



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES ARAGÓN

TÍTULO DE LA INVESTIGACIÓN:

“Retos y oportunidades para las PyMEs mexicanas en el marco de la Alianza del Pacífico. Evaluación y perspectivas”

TESINA

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE

Lic. en Relaciones Internacionales

P R E S E N T A :

Elthon Alan Villanueva Lara

ASESOR DE TESINA:

Rodolfo Arturo Villavicencio López

Ciudad Nezahualcóyotl, Estado de México 2017



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

Índice

Introducción	3
Capítulo 1.- El papel de las PyMEs mexicanas en los acuerdos comerciales previamente establecidos con países de la Alianza del Pacífico	7
1.1 Tratado de Libre Comercio Chile - México (1999).....	9
1.2 Acuerdos comerciales Colombia - México.....	15
1.2.1 El Grupo de los Tres (G-3) Colombia, México y Venezuela (1994).....	16
1.2.2 Renegociación del TLC sin Venezuela (2006).....	18
1.3 Acuerdo de Complementación Económica (ACE) México - Perú (1987).....	22
1.3.1 Reforma al ACE, nuevo Acuerdo de Integración Comercial (AIC) México-Perú (2012).....	23
Capítulo 2.- Principales obstáculos para las PyMEs mexicanas en el Marco de la Alianza del Pacífico	33
2.1 Problemas administrativos en materia aduanera durante el proceso de exportación de productos nacionales.....	35
2.2 Legislación del comercio electrónico dentro de la Alianza del Pacífico (Servicios de certificación).....	39
2.3 Proceso de inspección sanitario y fitosanitario.....	42
2.4 Bajo índice competitividad empresarial.....	46
Capítulo 3.- Oportunidades para las PyMEs mexicanas en el marco de la Alianza del Pacífico	51
3.1 Libre circulación de bienes y servicios.....	51
3.2 Proyectos de trabajo innovadores para las PyMEs	54
3.3 Libre movimiento de personas.....	58
3.4 Creación del Consejo Empresarial de la Alianza del Pacífico.....	60
3.4.1 Creación de otros Comités para el beneficio de las PyMEs.....	63
Conclusiones	66
Fuentes de consulta	70

Introducción

En el mundo globalizado actual dirigido principalmente por aspectos económicos, es común que las empresas transnacionales busquen abarcar diferentes tipos de mercado con la intención de adquirir protagonismo y presencia a nivel global. En ese sentido, las corporaciones han adquirido mayor importancia para los gobiernos locales ya que muchas de ellas se han convertido en el motor de la economía nacional desde hace algunas décadas. No obstante, en el caso del gobierno mexicano, son pocas las empresas que tienen presencia a nivel internacional y trabajan en colaboración con el mismo para la obtención de beneficios mutuos. A raíz de ello, las pequeñas y medianas empresas, mejor conocidas como “PyMEs” se han enfrentado a una serie de obstáculos que no permiten consolidarse en el mercado nacional y consecuentemente, en mercado internacional.

La Alianza del Pacífico, es un bloque comercial conformado por los países de Chile, Colombia, México y Perú que busca ofrecer oportunidades de crecimiento económico para empresarios a través de la inversión extranjera y está abierto a promover el desarrollo de nuevos proyectos con ideas innovadoras en diferentes áreas. Dicho acuerdo comercial cuenta con un mercado de unos 217 millones de personas, con un PIB per cápita promedio de US\$ 16 759 (en términos de paridad de poder adquisitivo)¹. Si bien, la alianza también abarca otras áreas como: la formación de capital humano, el emprendimiento, la protección del medio ambiente, el voluntariado juvenil y la cooperación cultural, este trabajo se centrará en las oportunidades de negocio que podrían aprovechar las PyMEs mexicanas, realizando un análisis de los antecedentes comerciales y las relaciones diplomáticas con los países integrantes de la misma.

Para complementar dicho análisis, nos apoyaremos de diversos estudios y opiniones de autores y especialistas en el tema los cuales comparten algunos de los retos o amenazas que podrían enfrentar las empresas mexicanas en el corto y

¹ Portal oficial de la Alianza del Pacífico. Disponible en: <https://alianzapacifico.net/#programas-y-proyectos>

mediano plazo. El análisis va desde los problemas locales en relación con el apoyo brindado por el gobierno nacional así como los problemas de competitividad que deriva la inversión extranjera y el arribo de nuevas empresas.

Sobre otro particular, y tomando en consideración que el presente trabajo de investigación refleja una visión prospectiva, se brindará un análisis de las posibles ventajas y desventajas que tendrían las PyMEs mexicanas en caso de que se aprueben los proyectos de trabajo innovadores a mediano plazo, mismos que serán explicados durante la investigación.

El trabajo consta de tres capítulos. El primero de ellos describe cual fue la postura adoptada por el gobierno mexicano tras la entrada en vigor de diversos tratados en materia comercial con los países miembros. En el caso de Chile, el Tratado de Libre Comercio suscrito desde 1999. Los acuerdos comerciales establecidos con Colombia (El Grupo de los Tres (G-3) Colombia, México y Venezuela, la renegociación del Tratado de libre comercio sin Venezuela (2006). Y el último apartado del primer capítulo explica las funciones del Acuerdo de Complementación Económica (ACE) Perú-México (1987) así como la reforma dando paso al AIC.

El segundo capítulo se titula “Obstáculos para las PyMEs mexicanas en el Marco de la Alianza del Pacífico”. Dicho apartado se enfoca en explicar las principales trabas para las compañías mexicanas como los problemas administrativos fiscales, las trabas arancelarias al Comercio Exterior Mexicano, aquellos inconvenientes que origina el bajo índice de competitividad empresarial, análisis de las normas sanitarias y fitosanitarias aplicadas a los productos que pretenden ser exportados al mercado internacional, específicamente, una explicación de por qué hay tanta demora en dicho estudio de bienes, entre otras cuestiones.

Finalmente, en el tercer capítulo titulado “Oportunidades para las PyMEs mexicanas en el marco de la Alianza del Pacífico“, profundizaremos sobre los posibles beneficios que habrán para las Pymes mexicanas con base en la información

obtenida de diversas instituciones gubernamentales, autores de libros y especialistas en el tema a través de documentos oficiales mayormente compartidos vía electrónica.

Entre los avances más importantes podemos adelantar es la libre circulación de bienes y servicios así como la planeación de proyectos innovadores para las PyMEs a mediano plazo dependiendo en gran parte de las decisiones del Consejo Empresarial y el libre movimiento de personas en cualquiera de los países miembros. Por lo anterior, se concluirá la presente investigación haciendo un balance general sobre los obstáculos y oportunidades para saber cuales tienen mayor peso en el marco de la Alianza del Pacífico.

Es importante señalar que para la realización de este trabajo de investigación se utiliza como instrumento de apoyo la teoría de la competitividad sistémica, la cual hace referencia a la inexistencia o insuficiencia de un entorno empresarial eficaz para alcanzar la competitividad estructural. Por lo que, cada vez se acepta más que la creación de un entorno sustentador con el esfuerzo colectivo de las empresas, las asociaciones, el Estado y otros actores sociales, puede conducir a un desarrollo más acelerado de las ventajas competitivas².

Es común encontrarnos con textos que señalan que *“en América Latina se crean nuevas instituciones pero no se aclara qué se va a hacer con las previamente existentes. Es una permanente huida hacia adelante y un constante añadido de siglas y acrónimos a la voluminosa sopa de letras existente”*³ –Carlos Malamud.

Con base en las anteriores afirmaciones deducimos que para el oportuno aprovechamiento de la Alianza del Pacífico en materia económica será

² Competitividad sistémica: nuevo desafío para las empresas y la política, Klaus Esser, Wolfgang Hillebrand, Dirk Messner y Jörg Meyer-Stamer, pp 130-131.

³Banco Interamericano de Desarrollo, *La Alianza del Pacífico: un revulsivo para la integración regional en América Latina* Disponible en: <http://www20.iadb.org/intal/catalogo/PE/2012/10980.pdf> [Consulta: 2 de junio de 2017]

responsabilidad del propio gobierno mexicano brindar las herramientas necesarias que ayuden al mantenimiento y consolidación de las PyMEs en ciertos mercados en específico y que no únicamente se quede en proyectos regionales en América Latina que al día de hoy no tienen mayor trascendencia en el sector comercial como lo fue en su momento UNASUR, MERCOSUR, CARICOM, ALADI, CELAC, SELA, Grupo del Río, OEA, etcétera.

Como podemos ver, el saber trabajar en equipo en pro del bienestar individual, y colectivo, ha sido y será la llave del éxito para conseguir objetivos a nivel laboral, por lo tanto, este trabajo de investigación será un instrumento que ayude a identificar al Gobierno Federal los obstáculos burocráticos que afectan a las PyMEs a nivel institucional, así como un instrumento que indique a los empresarios mexicanos las oportunidades de negocio que puede brindar la Alianza del Pacífico.

Capítulo 1. El papel de las PyMEs mexicanas en los acuerdos comerciales previamente establecidos con países de la Alianza del Pacífico

Actualmente, las pequeñas y medianas empresas (PyMEs), tienen una gran importancia en la economía a nivel nacional y regional, tanto para los países en desarrollo como los desarrollados. Asimismo representan a nivel mundial el segmento de la economía que aporta el mayor número de unidades monetarias a cada Estado, de ahí surge la necesidad de fortalecer su desempeño, al incidir de manera fundamental en el comportamiento global de las economías nacionales⁴.

En el caso mexicano, las PyMEs son consideradas la columna vertebral de la economía nacional. Se estima que las micro, pequeñas y medianas empresas generan 72% del empleo y 52% del Producto Interno Bruto (PIB) del país. Asimismo hay más de 4.1 millones de microempresas que aportan 41.8% del empleo total. Las pequeñas suman 174,800 y representan 15.3% de empleabilidad; por su parte, las medianas llegan a 34,960 y generan 15.9% del empleo⁵.

En ese sentido, las instituciones gubernamentales encargadas de administrar y promover el comercio exterior se han caracterizado por realizar cambios drásticos en materia de apertura comercial principalmente desde la integración de México al GATT en 1986. A partir de dicho acontecimiento la exportación se ha convertido en un pilar fundamental en las estrategias de crecimiento de muchas empresas. De acuerdo con la Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (ENAPROCE) señala que el 37 por ciento de las PyMs⁶ planean su expansión a nuevos mercados internacionales.

Entre los acuerdos más recientes que están dirigidos a impulsar el desarrollo y crecimiento de las PyMEs mexicanas se encuentra la Alianza del Pacífico.

⁴ Andersen, Arthur, "Diccionario de economía y negocios", España, Espasa Siglo XXI, p 311, 1999.

⁵ Educación financiera, CONDUSEF. Disponible en: <http://www.condusef.gob.mx/Revista/index.php/usuario-inteligente/educacion-financiera/492-pymes> [Consulta 23 de septiembre de 2017]

⁶ Periodico el Milenio, El 37% de las PyMEs buscaran mercado internacional. Disponible en: http://www.milenio.com/negocios/pymex-exportaciones-mercado_internacional-american_express-milenio_0_913108878.html [Consulta 30 de septiembre de 2017]

La Alianza del Pacífico surge como un mecanismo de integración económico-comercial integrado por Chile, Colombia, México y Perú, el cual se estableció formalmente en junio del año 2012, cuyo principal objetivo es la liberalización del comercio de bienes, servicios, movimiento de capitales, personas, y aspira a convertirse en una plataforma comercial con proyección mundial y especial énfasis en el Asia-Pacífico para promover el crecimiento, desarrollo y competitividad de sus países miembros, como medio para alcanzar mayores niveles de cohesión social y reducción de la pobreza⁷.

Es importante señalar que previo a que los cuatro países formaran la Alianza del Pacífico, el antecesor inmediato de dicho acuerdo fue la propuesta planteada en 2007 por el presidente de Perú, Alan García, acerca de la creación del Arco del Pacífico Latinoamericano, el cual implicaba la incorporación de todos los países de la región ribereña.

En primera instancia, la iniciativa tuvo un trasfondo político antes que económico ya que a diferencia de otros tipos de integración económica como el Mercosur o la ALBA, en el caso de Chile, Colombia México y Perú ya tenían o estaban en proceso de negociación para celebrar un Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos. Eso hacía que para ellos careciera de relevancia la razón fundamental por la cual los miembros del Mercosur fueron renuentes primero a respaldar la creación de un “Área de Libre Comercio de las Américas” (ALCA), y luego a suscribir un TLC con los Estados Unidos.

En ese sentido, los gobiernos de los países que habrían de conformar el “Arco del Pacífico Latinoamericano” pretendían compartir la democracia representativa como modelo político y el capitalismo de mercado como modelo económico⁸, de allí surgió la necesidad de buscar un nuevo motor que le brindara estabilidad financiera a dicho

⁷ Foxley Alejandro y Meller Patricio, Corporación de estudios para Latinoamérica, *Alianza del Pacífico: En el proceso de integración latinoamericana*, p27, Chile, marzo 2014

⁸Análisis y opinión de Farid Kahhat, profesor del Departamento de Ciencias Sociales de la PUCP (Perú) y analista internacional. Disponible en:

<https://www.americaeconomia.com/economiamercados/comercio/del-arco-del-pacifico-latinoamericano-al-acuerdo-del-pacifico>. [Consulta 15 de septiembre de 2017]

tratado acompañándose de uno de los nuevos actores de la comunidad internacional como lo son las empresas transnacionales.

