyMES, ya que las empresas transportistas obtienen más ganancias de los viajes directos. En la actualidad ya existen diferentes empresas que se dedican a la transportación de paquetería, mensajería, transportación de servicios consolidados, etc.

Cuando se trata de mercancía llamada “contenerizada” los clientes pueden optar por alguna de las 3 siguientes alternativas:

1. Desconsolidar el contenedor: consiste en programar la apertura del contenedor sacar la mercancía, para que esta pueda viajar y el contenedor se quede vacío en el puerto.
2. Contratar transporte por naviera: Las navieras ofrecen el servicio de transporte puerta a puerta, es decir, que desde que sale de la fábrica del proveedor hasta que llega a la fábrica del importador y el destino final en territorio nacional. Se puede contratar el servicio por camión o bien por tren.
3. Contratar un Transporte Terrestre directo para su mercancía, que es la opción más cara.

A pesar de su aparente complejidad, el tema del transporte no siempre es un obstáculo si se tiene la oportunidad de estudiar las diferentes opciones de transporte previas a la operación, ya que gracias a este análisis de logística, se puede definir la opción más competitiva en cuanto a previo y tiempo de tránsito. En la actualidad las empresas transportistas ofrecen más que solo la transportación del producto, también ofrecen a sus clientes rastreo satelital de la unidad, custodia durante todo el traslado de la mercancía, seguros para la mercancía ya se por accidente, robo, etc.

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.

Eliminar los problemas de visado para que sus dueños o directivos puedan viajar libremente

Hasta el momento, a diferencia de sus contrapartes de EU, las PyMEs mexicanas no enfrentan el problema, o no es un prioritario, del libre tránsito de empresarios, pues la mayoría de los proveedores pagan todos los viáticos, incluso si es necesario elaboran cartas para ayudar con los trámites de visa (si llegase a aplicar). Se debe recordar que el TLCAN creó una visa especial para empresarios, con el fin precisamente de permitir el libre tránsito de los mismos en América del norte.

Los viáticos abarcan gastos como:

- a. Boleto de avión (viaje redondo)
- b. Comidas.
- c. Hospedaje.
- d. Transporte local.

El resto de proveedores ofrecen hasta un financiamiento del 50% de los gastos. Este apoyo se refleja con descuentos en precios, notas de crédito, material de regalo, etc. Sin embargo, es necesario mencionar que si existe una minoría de empresarios que afirma no tener los recursos para realizar los viajes.

Es importante no solo para las PyMEs, sino también para las grandes empresas viajar al país de donde pretenden importar su mercancía, esto con la finalidad de conocer los proveedores con los que pueden trabajar, así como elegir al mejor y no solo quedarse con solo uno que pudieron contactar vía internet. Esto también les ayuda a conocer el producto que van a comprar y firmar contratos de compra venta.

Viajar se considera un problema para este tipo de empresas ya que no cuentan con los medios económicos suficientes, para pagar un viaje de esa magnitud, pues deben arreglar principalmente sus documentos para salir del territorio nacional y para ingresar al país con el que quieran realizar las operaciones de comercio exterior²³. Otro obstáculo con el que se enfrentan estas empresas al viajar a otros países es el idioma, debido a que para las operaciones de comercio exterior el idioma universal es el Inglés, si estas empresas no cuentan con personal que domine este idioma, tendrán más dificultades para poder viajar y hacer las negociaciones directas con sus proveedores.

Existe, afortunadamente en el ámbito internacional, una serie de acuerdos relacionados con el libre tránsito de empresarios, que los funcionarios mexicanos pueden tomar como referencia para negociar acuerdos similares que beneficien a los empresarios mexicanos relacionados con las PyMEs, uno de los más avanzados, además del propio TLCAN, es el de la APEC (APEC, 2015).

²³ PROMEXICO Cuenta con un programa llamado "Bolsa de Viaje" el cual consiste en un apoyo tope de: África, Asia y Oceanía \$50,000.00 Europa hasta \$35,000.00 LATAM hasta \$30,000.00 NA hasta \$20,000.00, este apoyo es para viaje de negocios de promoción comercial.

Por otra parte, en el fallido TPP se pueden identificar políticas aplicables en este rubro, el capítulo 12 de ese acuerdo promovía que los gobiernos de los países firmantes del TPP proveyesen información a los empresarios sobre los documentos que deben presentar para obtener una entrada temporal a otros mercados del propio acuerdo, procurando que los impuestos por los derechos que se apliquen con ese propósito sean accesibles y que las decisiones sobre las solicitudes de ingreso pudiesen informarse en el menor tiempo. Las partes también acordaron proveer la información relacionada con los requisitos de entrada temporal, y que ésta se encuentre a disposición del público. De igual manera, acordaron cooperar en los procesos relacionados con el trámite de visas para entradas temporales.

Resultados

Al observar los obstáculos que se les presenta 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 (Traxler, F. 2005).

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 consideren la estructura y los flujos comerciales presentes en las cadenas globales de valor. Haber negociado 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 negociaciones bilaterales con los socios comerciales de México.

El gran desafío que enfrentan 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.

Finalmente, aunado a todo lo anterior, el panorama actual parece conducirnos a un escenario pesimista, pues ante el fracaso del TPP 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).

Conclusiones

La eficiencia en la elaboración de políticas públicas –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 el 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. Para el caso de las PyMEs de los Estados Unidos, estas empresas ya comenzaron a organizarse para hacer valer su voz en los acuerdos comerciales que negocian sus autoridades, y lo han comenzado a hacer proponiendo una agenda con temas bien definidos.

Las PyMEs mexicanas, en contrapartida, no se han organizado ni han propuesto una agenda similar, sin embargo, el análisis de los problemas que enfrentan en cada uno de los temas sugeridos por sus contrapartes de los EU sugiere que una buena parte de las dificultades que se presentan pueden ser resueltas a nivel internacional por medio de la cooperación entre países en el marco de la negociación de los acuerdos comerciales internacionales.

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.

Referencias bibliográficas

- Acua, Gustavo (2004). *El Juego de los Dos Niveles de Negociación, Las Negociaciones de 1997 para el ingreso de Chile al TLCAN*. Tesis doctoral Facultad de Ciencias Políticas y Sociales de la UNAM.
- Acua, Gustavo; Bautista, Selene; Ibarra, Dario (2016). *El Tratado Transpacífico. Teoría y Política*. Laboratorio de Análisis Económico y Social. Mexico D.F.
- 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), 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>.
- Diehl, Paul F. (Ed.) (2005). *The Politics of Global Governance. International Organizations in an Interdependent World*, Boulder Colo.: Lynne Rienner.
- 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*.
- 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.
- 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.
- 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.
- Krist, William (2013) “The Transpacific partnership negotiations: getting to an agreement”. Woodrow Wilson International Center for Scholars. Washington DC.

- 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.
- Moravcsik, Andrew (1997): "Taking Preferences Seriously: A Liberal Theory of International Politics". *International Organization* Vol. 51 (4), pp. 513-553.
- 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.
- 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.
- 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.
- 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.
- Vogel, S. K. (1999). When interests are not preferences: The cautionary tale of Japanese consumers. *Comparative Politics*, 187-207.
- 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.
- Woll, C. (2009). *Firm interests: How governments shape business lobbying on global trade*. Cornell University Press.