Tomando en consideración lo anterior, realizaremos un análisis dirigido a identificar el papel que han tenido las PyMEs mexicanas en los acuerdos comerciales previamente establecidos con países miembro del citado acuerdo, ya que con base en los antecedentes podremos equiparar tanto el área de oportunidades como de obstáculos y así deducir el futuro que le depara a las mismas en el marco de la Alianza del Pacífico. En primera instancia estudiaremos los resultados para las pequeñas y medianas empresas en el tratado de libre comercio entre México y Chile firmado en 1999. Posteriormente aundaremos en los acuerdos comerciales establecidos con Colombia que son *El grupo de los tres (G-3)* y la renegociación del TLC sin Venezuela en el 2006. Finalmente, explicaremos el acuerdo de complementación económica entre Perú y México en 1987 así como las diferencias en entre el AIC y la Alianza del Pacífico.

1.1 Tratado de Libre Comercio Chile – México (1999)

Si bien en la década de los 90's el Gobierno mexicano decidió ampliar sus relaciones comerciales a través del establecimiento acuerdos estratégicos como el ya conocido Tratado de Libre Comercio de América del Norte con Estados Unidos y Canadá, la realidad es que durante el mandato del ex presidente Ernesto Zedillo, también hubo una proyección en el área de comercio exterior hacia Sudamérica, misma que en sus inicios no tuvo la misma relevancia como la del Tratado ya mencionado pero conforme fueron apareciendo los resultados a mediano plazo, América del Sur se convirtió en el tercer sector geográfico estratégico más importante para México⁹ para inicio de los 2000's. En ese sentido, Chile fue uno de los países con los que tuvo mayor interacción comercial y se obtuvieron resultados positivos que sirvieron como antecedente para establecer la Alianza del Pacífico.

⁹ Centro de Innovación en Logística y Comercio para México (CILTEC), *Comercio Exterior de México*, Disponible en: <http://www.ciltec.com.mx/es/comercio-exterior/exportaciones-de-mexico> [Consulta 15 de marzo de 2017]

Una de las aportaciones más destacadas durante década de los 90's fue el establecimiento del Acuerdo de Complementación Económica (ACE) entre México y Chile en 1992 el cual tenía como propósito promover el máximo aprovechamiento de los factores de producción y estimular la complementación económica¹⁰. Dicho acuerdo tenía la capacidad de abarcar las necesidades inmediatas pero, como es bien conocido, a finales de esa década surgió la revolución tecnológica que demandaba notablemente un mayor intercambio de materias primas para lo cual, países de la región tuvieron que buscar aliados estratégicos y en el caso de México decidió al ampliar el marco normativo arancelario del ACE con Chile y posteriormente dar paso al establecimiento de un TLC.

El Tratado de Libre Comercio con la República de Chile fue firmado en la ciudad de Santiago el 17 de abril de 1998 y entró en vigor el 1 de agosto de 1999. Durante la negociación, ambas partes se comprometieron a eliminar trabas arancelarias de algunos bienes y servicios intercambiables que anteriormente no estaban incluidos en el ACE¹¹.

Entre los objetivos generales planteados por el TLC que pudieron adoptar las PyMEs mexicanas para su beneficio se encontraban:

- estimular la expansión y diversificación del comercio entre las partes;
- eliminar barreras al comercio y facilitar la circulación de bienes y servicios en la zona de libre comercio;
- crear un mercado más extenso y seguro para los bienes producidos y los servicios suministrados en ambos territorios;
- fortalecer la competitividad de las empresas en los mercados mundiales y;

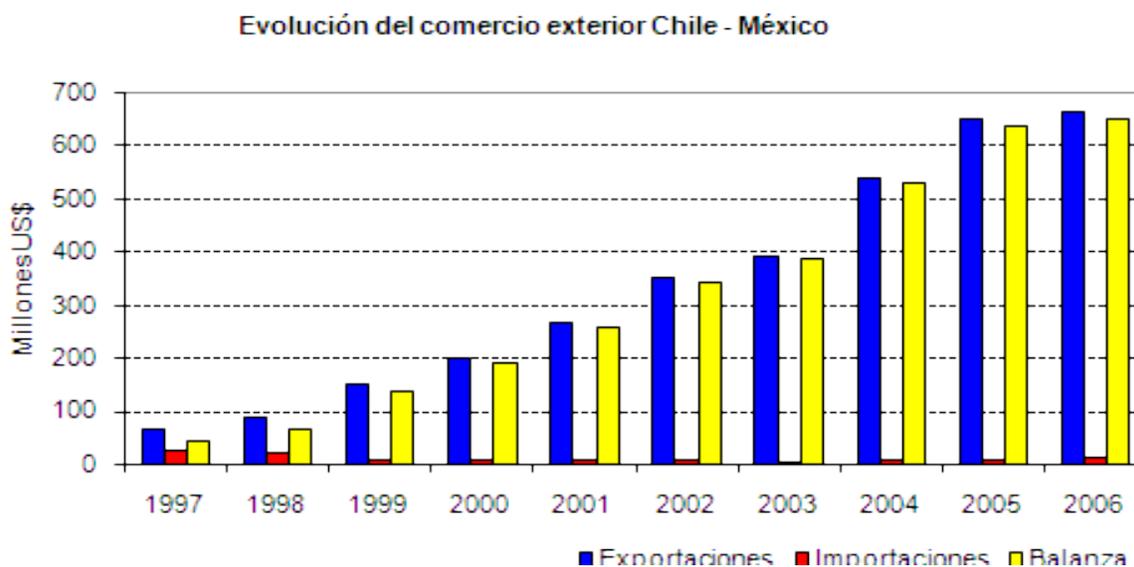
¹⁰ Sistema de Información de Tratados Comerciales Internacionales (SICAIT), *Acuerdo de Complementación Económica (ACE) entre México y Chile*, Secretaría de Economía. Disponible en: http://www.economia-snci.gob.mx/sic_php/pages/faqs/mex/neg_com_mex.php [Consulta 15 de marzo de 2017]

¹¹ Sistema de información de tratados comerciales internacionales (SICAIT), *Negociaciones Comerciales* Disponible en http://www.economia-snci.gob.mx/sic_php/pages/faqs/mex/neg_com_mex.php [Consulta 26 de marzo de 2017]

- asegurar un marco comercial previsible para la planificación de las actividades productivas y la inversión¹².

Con base en los anteriores planteamientos, realizaremos un análisis encaminado a describir cuáles de ellos han sido aprovechados por las pequeñas y medianas empresas así como identificar aquellos obstáculos a los que se enfrentaron.

En primera instancia, es necesario señalar que de 1999 al año 2011 el comercio total entre ambos países se cuadruplicó. En ese sentido, podemos dividir la evolución de la balanza comercial en dos periodos. El primero abarca de 1997 a 2006; y el segundo comprende de 2006 a 2011. Para detallar la relación comercial del primer periodo entre México y Chile nos apoyaremos en la siguiente gráfica la cual describe la evolución del comercio exterior entre ambos países en el primer periodo.



Fuente: Oficina de Estudios y Políticas Agrarias (ODEPA), *Evolución del Comercio Exterior Chile México*. Gobierno de Chile. Disponible en: <http://www.odepa.cl/mobile-inicio/mobile-detalle-publicacion/?idContenido=43262>

De acuerdo con la ODEPA (institución gubernamental chilena), señala que hubo un aumento de las exportaciones chilenas a México de alrededor del 15% anual

¹² Sistema de Información sobre comercio exterior (SICE), *Tratado de Libre Comercio entre México y Chile*, Disponible en: http://www.sice.oas.org/trade/chmefta/Text_s.asp [Consulta 15 de marzo de 2017]

mientras que las importaciones disminuyeron notablemente hasta el 2006. En ese sentido podemos deducir que los primeros siete años fueron positivos para las empresas chilenas, a diferencia de México que tuvo como consecuencia el aumento del déficit en la balanza comercial año tras año.

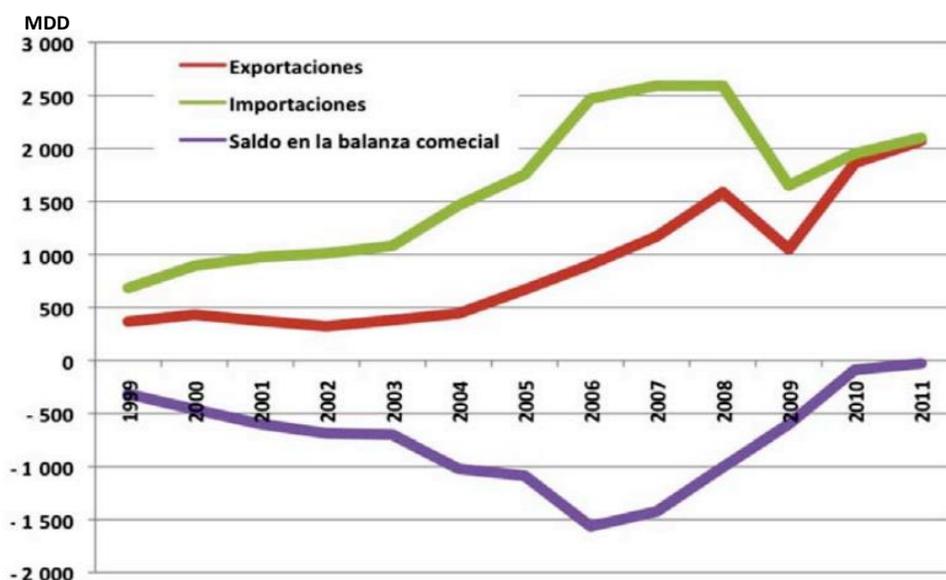
Al respecto, el Banco Nacional de Comercio Exterior de México estimó que para el año en que entró en vigor el TLC, el déficit de la balanza comercial obtuvo una cifra de 317 millones de dólares mismos que hasta el año 2006 aumentó de manera constante y alcanzó los 1,564 millones de dólares. Asimismo, señala que dicho comportamiento fue producto de un incremento promedio anual de las importaciones provenientes de Chile de 20%, contra un crecimiento promedio anual de 14% de las exportaciones mexicanas destinadas a ese país hasta 2006¹³. En pocas palabras, durante el citado periodo las importaciones aumentaron casi siete veces, mientras las exportaciones al mercado chileno sólo incrementaron dos y media veces.

Sin embargo, Bancomext señala que a partir de 2006, la situación para el comercio exterior mexicano cambió de forma radical y consecuentemente para las PyMEs mexicanas ya que las exportaciones crecieron a una tasa promedio anual de 18%. Hay que destacar que dicho crecimiento también estuvo estrechamente relacionado con las políticas adoptadas por el gobierno panista a partir de la llegada a la presidencia del abogado y economista Felipe Calderón Hinojosa.

Para explicar dicho crecimiento nos apoyaremos de la gráfica que se muestra a continuación la cual describe el saldo de la balanza comercial de México con Chile hasta 2011.

¹³ Banco Nacional de Comercio Exterior, *La relación entre México y Chile*, pp.3-4, Febrero 2017. Disponible en: http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/152/3/LARELACION_MEXICO.pdf [Consulta 26 de marzo de 2017]

Grafica Comercio Exterior de México con Chile (1999-2011)



Fuente: Grafica Oficina de Estudios y Políticas Agrarias (ODEPA), *Evolución del Comercio Exterior Chile México*. Gobierno de Chile. Disponible en: <http://www.odepa.cl/mobile-inicio/mobile-detalle-publicacion/?idContenido=43262>

Como podemos apreciar, las importaciones sufrieron una caída pronunciada. Este efecto combinado con el buen desempeño exportador mexicano se tradujo en que, para finales de 2011, el saldo de la balanza comercial se redujo a un déficit de 29 millones de dólares¹⁴.

En términos generales el tratado de libre comercio entre México y Chile tuvo como resultado que el intercambio de productos creciera alrededor de un 266% desde la suscripción del TLC hasta 2011 debido a que el 99.7%¹⁵ de los productos intercambiables quedaron exentos de arancel.

Como puede observarse, las relaciones comerciales con Chile, han sufrido una serie de variaciones en materia de oportunidades para las PyMEs mexicanas

¹⁴ Banco Nacional de Comercio Exterior, *La relación entre México y Chile*, pp.3-4, Febrero 2017. Disponible en: http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/152/3/LARELACION_MEXICO.pdf [Consulta 26 de marzo de 2017]

¹⁵ Secretaría de Relaciones Exteriores, *Informe de la Embajada de México en Chile*, Disponible en: <https://embamex.sre.gob.mx/chile/index.php/component/content/article/191> [Consulta 26 de marzo de 2017]

principalmente al realizar un análisis sobre la balanza comercial. Como ya se había mencionado, los primeros 7 años de la entrada en vigor de dicho acuerdo, no funcionaba como un mercado que las pequeñas y medianas empresas pudieran aprovechar tomando en consideración que había un déficit en la balanza comercial del 19% sobre las importaciones provenientes de Chile. Sin embargo, del 2006 al 2011 fue el periodo donde las PyMEs mexicanas adoptaron un protagonismo haciendo válidas las oportunidades arancelarias que conllevaba el Tratado de Libre Comercio a mediano plazo. En ese sentido, el sector que más aprovecharon las pequeñas y medianas empresas fue el de la confitería, siendo el cacao en sus diversas presentaciones el producto más exportado a Chile, seguido por bebidas alcohólicas como el tequila y la cerveza.¹⁶

En primera instancia, podríamos deducir que el acuerdo comercial tuvo un considerable efecto de bienestar provocando la creación de empleos, tanto directos como indirectos. Sin embargo, las cifras son engañosas ya que a pesar de existir un amplio margen de participación de las PyMEs mexicanas en el TLC, algunas de las empresas nacionales que radican en nuestro territorio se vieron forzadas a disminuir los precios de sus productos tras la incorporación de empresas transnacionales chilenas durante los primeros siete años del tratado. Tal es el caso de *Very Berry* compañía dedicada a proveer de productos agroalimentarios a diversas organizaciones mexicanas. O bien, otro ejemplo podría ser la industria del cobre siendo Chile nuestro principal proveedor de dicha materia prima. Incluso para el 2011, más de 900 empresas chilenas exportaban a México una oferta de 1.102 productos, donde el cobre ocupa alrededor del 35% de los envíos¹⁷.

Tomando como base los casos anteriores, un número incontable de PyMEs se vieron forzadas a disminuir los precios de sus productos provocando que a largo

¹⁶ Promexico, *Antecedentes de la relación comercial México-Chile*, Disponible en: <http://www.promexico.gob.mx/es/mx/tpp-chile> [Consulta 26 de marzo de 2017]

¹⁷ Revista Chile en México, *A 15 años de la firma del TLC Chile México*, Novena edición, Febrero 2013 p.27, Disponible en: <http://www.camaramexicanachilena.com.mx/wp-content/uploads/2013/02/Revista-Chile-en-Mexico-2013-1B.pdf> [Consulta: 23 abril de 2017]

plazo sus activos se vieran afectados y consecuentemente se derivara un alza en el índice de mortandad empresarial previo al establecimiento de la Alianza del Pacífico.

Concluiremos este apartado destacando que el TLC entre México y Chile ha estado rodeado de contrastes para las PyMEs mexicanas desde sus inicios. Si bien la balanza comercial se estabilizo hasta 2011 como logramos apreciar en las graficas anteriores, los resultados para las PyMEs no han sido totalmente positivos. Hay que tomar en consideración que en el periodo de 1999 a 2006 la inversión extranjera chilena provocó el desplazamiento de pequeñas y medianas empresas mexicanas y con ello, que se instauraran grandes transnacionales chilenas en territorio nacional.

Por otra parte y enfocándonos en nuestro objeto de estudio, el TLC entre México y Chile fue uno de los tratados más importantes en Sudamérica que funcionó como antecedente para conocer los aspectos que tenía que reforzar la Alianza del Pacífico en materia de comercio exterior, dirigido a obtener el mayor número de beneficios para las PyMEs mexicanas en el corto y mediano plazo.

1.2 Acuerdos comerciales Colombia - México

Siempre será interesante analizar la relación entre estos dos países desde el punto de vista histórico. Incluso podemos señalar que son pocas las relaciones bilaterales de países latinoamericanos que se asemejan tanto en cuestión de cultura, identidad, economía, intereses regionales, y demás cuestiones.

Con base en estas similitudes, Colombia y México han celebrado acuerdos comerciales desde la década de los 90's estableciendo el primero de ellos en colaboración con Venezuela firmado el 13 de junio de 1994 en Cartagena de Indias, Colombia.

1.2.1 El Grupo de los Tres (G-3) Colombia, México y Venezuela (1994)

Tuvo sus inicios en el Grupo contadora y la Comunidad Europea que decidieron crear el G-3: En octubre de 1989 ocurrió la primera reunión de Río en donde México, Colombia y Venezuela acordaron acelerar la integración económica y armonización de sus políticas macroeconómicas. En 1990 se define la creación de una zona de libre comercio por parte de los tres países, la firma del tratado se había previsto inicialmente, para enero de 1994, pero se postergo varias veces hasta realizarse en junio 13 del mismo año, dentro del marco de la cuarta cumbre Iberoamericana de Cartagena, empezó a regir el 1 de enero de 1995. El grupo de los tres concluyó el 12 de mayo de 1994 un acuerdo de libre comercio que entraría en vigencia el 1 de enero de 1995¹⁸.

La perspectiva que se tenía sobre los resultados y beneficios para las empresas mexicanas en el marco de dicho acuerdo, es que se establecerían reglas claras y de beneficio mutuo para su intercambio comercial, se crearía un mercado ampliado y seguro para los bienes y los servicios producidos en sus territorios, se reducirían las distorsiones en el comercio, se aseguraría un marco comercial previsible para la planeación de las actividades productivas y la inversión, y finalmente se fortalecería la competitividad de sus empresas en los mercados mundiales¹⁹.

Un año después de la entrada en vigencia de este acuerdo, el comercio entre Colombia, México y Venezuela experimentó un crecimiento notable donde las exportaciones intragrupo se incrementaron en 30%. Sin embargo los dos años siguientes se produjo una pequeña reducción del intercambio del 4.3%, debido a las dificultades económicas que enfrentaron los tres países. Este tipo de exportaciones aumentaron nuevamente en 1997, cuando alcanzaron un monto de 4.021 millones de dólares y en 1998 las exportaciones obtuvieron un crecimiento de 5.2%²⁰. Si bien

¹⁸ Tratados internacionales, *TLC México-Colombia-Venezuela*, Disponible en: <http://tratadosinternacionales.globered.com/categoria.asp?idcat=24> [Consulta 28 de marzo de 2017]

¹⁹ Diario Oficial de la Federación, Tratado de Libre Comercio Entre México, Colombia y Venezuela Disponible en: http://www.dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=4866139&fecha=09/01/1995

²⁰ Sistema de Información de la Cumbre de las Américas, *Grupo de los Tres (G-3)* Disponible en: <http://www.summit-americas.org/Other%20Processes/Grupo%20de%20los%20Tres-spanish.htm>

las operaciones de comercio bilateral entre estos países han estado rodeadas de altibajos, vamos a enfocarnos en el periodo de estabilidad para las PyMEs mexicanas que fue principalmente en el 2003.

Exportaciones por sector económico hacía el G-3 para el periodo enero-agosto de 2003

Sector	G-3	Venezuela	México
Total de exportaciones	619,84	385,25	234,59
Exportaciones tradicionales:	33,18	15,02	18,15
Petróleo y derivados	24,83	11,51	13,33
Café	0,63	0,55	0,08
Carbón	7,71	2,96	4,75
Ferróníquel	0,00	0,00	0,00
Sector	G-3	Venezuela	México
Exportaciones no tradicionales:	586,66	370,23	216,44
Sector agropecuario	13,74	11,59	2,14
Sector minero	0,99	0,99	0,00
Sector industrial	567,64	357,14	210,50
Diversos y no clasificados	0,00	0,00	0,00

Fuente: Elaboración propia con base en las cifras del Departamento Administrativo Nacional de Estadística de Colombia. Grupo de los tres (G3), Disponible en: <http://www.analitica.com/va/internacionales/document/5874051.asp> [Consulta 03 abril 2017]

En la anterior tabla se observa que en el rubro de exportaciones tradicionales, el mayor valor corresponde al subsector de Petróleo y sus derivados con 18.15 millones de dólares hacía México. En cuanto a las exportaciones de café, el monto asciende a 0.08 Millones de dólares a territorio nacional.

Asimismo, se observa que el mayor porcentaje de exportaciones hacia los países del G-3 corresponde a los productos no tradicionales, siendo el sector industrial el que mayor porcentaje abarca: 90% de las exportaciones a México (210.50 millones USD) ²¹.

Analizando las cifras de exportaciones colombianas es evidente que los empresarios veían en ese tiempo a México como un mercado muy potencial siendo

²¹ Página web analítica.com, *Perfil del grupo de los 3 G3*, Disponible en: <http://www.analitica.com/va/internacionales/document/5874051.asp>

una de las economías más sólidas de Latinoamérica y un líder mundial en política de comercio exterior.

Por parte de México el crecimiento de sus exportaciones a los socios del grupo entre 1993 y 1996 fueron de 66%. Sin embargo, los resultados para las PyMEs mexicanas en el marco de este acuerdo no fueron tan positivos en comparación con los beneficios que obtuvieron las empresas colombianas y venezolanas, prueba de ello los productos que se transportaban de Colombia a México recibían una rebaja en el arancel del 28% y aquellos que entraban un 12%²².

Con base en todo lo anterior resulta sencillo deducir que hasta antes de la actualización del TLC, existía un mayor vínculo comercial entre Venezuela y Colombia y con ello un mayor margen de oportunidades para sus empresas a diferencia de las PyMEs mexicanas que fue hasta la modificación del TLC que la situación cambió de forma considerable.

1.2.2 Renegociación del TLC sin Venezuela (2006)

A raíz de la salida de Venezuela, México y Colombia acordaron profundizar el Tratado, dando como resultado un Protocolo Modificatorio al TLC que, de acuerdo con la publicación del Diario Oficial de la Federación, entró en vigor el 2 de agosto de 2006.

Con este protocolo se incorporaron nuevos productos al intercambio comercial, a fin de fortalecer la presencia de México en la región de América Latina. Además se realizaron algunos ajustes al TLC como modificación de funciones a la Comisión Administradora, modificación de diversas reglas de origen específicas; y mejoramiento del funcionamiento del Comité de Integración Regional de Insumos²³.

El comercio bilateral entre México y Colombia ha sido más favorable para México desde que se reformó el mencionado tratado provocando que la balanza comercial

²² Sistema de Información de la Cumbre de las Américas, Grupo de los Tres (G-3) Disponible en: <http://www.summit-americas.org/Other%20Processes/Grupo%20de%20los%20Tres-spanish.htm>

²³ Tratado de Libre Comercio entre México y Colombia, Contacto ciudadano, Secretaría de Economía Disponible en: https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/105781/2.4.3_colombia.pdf [Consulta: 11 junio de 2017]

presentara un superávit de 2965 mdd en 2010 con una tasa de crecimiento promedio anual de 15.9%. En ese sentido, las exportaciones mexicanas hacia Colombia crecieron 1129%, al pasar de 306 a 3,760 millones de dólares. De tal manera, para el mismo periodo las importaciones desde Colombia aumentaron 557%, al pasar de 121 a 795 millones de dólares²⁴.

Según la Secretaría de Economía, los principales productos exportados de México hacia Colombia son: Monitores y proyectores, automóviles de turismo, teléfonos incluyendo los teléfonos celulares, vehículos automóviles para el transporte de mercancías, entre otros.

Los principales productos importados por México desde Colombia son hullas, insecticidas, polímeros de propileno, la ropa interior de mujer, los cosméticos, los medicamentos, los minerales de cobre, libros, neumáticos²⁵.

Para el 2011, México se convirtió en el segundo socio comercial de Colombia, segundo destino de exportaciones y quinto proveedor en la región²⁶. En ese momento Colombia fue el primer socio comercial para México, así como doceavo destino exportador y tercer proveedor en la región²⁷. Sin duda, estos resultados comprobaron que Venezuela carecía de dinamismo comercial dentro del tratado lo cual afectaba de forma negativa la relación bilateral.

Para explicar lo anterior con mayor detalle, en la siguiente página se comparte la gráfica que representa la balanza comercial de México con Colombia en millones de dólares en donde podemos apreciar un cambio primordial a partir de las reformas aplicadas al TLC sin Venezuela.

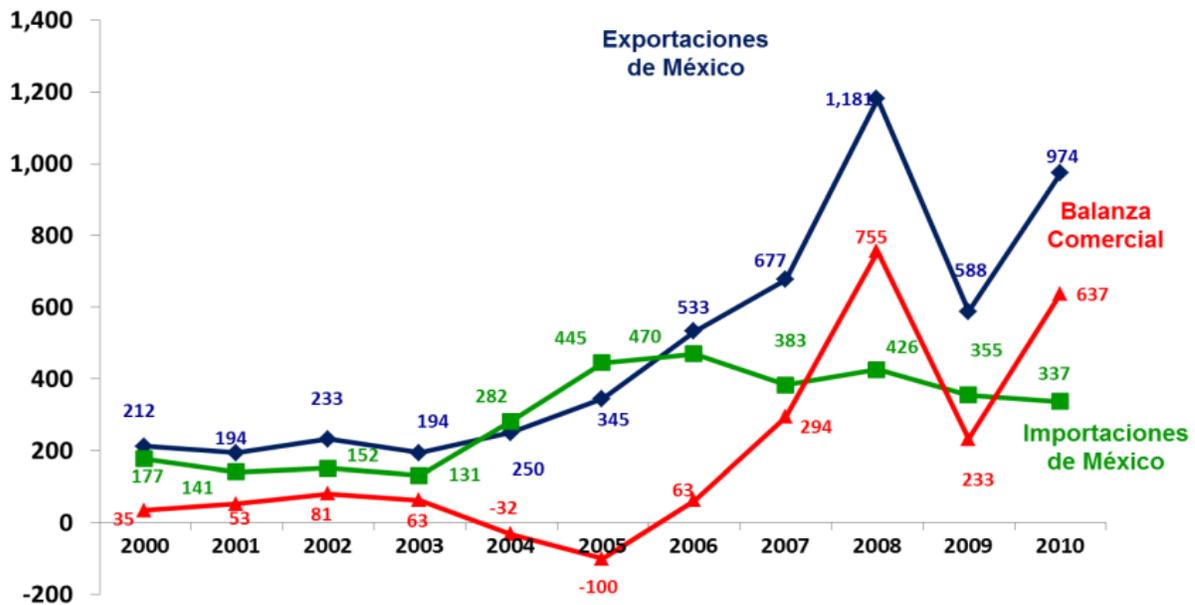
²⁴ Centro de Estudios Internacionales Gilberto Bosques, *Relación comercial México-Colombia* pp.9-10 <http://centrogilbertobosques.senado.gob.mx/docs/seriealatina30.pdf> [Consulta: 11 junio de 2017]

²⁵ Tratado de Libre Comercio entre México y Colombia, Contacto ciudadano, Secretaría de Economía Disponible en: https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/105781/2.4.3_colombia.pdf [Consulta: 11 junio de 2017]

²⁶ Con información del UN COMTRADE 2010

²⁷ Secretaria de Economía con datos del Banco de México, *Reporte de la Relación comercial y de inversiones entre México y Colombia*, Disponible en: http://www.2006-2012.economia.gob.mx/files/Colombia_Reporte_comercio-inversion.pdf

Balanza Comercial de México con Colombia (millones de dólares)



TCPA: Tasa de crecimiento promedio anual Fuente: Secretaría de Economía con datos del Banco de México

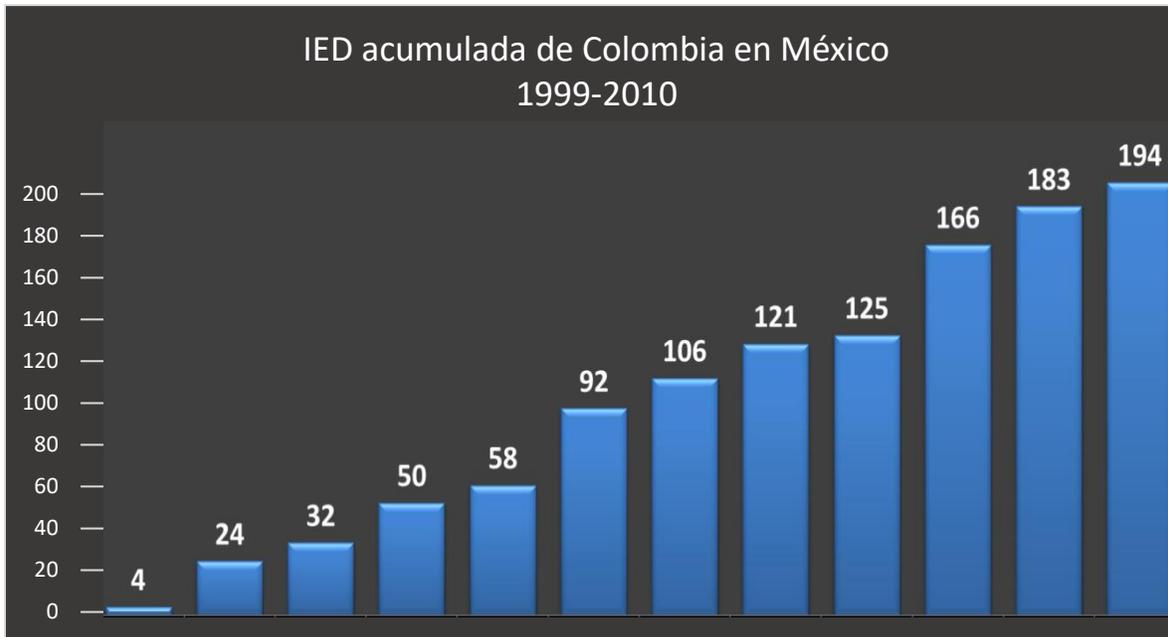
Como podemos apreciar desde la salida de Venezuela las importaciones de México provenientes de Colombia han disminuido mientras que las exportaciones a dicho destino han aumentado obteniendo con ello una mayor estabilidad en la balanza comercial.

Respecto a la inversión extranjera de México en Colombia acumulada al mes de febrero de 2011 es de 5,550 millones de dólares, equivalente al 10% del total de inversión mexicana en América Latina y el Caribe, lo cual coloca a Colombia como el tercer país receptor de inversión extranjera²⁸.

Por otra parte, la inversión de Colombia en México acumulada al mes de diciembre de 2010 (previo a la entrada en vigor de la Alianza del Pacífico), sumo los 194 millones de dólares, equivalente al 6% de la inversión de los países de América Latina y el Caribe; con ello, Colombia se ubicó como el quinto país con inversión en México²⁹.

²⁸ Con información de la Secretaría de Relaciones Exteriores de México

²⁹ Secretaría de Economía. Dirección General de Inversión Extranjera



Fuente: Secretaría de Economía. Dirección General de Inversión Extranjera

Entre los resultados que contrajo el tratado de libre comercio México - Colombia fueron los numerosos beneficios para el desarrollo y fortalecimiento de las PYMEs exportadoras. El más destacado fue la reducción de aranceles ya que no sólo disminuyó los costos en la producción, sino que abarató la actualización tecnológica y mejoró la productividad de los bienes intercambiables.

Lo que se concluyó de los antecedentes en materia de retos y oportunidades para las PyMEs mexicanas es que, a diferencia de la relación comercial entre México y Chile donde el intercambio de mercancías se produce debido a que cada país se especializa en un sector completamente distinto al otro, la relación colombo-mexicana se complementa de una peculiar forma ya a pesar de que ambos países producen bienes con características similares, existen pequeñas diferencias en los productos que ayudan a satisfacer las necesidades del cliente, como lo muestra la siguiente comparación:

En Colombia se produce diferentes tipos de arroz o frijoles, pero a pesar de que cuenta con una producción basta en esos productos, existen casos donde los empresarios requieren importar otro tipo de frijol debido al interés por brindar una diversificación de productos al consumidor. Mismo caso ocurre en México con

productos de origen nacional. Por ejemplo, nosotros producimos plátano, pero por cuestiones climatológicas, ampliación del mercado y satisfacción del cliente, también lo importamos ya que hay temporadas en el año donde no se produce suficiente cantidad y no satisface la demanda del mismo. Por lo tanto, al tener un producto en común, no hay necesidad de importar grandes porciones salvo ciertas excepciones en relación con las temporadas del año.

Por lo tanto, muchas PyMEs mexicanas han aprovechado dicho campo debido a la igualdad de circunstancias y sectores que hay entre ambos países, en otras palabras, no existen monopolios de un solo producto. Como resultado de lo anterior, es común que se derive una interacción entre pequeñas y medianas empresas colombianas y mexicanas con base en los acuerdos previamente establecidos a la Alianza del Pacífico.

1.3 Acuerdo de Complementación Económica (ACE) México - Perú (1987)

Antes de que se estableciera la Alianza del Pacífico, México y Perú ya tenían bastante tiempo de haber ampliado sus relaciones comerciales. El primer acercamiento entre ambas naciones fue en 1987, cuando entró en vigor el Acuerdo de complementación económica (ACE). Si bien, los términos de este acuerdo indicaban que habría una apertura respecto a las exportaciones de ambos países, aún prevalecían algunas restricciones arancelarias principalmente en productos pertenecientes a los sectores agroalimentario, tecnológico e industrial.

Para diciembre de 2005, México y Perú iniciaron un nuevo proceso de negociación del Acuerdo de Complementación Económica, con la intención de profundizar y abarcar aquellos productos que anteriormente estaban exentos de dicho acuerdo, por lo que, después de aquella reunión, se incluyeron la mayoría de bienes intercambiables y se amplió el marco jurídico que posteriormente daría paso a las negociaciones para el establecimiento de un Acuerdo de Integración Comercial entre ambos países. Desde enero de 2006 se había realizado un total de ocho rondas de negociación, la séptima de ellas se llevó a cabo en septiembre de 2009

en la Ciudad de México e indicaba que se prolongaría por dos años el ACE, la octava ronda que concluiría las negociaciones del Acuerdo de Integración Comercial entre México y Perú, se realizó hasta el 6 de abril del 2011.

Oficialmente, el Acuerdo de Integración Económica México - Perú fue aprobado por el Senado de la Republica el 15 de diciembre de 2011 y entró en vigor el 1 de febrero de 2012³⁰.

1.3.1 Reforma al ACE, nuevo Acuerdo de Integración Comercial (AIC) México - Perú (2012)

La intención que se tenía de los resultados y beneficios para las empresas mexicanas en el marco de dicho acuerdo, es que se lograría cubrir un total de 12,107 productos y se enfocaría principalmente en cuatro secciones: comercio de bienes, comercio de servicios, inversión y asuntos institucionales y mecanismos de solución de controversias. En el 2012, México contaba con acceso inmediato libre de arancel para el 85% de sus productos industriales y pesqueros, 9% a mediano plazo (entre 3 y 7 años) y a largo plazo (10 años). Por otra parte, los productos agrícolas, tenían acceso inmediato libre de arancel para el 40%, 8% a mediano plazo (5 años); y 26% a largo plazo (10 años).³¹

Los objetivos iniciales del AIC estaban dirigidos a estimular la expansión y diversificación del comercio entre las Partes, eliminar las barreras al comercio y facilitar la circulación de mercancías y servicios entre las partes, así como promover condiciones de competencia leal en el comercio.

³⁰ Sistema de información sobre comercio exterior (SICE), *Antecedentes y negociaciones de la política comercial México-Perú*. Disponible en http://www.sice.oas.org/TPD/MEX_PER/MEX_PER_s.asp [Consulta 28 de marzo de 2017]

³¹ Unidad de Coordinación de Negociaciones Internacionales, *Descripción del Acuerdo de Integración Comercial entre México y Perú*, Secretaría de Economía, Disponible en: http://economia.gob.mx/files/transparencia/informe_APF/memorias/4_md_aic_mexico_peru_sce.pdf [Consulta 25 marzo del 2017]

Entre la secciones más destacables del Acuerdo de Integración Comercial que podemos relacionar directamente con las oportunidades y amenazas para las PyMEs mexicanas en el marco del AIC se destacan: acceso a mercados, administración aduanera, comercio de servicios, facilitación del comercio, obstáculos técnicos al comercio, procedimientos aduaneros, reglas de origen, salvaguardias y prácticas desleales de comercio.

En el caso de acceso a mercados, notablemente fue el apartado del documento final que sobresalió de los demás porque a través de él, se amplió el porcentaje de productos intercambiables entre México y Perú principalmente en los sectores industrial, pesquero y agroalimentario.

A) Sector industrial y pesca

El apartado referente al sector industrial y pesca del Acuerdo de Integración Comercial entre México y Perú señalaba que las partes eliminarían sus aranceles de importación a los productos industriales y pesqueros en un plazo de 10 años. En el caso de Perú indicaba que eliminaría de manera inmediata el 85% de los aranceles³² aplicables a los bienes de los dos sectores al entrar en vigor el AIC, el resto sería en el transcurso de los 10 años desde su entrada en vigor.

En el caso mexicano quedarían exentas las exportaciones nacionales de electrónicos, pantallas, celulares, tarjetas, cemento, la mayor parte de químicos y textiles, cosméticos, una gran cantidad de autopartes y medicamentos. Notablemente estos sectores fueron mayormente aprovechados por las grandes empresas. Posteriormente, a los 5 años se liberarían productos como refrigeradores, pilas, pinturas, pañales entre otros³³. Los autos y las cocinas serían a 7 y a 10 años (con opción a cupo temporal de algunos productos), mientras que

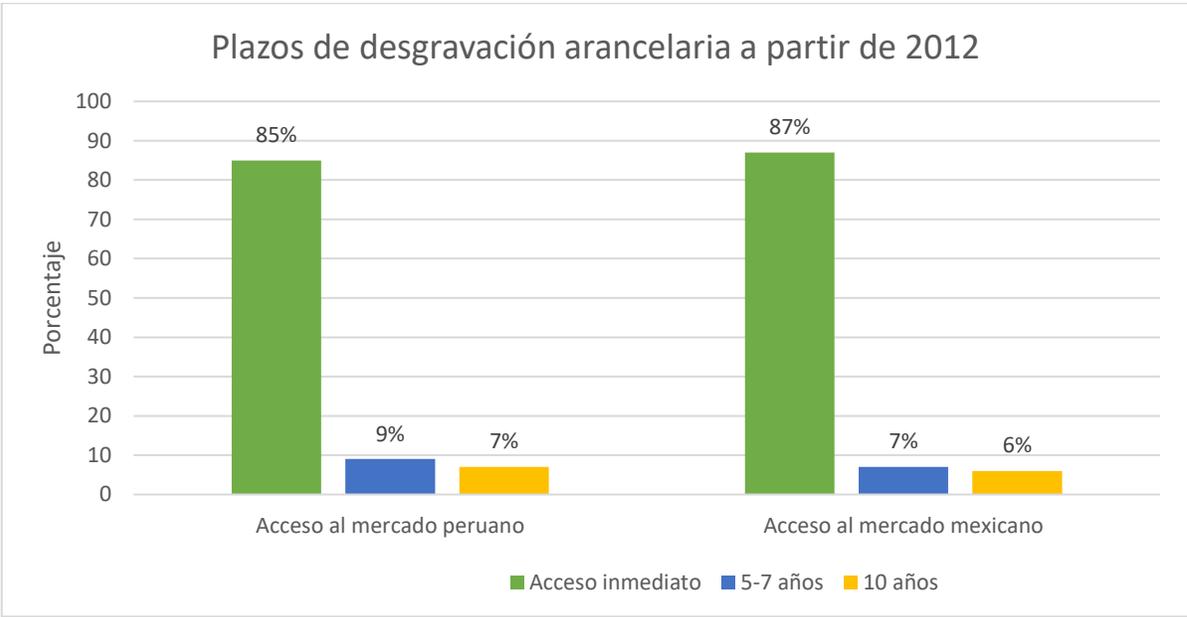
³² Acuerdo de integración Comercial entre los Estados Unidos Mexicanos y la República del Perú, Sección C: Eliminación arancelaria, Artículo 3.4: Eliminación de aranceles aduaneros.

³³ Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación, consultada en la página web oficial del Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior (SIICEX)

los productos más sensibles en el sector pesquero serían los camarones, el atún, la harina de pescado, así como el sector del calzado y aglomerados de madera³⁴.

Con base en el Capítulo III, Sección C, titulado “Eliminación arancelaria” del Acuerdo de Integración Comercial entre los Estados Unidos Mexicanos y la República del Perú, así como los análisis que brinda la Secretaría de Economía en colaboración con diferentes organizaciones que se encargan de impulsar el desarrollo empresarial mexicano como Promexico, el Servicio de Administración Tributaria (SAT), Conacyt, etc., tenemos las suficientes herramientas para sustentar cómo se vieron beneficiadas las PyMes mexicanas en el sector industrial y pesquero con la eliminación de aranceles inmediatos.

Gráfica 1. Acceso al mercado peruano y mexicano en los sectores industrial y pesquero.



Fuente: Elaboración propia con base en el documento expedido por la Secretaría de Economía, *Memorias documentales. Acuerdo de Integración Comercial entre los Estados Unidos Mexicanos y la República del Perú*, México, 2012 pp 5-7. Disponible en: http://economia.gob.mx/files/transparencia/informe_APF/memorias/4_md_aic_mexico_peru_sce.pdf [Consulta 24 de marzo 2017]

³⁴ Unidad de Coordinación de Negociaciones Internacionales, Descripción del Acuerdo de Integración Comercial entre México y Perú, Secretaría de Economía, Disponible en: http://economia.gob.mx/files/transparencia/informe_APF/memorias/4_md_aic_mexico_peru_sce.pdf [Consulta 25 marzo del 2017]

Como se aprecia en la anterior gráfica, a partir del 1 de febrero de 2012, alrededor del 86% de los bienes intercambiables entre ambos países quedaron exentos de arancel, con lo cual podemos deducir que la intención del AIC fue ampliar el margen de importaciones y exportaciones de una forma radical. La pregunta sería: ¿De qué manera ayudó o perjudicó el establecimiento del AIC en relación con la postura de algunas PyMEs mexicanas especializadas en los sectores industrial y pesquero? Tomando en consideración que quedaron exentas inmediatamente las exportaciones nacionales, en su mayoría de productos químicos así como una gran cantidad de autopartes y medicamentos, realizaremos un estudio de caso de cómo las PyMEs mexicanas han aprovechado esta oportunidad tras 5 años que entró en vigor el AIC.

De acuerdo un análisis realizado por Promexico, las exportaciones mexicanas de farmacéuticos hacia Perú registraron una tasa media de crecimiento anual (TMCA) de 0.5% durante el periodo 2010-2014 alcanzando un monto de 38.8 millones de dólares en el último año. Estas se integraron principalmente de medicamentos preparados para uso terapéutico con una participación del 91.4% y preparaciones anticonceptivas con 6%. México es el octavo proveedor de Perú en farmacéutico.³⁵

Asimismo, la Secretaría de Economía estimó que en los primeros 5 años posteriores a la entrada en vigor del AIC, habría un incremento mínimo del 9% y 7% entre los bienes disponibles de intercambio de ambos países. En ese sentido, sonaba muy atractivo para las empresas mexicanas especializadas en ese sector, ya que podría ser un amplio mercado rentable para las mismas.

Entre los resultados positivos que podemos señalar a partir de la entrada del AIC es que algunas empresas buscaron ampliar o modernizar sus plantas así como adquirir tecnología de última generación para competir con las grandes transnacionales. Dichas empresas que se destacan por tener inversiones en países de Sudamérica como el caso de Perú dirigidas al sector farmacéutico. Algunas de

³⁵ Artículo expuesto en la página oficial de Promexico titulado *Negocios México – Perú (Productos farmacéuticos)* Disponible en: <http://www.promexico.gob.mx/es/mx/tpp-peru> [Consulta 22 de marzo 2017]

las compañías que ha resaltado Promexico en su portal son Silanes, Neolpharma, Probiomed, Hormona, Pisa y Rimsa.

Aunado a lo anterior, los ex titulares de la Comisión Federal para la Protección contra Riesgos Sanitarios, Mikel Arriola y Secretaria de Salud, Mercedes Juan, señalaron que uno de los ocho sectores que la Cofepris regula y que ha demostrado un crecimiento importante en los últimos años es el farmacéutico, posicionado como una de las ramas industriales más importantes en el país, no sólo porque aporta 1.2% del PIB, sino porque genera más de 400,000 empleos directos e indirectos³⁶, según datos del Instituto Nacional de Estadística y Geografía.

Si bien, el panorama lucía muy atractivo para promover un óptimo desarrollo a las PyMEs mexicanas, la realidad es que no fueron exactamente las pequeñas y medianas empresas que propiciaron esa cifra de 38.8 mdd de inversión en Perú en ese sector. A partir del establecimiento del AIC se derivaron algunos obstáculos para las mismas que están estrechamente relacionados con el proceso de obtención de un registro sanitario para comercializar un producto farmacéutico en Perú así como la demanda de otras compañías con el interés de exportar productos con las mismas características. Dichos obstáculos aumentaron cuando entró en vigor la Alianza del Pacífico. Al respecto, daremos una explicación más detallada en el capítulo 2 que habla sobre los obstáculos para las PyMEs mexicanas en el Marco del citado acuerdo.

b) Sector Agroalimentario

Como ya se había señalado al principio del subtema sobre la relación comercial entre México y Perú, este sector es de suma importancia analizar ya que es un mercado que ambos países han pretendido ampliar a través del intercambio de bienes en materia agroalimentaria desde el primer contacto comercial con el Acuerdo de Complementación Económica.

³⁶ Periódico “El Economista”, *Farmacéuticas mexicanas inyectan 450 mdd*, [Consulta marzo 2017] Disponible en: <http://eleconomista.com.mx/industrias/2015/06/02/farmaceuticas-mexicanas-inyectan-us450-millones>

De acuerdo con artículos compartidos por la Secretaría de Economía, se prevé que la mayoría de los productos sufran una eliminación total de aranceles en un periodo de diez años, sin embargo, hay ciertos productos que quedan excluidos por razones de escases, temporalidad, oferta y demanda, además de haber otros que tienen un acceso preferencial limitado vía cupos y estacionalidades.

Cuando entró en vigor el AIC, México eliminó de manera inmediata el 43% de los aranceles aplicables a los productos agrícolas peruanos, que equivalen al 32% de exportaciones de Perú a nuestro país. Por su parte, Perú eliminó de manera inmediata el 40% de los aranceles aplicables a los productos agrícolas mexicanos, que equivalen al 44% de exportaciones a ese país. Entre los productos agrícolas que fueron afectados con esta medida de libre cambio se encuentran: bebidas no alcohólicas, maíz, garbanzos, tequila, cerveza, jugos de fruta, semillas de frutos, hortalizas, aceites comestibles, aceites esenciales de limón y naranja, miel, limón frijol, vainilla, productos de panadería, galletas, tomate en conserva, cigarrillos³⁷, entre otros.

Los productos que sufrieron una desgravación a los cinco años posteriores a la entrada en vigor del tratado, se destacan: dulces, alimento para animales, productos derivados de cereales, levaduras, preparaciones para salsa, alcachofas, salsas como la soya y mayonesa, condimentos, sazonadores, entre otros. En ese sentido, México eliminó sus aranceles aplicables para el 8% de las fracciones arancelarias que equivalen al 1% de las exportaciones de Perú a nuestro país. Y en el caso de Perú desgravó sus aranceles aplicables para el 8% de las fracciones arancelarias que equivalen al 17% de nuestras exportaciones a ese país³⁸.

Sobre la desgravación a 10 años, los productos más importantes que se pueden destacar son: el ron, aguardiente, chocolates, agua mineral, cera de candelilla, demás frutos conservados, carne de porcino congelada, jamones, tocino, col, lechuga, berenjena, pepinos, hongos, guayabas, melón, sandía, fresas, pastas, etc.

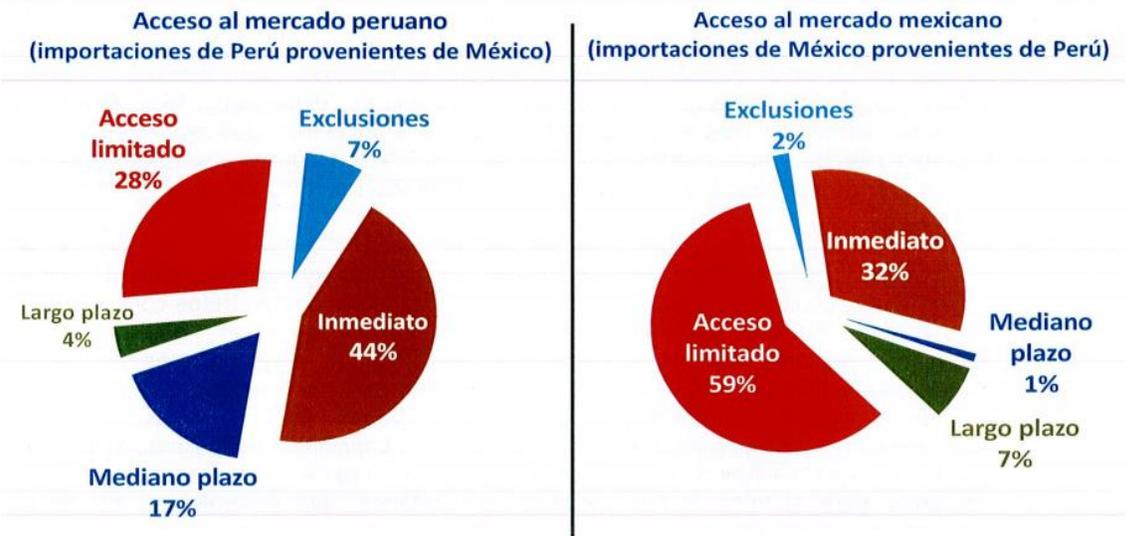
³⁷ El Acuerdo de Integración Comercial entre México y Perú puede ser consultado en el siguiente vínculo: http://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5231503&fecha=20/01/2012

³⁸ Cifras de importación de cada país.

Esto representa el 26% de los aranceles aplicable por México y el mismo porcentaje en el caso de Perú. México eliminará sus aranceles aplicables para el 26% de las fracciones arancelarias, que equivalen al 7% de las exportaciones de Perú a nuestro país. De la parte peruana, desgravará sus aranceles aplicables para el 26% de las fracciones arancelarias, que equivalen al 4% de las exportaciones mexicanas a dicho país³⁹.

De acuerdo con informes de la Secretaría de Economía, México excluyó el 17% de fracciones arancelarias que representa el 2% de Perú a nuestro país en el sector agropecuario. Entre los principales productos excluidos se destacan café, azúcar, carne de res, pollo, pavo ahumando, algunos lácteos, papa fresca, chile, manzana piña, uva pasa, entre otros.

Para representar mejor lo anterior, describiremos a través de la siguiente grafica como estaban distribuidos los porcentajes en cuanto al acceso de productos de los dos países.



Fuente: Gráficas pertenecientes al documento expedido por la Secretaría de Economía, *Memorias documentales. Acuerdo de Integración Comercial entre los Estados Unidos Mexicanos y la República del Perú*, México, 2012 pp 5-7. Disponible en: http://economia.gob.mx/files/transparencia/informe_APF/memorias/4_md_aic_mexico_peru_sce.pdf [Consulta 24 de marzo 2017]

³⁹ Unidad de Coordinación de Negociaciones Internacionales, *Descripción del Acuerdo de Integración Comercial entre México y Perú*, Secretaría de Economía, pp 10-15

A continuación explicaremos los resultados para las empresas mexicanas especializadas en el sector agroalimentario desde la entrada en vigor del AIC. Estos resultados son proporcionados por la Secretaría de Economía y especifican cómo han sido beneficiadas algunas compañías especializadas en productos como salsas, condimentos, sazónadores, jaleas y mermeladas.

Las exportaciones mexicanas de salsas, condimentos y sazónadores hacia Perú registraron una TMCA de 15.6% en el periodo de 2010 a 2014 alcanzando un monto de 1 millones de dólares durante el último año. México es quinto proveedor de salsas para Perú. En ese mismo año, Perú importó un valor de 8 millones de dólares de confituras, jaleas y mermeladas y México se convertía en el tercer proveedor de estos productos para Perú⁴⁰.

Como resultado de lo anterior, Promexico señala que los productos mexicanos compiten en las mismas condiciones arancelarias de los principales países proveedores de mermeladas y confituras del mercado peruano; en términos de costos logísticos, lo anterior representa una ventaja frente a competidores como China, Grecia y España. La tasa media de crecimiento anual (TMCA) de este indicador fue de 9.4% durante el periodo 2010-2014.

A diferencia del sector industrial, las PyMEs mexicanas pudieron aprovechar en mayor medida el sector agroalimentario ya que algunas instituciones como la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación promovió programas de asesorías en el 2014 con el objetivo de impulsar las exportaciones mexicanas al extranjero. En ese sentido, representantes de México Calidad Suprema (MCS) explicaron cómo la certificación es una herramienta fundamental para la competitividad de los productos agroalimentarios, principalmente en los mercados internacionales⁴¹.

⁴⁰ Artículo expuesto en la página oficial de Promexico titulado Negocios México – Perú (Productos farmacéuticos) Disponible en: <http://www.promexico.gob.mx/es/mx/tpp-peru> [Consulta 22 de marzo 2017]

⁴¹ Periódico “El Financiero”, *Sagarpa impulsa exportaciones de 250 empresas agroalimentarias*, Disponible en: <http://www.elfinanciero.com.mx/economia/sagarpa-impulsa-exportaciones-de-250-empresas-agroalimentarias.html>

Finalmente, lo que ha dejado el Acuerdo de Complementación Económica hasta convertirse en el Acuerdo de Integración Comercial, la Secretaría de Economía señala que los flujos comerciales entre México y Perú han mantenido un crecimiento constante desde la entrada en vigor del ACE 8. Del año 2000 al 2011, el comercio bilateral aumentó en un 381%, alcanzando 1,869 millones de dólares en 2011. Las exportaciones de los productos mexicanos al mercado peruano han crecido 507% al pasar de 212 mdd a 1,286 mdd y las importaciones en 229% al pasar de 177 a 582 millones de dólares, en ese mismo periodo.⁴² Por lo cual, podríamos deducir que los resultados en materia de oportunidades para las empresas mexicanas han sido positivos. Sin embargo, en cuanto a las PyMEs, éstas se han visto acaparadas por otras compañías ya consolidadas y algunas con experiencia en el mercado extranjero. Tal es el caso de las farmacéuticas que el 80% de compañías que entraron al mercado peruano, eran macroempresas con intenciones de expandir el mercado y muchas de las PyMEs se quedaron en los procesos burocráticos ya mencionados como la obtención de un certificado de sanidad en México o bien, la misma competencia dentro del mercado peruano.

En materia de oportunidades de negocio para las PyMEs mexicanas, la Alianza del Pacífico no generó muchos cambios drásticos ya que únicamente habían transcurrido 5 meses de diferencia de la entrada en vigor entre un tratado y otro. Y todo lo que se había negociado en la Alianza del Pacífico sobre abarcar sectores como el acceso a mercados, ya estaba previamente respaldado en el Acuerdo de Integración Comercial entre México y Perú.

El único tema que podríamos considerar “innovador” respecto a los nuevos sectores que son importantes para las PyMEs, se especifica en el capítulo 13 donde se explica la nueva adaptación jurídica del comercio electrónico.

En el caso del AIC, únicamente nos señala que el comercio realizado por medios electrónicos no generaría tasas o cargos a la importación o exportación por ninguna

⁴² Unidad de Coordinación de Negociaciones Internacionales, Descripción del Acuerdo de Integración Comercial entre México y Perú, Secretaría de Economía, pp 10-15 Documento Disponible en: http://economia.gob.mx/files/transparencia/informe_APF/memorias/4_md_aic_mexico_peru_sce.pdf [Consulta 25 marzo del 2017]

de las dos partes mientras que, la Alianza del Pacífico profundiza el concepto de comercio electrónico y habla de los lineamientos que se requieren para la autenticación y veracidad del mismo a través de certificados digitales de autorización, los cuales son expedidos por prestadores de servicios de certificación, que operan en el territorio de cualquier país miembro⁴³. Este tema se retomará más adelante en el capítulo 2.2 cuando expliquemos a quién beneficia en mayor medida el *e-commerce*, si al Gobierno mexicano, a las empresas consolidadas o a las PyMes.

Asimismo, la Alianza del Pacífico resalta en el artículo 13.12 la importancia de compartir información y experiencias sobre leyes, regulaciones, y programas en la esfera del comercio electrónico, incluyendo aquellos relacionados con protección de la información personal, protección del consumidor, seguridad en las comunicaciones electrónicas, autenticación, derechos de propiedad intelectual, y gobierno electrónico.

⁴³ Sistema de información sobre comercio exterior (SICE), Antecedentes y negociaciones de la política comercial México-Perú. Disponible en http://www.sice.oas.org/TPD/MEX_PER/MEX_PER_s.asp [Consulta 28 de marzo de 2017]

Capítulo 2.- Principales obstáculos para las PyMEs mexicanas en el Marco de la Alianza del Pacífico

Este segundo capítulo estará dirigido a identificar y explicar aquellos obstáculos con los que se han enfrentado las PyMEs mexicanas desde la entrada en vigor de la Alianza del Pacífico el 22 de febrero de 2011. En primera instancia, tenemos que señalar que la mayoría de los casos que detallaremos a continuación están estrechamente relacionados entre sí, ya que al existir un obstáculo puede desencadenar otro tipo de problemas los cuales no permiten a los empresarios tener una visión más clara del proyecto a desarrollar en un mercado en específico.

Para explicar mejor lo anterior, y a fin de brindar un panorama más claro sobre los principales obstáculos que originan la poca adaptabilidad de empresas mexicanas en mercado extranjero, se compartirá el siguiente esquema que describe las etapas de vida de una empresa con intereses de expansión a otro tipo de mercado y servirá como referencia para identificar en cuál de ellas, la empresa puede enfrentar problemas que impidan la evolución y consolidación de la misma.

Etapas	Actividades
1. Inicio	Definir identidad de la empresa con base en el proceso de internacionalización que se pretende adoptar. (misión y visión) Análisis F.O.D.A sobre el nuevo mercado al que se estima arribar. Estructurar plan de negocios sobre el bien o servicio a exportar. (logística) Servicios de apoyo: Consultoría, promoción, formación, asistencia financiera, etc. ⁴⁴ Determinar impuestos y obligaciones Identificación de incentivos a la exportación (fiscales y arancelarios)

⁴⁴ Fuente: Elaboración propia con base en el documento expedido por el Sistema Integral de Información de Comercio Exterior (SIICEX), *Procedimiento de exportación definitiva*. Disponible en: <http://www.siicex.gob.pe/siicex/resources/capacitacion/2014-15Exportacion%20definitiva%20-SUNAT4.pdf>

2. Adaptación al mercado extranjero	Exportaciones pasivas
	Aceptación del producto
	Inversiones en producción, marketing. Búsqueda de nuevos clientes comerciales
3. Consolidación en el mercado internacional	Inicio de exportaciones activas
	Establecimiento de subsidiarias comerciales
	Establecimiento de centros de producción
	Innovación del producto

Fuente: Elaboración propia con base en el documento expedido por el Sistema Integral de Información de Comercio Exterior (SIICEX), *Procedimiento de exportación definitiva*. Disponible en: <http://www.siicex.gob.pe/siicex/resources/capacitacion/2014-15Exportacion%20definitiva%20-SUNAT4.pdf> [Consulta 24 de abril 2017].

Con base en la anterior tabla, podremos identificar con mayor facilidad el momento exacto donde se originan obstáculos durante el proceso de consolidación de las pequeñas y medianas empresas mexicanas en cualquiera de las etapas durante el manejo de las operaciones comerciales en el marco de la Alianza del Pacífico. Cabe destacar que hay casos en donde un obstáculo puede abarcar hasta dos etapas. Un ejemplo de ello podría ser en el área fiscal en donde si una empresa no logra conseguir alguna clase de incentivo a la exportación desde un inicio, probablemente tendrá que recurrir a otro tipo de instancias las cuales tengan una tasa de interés más elevada y por ende se demore el proceso de consolidación en el mercado internacional.

Es importante compartir los pasos que se deben seguir para lograr la adaptabilidad de empresas mexicanas en el mercado extranjero ya que una buena planeación podría ampliar el margen de error y con ello buscar otras alternativas en el supuesto caso que los empresarios se encuentren con alguno de los obstáculos que explicaremos a continuación.

2.1 Problemas administrativos en materia aduanera durante el proceso de exportación de productos nacionales.

Sería muy sencillo señalar que los principales problemas que actualmente afectan a las empresas mexicanas en materia aduanera son en relación al elevado porcentaje de impuestos de exportación. Sin embargo, en esta investigación vamos un poco más allá de los problemas comunes que aquejan a las PyMEs en el marco de la Alianza del Pacífico.

Si bien, es inevitable señalar que la razón principal por la que la mayoría de los empresarios no se aventuran a un proceso de internacionalización es debido a que los impuestos de exportación son muy elevados, tenemos que distinguir exactamente en qué momento de dicho proceso es cuando se da el cálculo, y por ende, un resultado más grande.

En primera instancia, es importante mencionar que toda persona física o moral que desee exportar mercancías clasificadas en las fracciones arancelarias de los sectores listados en el Apartado B del Anexo 10 tiene que estar inscrito y activo en el Registro Federal de Contribuyentes. Este paso no representa mayor problema puesto que se pueden agilizar los trámites vía internet proporcionando datos personales, de contacto, así como el oficio del contribuyente y las actividades que realiza la empresa en la que se trabaja, entre otras.

En segunda instancia, (tomando en consideración que una gran cantidad de los productos que intercambia México con los demás países pertenecientes a la Alianza del Pacífico son bebidas alcohólicas), los hombres negocios nuevos que desean explorar esos mercados se tienen que dar de alta en el Padrón de Exportadores Sectorial, lo cual, aparentemente, tampoco tendría que representar mayor problema siempre y cuando cumplan con los requisitos. Sin embargo, para los hombres de negocios que desean importar bebidas alcohólicas y tabacos los requisitos son muy específicos en comparación con otro tipo de productos.

Lo anterior se sustenta en la ley del impuesto especial sobre producción y servicios, artículo 19, capítulo V. Una de las obligaciones que impone la ley para que los

productores e importadores puedan introducir cigarros y posteriormente comercializar en territorio nacional es que registren ante las autoridades fiscales, dentro del primer mes de cada año, la lista de precios de venta por cada uno de los productos que enajenan, clasificados por marca y presentación, señalando los precios al mayorista, detallista y el precio sugerido de venta al público. Asimismo, se deberá informar a las autoridades fiscales cuando exista alguna modificación en los precios, debiendo presentar a las citadas autoridades, dentro de los 5 días siguientes a que esto ocurra, la lista de precios de venta que estará vigente a partir del momento de la modificación⁴⁵.

Como podemos ver, el Servicio de Administración Tributaria otorgará la concesión para que pueda darse un cambio en el listado de precios lo cual podría representar una desventaja ante otros competidores que lleven más tiempo en el mercado y los trámites sean más ágiles para los mismos. En otras palabras, no podríamos comparar una empresa consolidada en la industria tabaquera como Montana en donde existe personal más capacitado para realizar dichos trámites “de rutina” y que con su experiencia en el mercado puede prever los efectos en un obligado cambio de precios y con ello adelantarse a los trámites fiscales en comparación con una pequeña o mediana empresa tendrá que esperarse a que el SAT ceda una concesión y posteriormente realizar el cambio de precios.

Otra de las obligaciones que deben acatar los fabricantes, productores y envasadores, de alcohol, alcohol desnaturalizado, mieles incristalizables y de bebidas alcohólicas, es que deberán reportar en el mes de enero de cada año, al SAT, las características de los equipos que utilizarán para la producción, destilación, envasamiento y almacenaje de dichos bienes, así como de los contenedores para el almacenaje de dichos bienes cuando no se trate de equipo.

En el caso de que se adquieran o se incorporen nuevos equipos de destilación o envasamiento, se modifiquen los instalados o se enajenen los reportados por el

⁴⁵ *Ley especial sobre producción y servicios*, consultada en la página web oficial de la Cámara de Diputados, Disponible en: http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/78_271216.pdf [Consulta 25 abril del 2017]

contribuyente, se deberá presentar aviso ante las autoridades fiscales dentro de los 15 días siguientes a que esto ocurra⁴⁶.

De la Ley se deduce la desigualdad entre las grandes y pequeñas empresas ya que al estipular que los contribuyentes deben declarar únicamente en el mes de enero el nombre, número y características de los equipos de producción, destilación, envasamiento y almacenaje, las PyMEs deben hacer una inversión mayor antes de ese mes para que estén registrados todos equipos al inicio de año y así evitar tramites fiscales y demoras de los mismos a lo largo del año.

Como es común, en muchos casos los empresarios prevén que las operaciones no serán muy rentables en el corto lapso y por ello, descartan pasar al siguiente proceso administrativo fiscal porque al analizar las obligaciones que debe acatar el contribuyente, ya no existe el interés por intentar algo diferente. Entonces se queda únicamente en la propuesta inicial.

Posteriormente, nos encontramos con la siguiente etapa que ha representado un pequeño obstáculo para los empresarios puesto que tienen que identificar la clasificación arancelaria del producto que se pretende exportar.

Este trámite no debería generar problema alguno ya que solo se debe consultar el primer apartado de la Tarifa de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación consagrado en la LIGIE. Por lo general muchas personas desconocen cómo se debe de realizar este trámite y comúnmente suelen solicitar el asesoramiento de un agente aduanal en lugar de acudir a las oficinas de orientación al contribuyente en comercio exterior de la SHCP o bien, los módulos de orientación de despacho aduanero de la CAAAREM.

Como podemos ver, este problema no es propiamente del sistema fiscal; sin embargo, si podría considerarse un obstáculo para la consolidación de las PyMEs ya que dentro del procedimiento administrativo, los empresarios contemplan un gasto extra por el asesoramiento del agente aduanal a pesar de no ser necesario.

⁴⁶ *Ley especial sobre producción y servicios*, consultada en la página web oficial de la Cámara de Diputados, Disponible en: http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/78_271216.pdf [Consulta 25 abril del 2017]

Ahora vamos a identificar la documentación que se requiere para exportar y a explicar los requisitos para obtener la misma.

¿Qué es una factura comercial?

1. Factura comercial.

Uno de los requisitos más importantes para la elaboración de la factura es que el importador-exportador acuerden previamente el tipo de incoterm que van a elegir para determinar costo final de la mercancía.

En ese sentido, surge un obstáculo parecido al anterior y esto tiene que ver con la falta de conocimiento por parte del empresario y también con la poca divulgación que el gobierno le da a este tipo de responsabilidades con la intención de que un tercero, sea quien ejecute la operación⁴⁷.

Cabe señalar que dentro de la factura comercial, se requiere un número de identificación fiscal (en caso de las operaciones intracomunitarias).

2. Encargo conferido (autorización ante la autoridad aduanera para que el agente aduanal lleve a cabo el despacho a nombre del exportador)
3. Carta de instrucciones al agente aduanal (información específica y detallada de la operación y se entrega directamente al agente aduanal)
4. Lista de empaque (sirve para describir información y características específicas de cada paquete)
5. Certificado de origen (permite a un importador o exportador manifestar el país o región de donde se considera originaria una mercancía)
6. Documento del transporte.

⁴⁷ Internacionalmente, *¿Qué es una factura comercial?*, Disponible en: <https://internacionalmente.com/factura-comercial/> [Consulta 29 abril del 2017]

7. Documentos que avalen el cumplimiento de las regulaciones y restricciones no arancelarias, tales como: certificados sanitarios, certificados de calidad, permisos, etc.⁴⁸

En relación con los certificados, los dueños de las PyMEs deben estar muy conscientes del tipo de bien que se va a intercambiar ya que este requisito es uno de los más complicados para continuar con el proceso tanto de importación como de exportación.

Finalmente nos encontramos con la cadena de suministros y la logística de exportación. Si bien los obstáculos que se presentan en esta etapa van más dirigidos como lo indica su nombre, al proceso logístico portuario, no podemos olvidar que dentro de la documentación involucrada en este proceso se encuentra la carta de crédito.

La carta de crédito es un instrumento de pago mediante el cual un banco (banco emisor) a petición de un cliente (comprador) se obliga a hacer un pago a un tercero (vendedor/beneficiario) o a aceptar y pagar letras de cambio libradas por el beneficiario, contra la entrega de documentos siempre y cuando se cumpla con los términos y condiciones de la propia carta de crédito⁴⁹.

2.2 Legislación del comercio electrónico dentro de la Alianza del Pacífico (Servicios de certificación)

Como ya se había mencionado en el capítulo 1, uno de los temas que podríamos considerar innovador respecto a los sectores ya tratados en los acuerdos comerciales previamente establecidos con Chile, Colombia y Perú y que a su vez, trae consigo una serie de obstáculos por ser un tema relativamente nuevo para el

⁴⁸ Promexico, *Pasos para exportar desde México*, Secretaría de Gobierno, Disponible en: <http://www.gob.mx/promexico/acciones-y-programas/pasos-para-exportar-desde-mexico> [Consulta 30 abril del 2017]

⁴⁹ Bancomext, *Cartas de crédito de importación*, Secretaría de Hacienda y Crédito Público, Disponible en: <http://www.bancomext.com/productos-y-servicios/cartas-de-credito/cartas-de-credito-de-importacion> [Consulta 30 abril del 2017]

comercio exterior mexicano, es el *e-commerce*. Dicho sector se especifica en el capítulo 13 del documento aprobatorio de la Alianza del Pacífico.

Para explicar los obstáculos que podrían enfrentar las PyMEs mexicanas en torno al *e-commerce*, haremos una comparación entre el AIC celebrado entre México y Perú y los nuevos lineamientos del comercio electrónico establecidos en la Alianza del Pacífico.

Según el capítulo III del Acuerdo de Integración Comercial que hace referencia sobre el acceso a mercados, nos menciona que el comercio realizado por medios electrónicos no generaría tasas o cargos a la importación o exportación por ninguna de las dos partes. Por lo que, cualquier instrumento digital que entrara a territorio peruano o mexicano, debería ser legal y respetar el precio inicial que el vendedor considere oportuno.

Esta situación cambia radicalmente debido a que en el artículo 13.10 del documento aprobatorio de la Alianza del Pacífico que habla sobre la autenticación y certificados digitales de los bienes señala lo siguiente:

“Las Partes establecerán mecanismos y criterios de homologación que fomenten la interoperabilidad de la autenticación electrónica entre ellas de acuerdo a estándares internacionales. Con este propósito, podrán considerar el reconocimiento de certificados de firma electrónica avanzada o digital según corresponda, emitidos por prestadores de servicios de certificación, que operen en el territorio de cualquier parte de acuerdo con el procedimiento que determine su legislación, con el fin de resguardar los estándares de seguridad e integridad”⁵⁰.

Vamos a explicar este artículo a través del siguiente ejemplo:

Supongamos que un ciudadano mexicano tiene interés por adquirir 300 equipos móviles a través del portal electrónico iShopperú debido a que el costo por unidad es menor en dicho país y resulta más rentable comprarlos en ese portal y

⁵⁰ Sistema de información sobre Comercio Exterior, *Capítulo 13 referente al comercio electrónico de la Alianza del Pacífico*, Disponible en: http://www.sice.oas.org/Trade/PAC_ALL/comercioelectronico.pdf [Consulta 30 abril del 2017]

transpórtalos a México (aún con los costos de envío e impuestos que conlleva la importación) que adquirirlos en iShopmexico. Para realizar dicha operación, como menciona el artículo, debe de obtener el reconocimiento de un prestador de servicio certificado que opere en cualquiera de los dos territorios. En este caso, un permiso de venta por parte de la compañía Apple Perú.

Veamos a continuación lo que dice la página oficial de Apple Latinoamerica en la sección denominada *Utilización de nuestros servicios (pagos, impuestos y devoluciones)*.

“Apple cargará en su método de pago (como, por ejemplo, su tarjeta de crédito, tarjeta de débito, vale regalo/código u otro método disponible en su País de Residencia) aquellas Transacciones que Ud. haya abonado, incluyendo los impuestos aplicables.

Si ud. acepta recibir todas las facturas en formato electrónico, por ejemplo, por correo electrónico. Los precios del Contenido podrán modificarse en cualquier momento”⁵¹.

Como podemos ver, de acuerdo con el documento aprobatorio de la Alianza del Pacífico no se está cobrando un arancel por la importación de dichos teléfonos celulares, pero debido a que se requiere el permiso por parte de la compañía Apple, ellos tienen la opción de aumentar el precio del producto y generalmente lo hacen al identificar que la compra se realiza desde otro país cuando se proporcionan los datos de la tarjeta de crédito o débito. Y por lo tanto, los precios del producto aumentan adaptándose al país donde se realiza la transacción.

En otras palabras, las PyMes mexicanas difícilmente pueden sacar provecho para la importación y exportación de productos a través del comercio electrónico ya que para realizar una transacción, se requiere de un intermediario, y esos intermediarios son generalmente empresas consolidadas que realizan el contacto entre comprador-vendedor y cobran un impuesto con base en el servicio que se está

⁵¹ Página oficial de Apple español, *Términos y Condiciones de los Servicios de Contenido Multimedia de Apple*, Disponible en: <http://www.apple.com/legal/internet-services/itunes/es/terms.html> [Consulta 30 abril del 2017]

ofreciendo. Esto es comúnmente a través de portales electrónicos, plataformas digitales o el diseño de páginas web con tintes publicitarios. En el caso de Latinoamérica hay muchas compañías de este tipo como Amazon, Mercado Libre, Linio, Privalia, Apple, ibushak, etc.

Con base en el anterior ejemplo, podemos deducir que la legislación aplicada al comercio electrónico está dirigido en mayor medida al beneficio de las empresas ya consolidadas en el mercado extranjero.

2.3 Proceso de inspección sanitario y fitosanitario

Si bien, los cuatro países miembros de la Alianza del Pacífico tienen una amplia diversidad agroalimentaria, resulta contradictorio que este sector sea uno de los más vulnerables en términos de aprovechamiento comercial. Debido a esto, realizaremos un análisis encaminado a identificar aquellos obstáculos para las pequeñas y medianas empresas mexicanas especializadas en comercializar dichos productos.

Como se mencionó anteriormente, los negocios mexicanos pueden tener diferentes tipos de obstáculos durante el proceso de consolidación en mercado extranjero, estos pueden ser fiscales, problemas en el sector logístico portuario, trabas arancelarias, inversión extranjera, adaptabilidad de mercado, etc. Pero también otro de los más comunes suele ser medidas sanitarias y fitosanitarias que deben cumplir los productos a exportar.

Antes debo señalar que el cumplimiento de las medidas sanitarias y fitosanitarias son de obligatorio cumplimiento, con el fin de notificar a los proveedores que sus productos son aptos y que poseen las condiciones para que puedan llegar al consumidor final sin problema alguno. Sin embargo, el problema inicial no va dirigido propiamente a los procesos de inspección ya que como se describió, son esenciales. Va más enfocado la demora de los mismos y las consecuencias que trae consigo para las PyMEs mexicanas.

Primeramente tenemos como antecedente el Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias ("Acuerdo MSF") que entró regir con la

promulgación de la Organización Mundial del Comercio el 1º de enero de 1995 cuyo objeto es la aplicación de reglamentaciones en materia de inocuidad de los alimentos y de sanidad animal y preservación de los vegetales.

Con base en ese acuerdo, los gobiernos de los países suscritos a dicha organización realizan las medidas necesarias para promover la regulación de los procesos sanitarios y fitosanitarios. Sin embargo, ocurre un problema cuando estas acciones provocan que las pequeñas y medianas empresas demoren su procedimiento de negociación esto puede generar descontento por parte de los compradores mexicanos, y probablemente optaran por buscar otros proveedores más eficientes en los procesos de inspección, esto con el fin de obtener sus mercancías en el menor tiempo posible.

Por ello es indispensable mencionar aquellas mercancías que necesariamente deben cumplir con el proceso de inspección sanitaria. Al respecto hay dos acuerdos que detallan mejor esta correlación.

El acuerdo relativo a medidas sanitarias y fitosanitarias abarca toda medida que tenga por finalidad:

1. proteger la salud de las personas o de los animales de los riesgos que comporten los productos alimenticios;
2. proteger la salud de las personas de enfermedades propagadas por animales o por vegetales;
3. proteger la salud de los animales o preservar los vegetales de plagas o enfermedades; independientemente de que esa medida revista o no la forma de una prescripción técnica.

El contenido del acuerdo de los obstáculos técnicos al comercio, es amplio en tanto abarca desde los reglamentos técnicos, las normas de aplicación voluntaria hasta los procedimientos que se deben utilizar para la garantía de su cumplimiento, pero lo que no menciona son las medidas sanitarias o fitosanitarias. De ahí que la naturaleza de la medida sea el factor que determina que ella caiga dentro del alcance del Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio, y que sea en cambio

la finalidad de la medida el factor que determina que ella caiga dentro del alcance del Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias.⁵²

Los obstáculos técnicos al comercio de las PyMEs pueden comprender medidas adoptadas en relación con prácticamente cualquier asunto, desde las prescripciones sobre seguridad de los vehículos automóviles y dispositivos para ahorrar energía hasta las aplicables a la forma de los embalajes para alimentos. En el caso de las medidas que guardan relación con la salud de las personas, cabe citar como posibles ejemplos de obstáculos técnicos al comercio, entre otros, las restricciones en materia de productos farmacéuticos o las prescripciones en materia de etiquetado de cigarrillos. Por otra parte, en el caso de los alimentos, por regla general no se consideran medidas sanitarias o fitosanitarias las prescripciones en materia de etiquetado, las exigencias y consideraciones acerca del valor nutritivo de los mismos, las normas de calidad y la reglamentación de su embalaje, por lo que todas ellas quedan normalmente sujetas a las disposiciones del Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio.

Sin embargo frente a los temas de la contaminación microbiológica de los alimentos, niveles de autorizados de residuos de plaguicidas, medicamentos veterinarios y los aditivos alimentarios autorizados quedaran sujetos y se registrarán según el acuerdo sobre la aplicación de medidas sanitarias y fitosanitarias⁵³.

Una vez aclarada la diferencia entre las medidas sanitarias y fitosanitarias (MSF) y los Obstáculos técnicos al comercio (OTC), analizaremos las principales instituciones en materia de regulación sanitaria y fitosanitaria que si bien son esenciales, ha sido causa de que un alto porcentaje de PyMEs mexicanas sigan en un proceso de inspección estancado y por ende, a lo largo de estos cuatro años desde que entró en vigor la Alianza del Pacífico, no ha sido completamente positivo.

⁵² Serie de Acuerdos de la OMC, *Medidas Sanitarias y Fitosanitarias*, Organización Mundial del Comercio, México, 2005, pp 14-19 Disponible en:

https://www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/agrmtseries4_sps_08_s.pdf [Consulta 03 mayo del 2017]

⁵³ Serie de Acuerdos de la OMC, *Medidas Sanitarias y Fitosanitarias*, Organización Mundial del Comercio, México, 2005, pp 14-19 Disponible en:

https://www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/agrmtseries4_sps_08_s.pdf [Consulta 03 mayo del 2017]

Para ejemplificar lo anteriormente dicho, traeremos a colación el caso del arroz de origen Mexicano: este caso fue conocido por redes sociales, en donde se decía que el arroz mexicano era de plástico, durante este fenómeno las centrales de abastos registraron una baja de ingresos de hasta un 10%. Frente a esto, el presidente del Consejo Nacional de Productores de Arroz, Alejandro Díaz Hartz mencionó que la difusión del video provocó pérdidas por 50 toneladas de arroz veracruzano que fueron inmovilizadas en una bodega de la Central de Abastos de la Ciudad de México y luego de realizar los estudios pertinentes se certificó la excelente calidad del arroz⁵⁴.

Asimismo, Díaz Hartz detalló que tanto el Servicio Nacional de Sanidad, Inocuidad y Calidad Agroalimentaria (Senasica), como la Comisión Federal para la Protección contra Riesgos Sanitarios (Cofepris) y la Procuraduría General del Consumidor (Profeco) realizaron sus investigaciones al respecto y no encontraron nada que pudiera implicar la fabricación ilegal de este tipo de “arroz de plástico” puesto que, a pesar de su apariencia, cumplía con los estándares de calidad.

En resumen, podemos destacar que las instituciones encargadas de las investigaciones de calidad y sanidad son demoradas en dar alguna solución (aproximadamente un mes en obtener los resultados de dicho procedimiento de sanidad) a diferencia de lo que sucede en Colombia, en Colombia también ocurrió el mismo caso anterior al de México, de la divulgación en redes sociales del arroz de plástico, sin embargo las autoridades colombianas tomaron cartas en el asunto y en siete días de publicar dicho video fue desmentido, indicando que el arroz cumplía con las garantías de calidad y sanidad

Otro caso que tuvo gran relevancia a nivel internacional fue la destitución de un servidor público adscrito al Servicio Nacional de Sanidad, Inocuidad y Calidad Agroalimentaria (Senasica), por haber incurrido en conflicto de interés y ocasionar

⁵⁴ Periódico “El financiero” online, *Baja 10 % venta de arroz por falso rumor*, Ciudad de México a 18 de mayo 2017 Disponible en: <http://www.elfinanciero.com.mx/economia/baja-10-venta-de-arroz-por-falso-rumor.html> [Consulta 23 mayo del 2017]

un quebranto económico superior a los 33 millones de pesos para el gobierno federal, del cual, un gran porcentaje forman parte las PyMEs mexicanas.

De acuerdo con las investigaciones realizadas por el Órgano Interno de Control (OIC), el servidor público sancionado autorizó la adjudicación de un contrato para la adquisición de trampas para atraer insectos que dañan a la agricultura, a una empresa de la que su cónyuge es socia y administradora única, y por esa transacción se acreditó un pago por 33 millones 955 mil 998 pesos y 28 centavos. Con la resolución administrativa se procedió a sancionar al empleado del organismo que tiene como misión proteger los recursos agrícolas, acuícolas y pecuarios de plagas y enfermedades de importancia cuarentenaria y económica⁵⁵.

Como podemos ver, resulta fundamental comprender los obstáculos que enfrentan las pequeñas y medianas empresas en materia de sanidad agroalimentaria debido a que en muchas ocasiones, no pueden expandir su mercado al existir problemáticas de esta índole dentro del mismo gobierno nacional.

2.4 Bajo índice competitividad empresarial

Este tipo de problemas siempre han afectado a México desde la suscripción de tratados internacionales donde sus socios comerciales ofrecen un mayor número de oportunidades de crecimiento y beneficios a sus pequeñas y medianas empresas tomando en consideración que muchas de ellas son el motor de la economía de su país.

Si bien, los demás países miembro de la Alianza del Pacífico no tendrían que representar gran superioridad en materia de competitividad empresarial por ser economías en desarrollo, la realidad es que Chile y Colombia han desencadenado algunos obstáculos respecto al área de oportunidades que tendrían que aprovechar las PyMEs mexicanas. Lo anterior se refiere al alto número de empresas con esas nacionalidades que radican en territorio nacional. Claramente eso no es culpa de

⁵⁵ Revista "Proceso" online, *Inhabilitan por diez años a funcionario de SENASICA*, Ciudad de México a 15 de marzo 2017. Disponible en: <http://www.proceso.com.mx/478215/inhabilitan-diez-anos-a-funcionario-quebranto-a-senasica> [Consulta 28 abril del 2017]

las empresas chilenas ni colombianas ya que este tipo de problemas tienen que ver con la estructura del tratado elaborado por las autoridades mexicanas correspondientes.

Al respecto, el creador del Índice de Competitividad Global del WEF, Xavier Sala Martín, dijo que de los cuatro países integrantes de la Alianza del Pacífico Chile es el único que no está rezagado en el ámbito de la competitividad. "Solo Chile está alrededor del puesto 30, el resto se encuentra entre los puestos 60 y 70 del ranking de competitividad del WEF. No están en un nivel satisfactorio". Para ser más específicos, en el 2016 México se posicionó en el lugar 51 en el Índice de Competitividad Global⁵⁶ siendo el más alto desde la creación del mismo.

Cabe señalar que el GCI, por sus siglas en inglés, mide la capacidad relativa de los países para proveer a sus ciudadanos las oportunidades de prosperar. Estos índices también proporcionan un punto de referencia para medir la burocracia, la administración de los recursos y las instituciones de regulación de los países. Los índices de competitividad global son usados por las empresas para decidir qué países son más receptivos para invertir y cuáles son más probable que provean una buena devolución⁵⁷.

El índice es calculado utilizando información pública disponible y la Encuesta de Opinión Ejecutiva, una encuesta realizada por el Foro Económico Mundial en conjunto con una red de institutos asociados (que incluye instituciones líderes en investigación y organizaciones de negocios) en los países comprendidos en el informe. En 2008 fueron entrevistados más de 12.000 líderes de negocios en los 134 países incluidos este año. La encuesta es diseñada para capturar un amplio rango de factores que afectan el clima de negocios dentro de la economía de un país. El informe presenta además una lista exhaustiva de las principales debilidades

⁵⁶Posición de México en el Índice de Competitividad Global, Disponible en: <https://www.datosmacro.com/paises/mexico> [Consulta 21 de septiembre de 2017]

⁵⁷ Definición del Índice de Competitividad Global. Disponible en: http://www.ehowenespanol.com/calcular-indice-competitividad-global-como_217777/ [Consulta 2 de octubre de 2017]

y fortalezas de los países, haciendo posible la identificación de aspectos prioritarios en materia política y comercial⁵⁸.

Retomando la frase del creador del Índice de Competitividad Global, este tipo de opiniones de expertos sirven para cuestionar sobre cuáles podrían ser los factores que propician el bajo nivel de competitividad por parte de las empresas. Notablemente, esto tiene que ver con la falta de asesoramiento y divulgación por parte de instituciones gubernamentales, poca infraestructura, calidad de los medios de transporte, nuevas tecnologías que reducen la mano de obra, etcétera.

Es importante señalar que la competitividad reside en su capacidad de producir, de manera consistente y rentable, bienes y servicios que cumplan con los requerimientos de los mercados en términos de calidad y precio⁵⁹.

En ese sentido, el potencial económico de los países de la Alianza del Pacífico sigue siendo inferior en algunos sectores al de países de Asia o Europa, a excepción de Chile. Mientras los países de Asia del Pacífico han avanzado en la industrialización progresiva y conjunta, los países latinoamericanos se han estancado principalmente en la producción de materias primas. Esto permite pensar que los primeros seguirán ascendiendo en la división internacional del trabajo, desarrollando procesos manufactureros cada vez más intensivos en capital y los segundos permanecerán en estancias inferiores. Retomando el caso de las PyMEs nacionales, el gobierno ha promovido el arribo de empresas transnacionales, sin proteger las clases empresariales locales surgidas durante la fase substitutiva de importaciones, obteniendo como resultado que haya una incapacidad de producir localmente los insumos importados para sostener la producción y exportación de manufacturas.

Asimismo, existe una imposición basada en la importación creciente de insumos para sostener la exportación creciente de manufacturas. Para explicar lo anterior,

⁵⁸ United States Remains On Top Of Competitiveness Rankings (en inglés). World Economic Forum. [Consulta 11 de octubre de 2017]

⁵⁹ Revista del Instituto Nacional de Estadística y Geografía, *La Medición de la Competitividad en México*, Vol 4, Núm 3, septiembre-diciembre 2013, pp. 29. Disponible en: http://www.inegi.org.mx/RDE/RDE_10/Doctos/RDE_10_Art2.pdf [Consulta 1 de octubre de 2017]

se analizaran los cuatro factores principales que determinan el nivel de competitividad entre países.

1. Desempeño económico: Economía doméstica, comercio internacional, inversión extranjera empleo y precios.

Es importante mencionar las diferentes restricciones que enfrentan las pequeñas empresas, por un lado la restricción de capital humano, y por otro lado los problemas de gestión estratégica y costos fijos relativamente mayores para adherirse a los mercados internacionales. Asimismo, tienen una menor capacidad que las macroempresas para satisfacer los requerimientos que se les aplican en diversos mercados de destino en cuestión de normas de calidad.

2. Eficiencia gubernamental: política fiscal, contexto institucional, entorno empresarial, educación.

Hablando específicamente de las PyMEs mexicanas, están sujetas a una política fiscal que influye directamente en el nivel de competitividad local ya que evidentemente tendrán más posibilidades de sobresalir las empresas que reciban un mayor apoyo en materia de incentivos fiscales, asesorías dirigidas al emprendimiento y buen manejo de negocios, entre otras cuestiones.

3. Eficiencia de los negocios, productividad, mercado laboral, mercados financieros, prácticas gerenciales, impacto de la globalización.

En un contexto de globalización actual, es común que las empresas transnacionales intenten abarcar diferentes tipos de mercado con la finalidad de adquirir protagonismo y presencia a nivel global. En ese sentido, las compañías han adquirido mayor importancia para los gobiernos locales y su funcionamiento depende en gran medida del comportamiento de los mercados financieros por lo que, en caso de una crisis global, la mayoría de las empresas quedan vulnerables y a expensas de las acciones que tome el gobierno para salir de la misma.

4. Infraestructura: infraestructura básica, infraestructura tecnológica, científica, salud y medio ambiente, sistema de valores⁶⁰.

Uno de los problemas de competitividad empresarial tiene que ver con la falta de infraestructura en el sector tecnológico puesto que otros países cuentan con herramientas científicas más sofisticadas lo cual propicia que las cadenas de producción sean más eficientes. Incluso podemos relacionar el nivel de la infraestructura local con aspectos medio ambientales ya que México no es un país que se caracterice en dar seguimiento a las acciones recomendadas por diversas organizaciones internacionales en cuestiones de sustentabilidad.

⁶⁰ Revista científica de América latina y el Caribe, *Modelo de competitividad empresarial*, Disponible en: <http://www.redalyc.org/html/304/30400913/> [Consulta 17 de junio de 2017]

Capítulo 3. Oportunidades para las PyMEs mexicanas en el marco de la Alianza del Pacífico

En este último capítulo, nos enfocaremos en las oportunidades de negocio que han conseguido las PyMEs mexicanas tras 4 años de haber entrado en vigor la Alianza del Pacífico además de especificar aquellas áreas estratégicas en donde podrían fructificar sus resultados a mediano y largo plazo.

Nos referimos a las “oportunidades” como aquellas circunstancias que pudieran brindar una mejor estrategia para el aprovechamiento de negocios en diferentes sectores en el marco de la Alianza del Pacífico. En este sentido, señalaremos los beneficios que tienen las PyMEs mexicanas durante el proceso de importación de bienes provenientes de alguno de los tres países ubicados en la región del Pacífico así como las ventajas que traerían consigo la exportación productos nacionales.

Las oportunidades de negocio que mencionaremos a continuación fueron identificadas con base en datos estadísticos y cifras obtenidas a través de diversas instituciones mexicanas gubernamentales así como organizaciones extranjeras encargadas de explicar el desempeño de las PyMEs en sus respectivos mercados. Por lo tanto, la finalidad de esta investigación es realizar un análisis más enriquecedor el cual nos ayude identificar los aspectos positivos y negativos de la Alianza del Pacífico.

3.1 Libre circulación de bienes y servicios

Retomando el principal objetivo de la Alianza del Pacífico que es conformar un área de integración que impulse un mayor crecimiento, desarrollo y competitividad de las economías participantes, mediante la búsqueda progresiva de la libre circulación de bienes y servicios. Para avanzar en ello, se cuenta con un acuerdo comercial que facilita el comercio entre los países integrantes a través de la solución de controversias, la agilización de las operaciones de importación y exportación, la facilitación del comercio de servicios y la reducción arancelaria.

Hablando específicamente de la libre circulación de bienes y servicios, el Protocolo Comercial de la Alianza del Pacífico establece que a partir del 1 de mayo de 2016,

el 92% de los productos que se comercializan entre los cuatro países quedaron libres de aranceles. Al respecto, se estima que cerca de 6.5 millones de PyMEs puedan obtener beneficios comerciales de dicha desgravación⁶¹. Los productos restantes eliminarán sus aranceles en periodos de 3 y 7 años. Únicamente el azúcar y algunos otros productos quedaron excluidos del trato preferencial.

En ese sentido podemos señalar que el protocolo genera oportunidades tanto para las PyMEs como para las grandes empresas participando en el mercado internacional ampliado e impulsando encadenamientos productivos hacia tercero destinos con énfasis en la región Asia Pacífico. Esto notablemente en beneficio para las pequeñas y medianas empresas puesto que no serán únicamente empresas chilenas, colombianas o peruanas las que se interesen en realizar negocios con México, sino que también se convierte en un mercado atractivo para países cerca de la región.

De acuerdo con el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia, la pirámide jerárquica de las exportaciones e importaciones de servicios de la alianza se encuentra organizada de la siguiente manera: México como el principal exportador, seguido por Chile, Colombia y finalmente Perú.

A continuación se comparten los siguientes datos estadísticos que definen el comportamiento del comercio exterior de servicios en el marco de la Alianza del Pacífico un año después de haber entrado en vigor.

- Frente al año 2010, las exportaciones de servicios de la Alianza del Pacífico aumentaron un 8%, mientras que el crecimiento de las importaciones de servicios lo hicieron el 16%⁶².
- Las exportaciones de servicios por categorías en la Alianza, muestran que en México los viajes representan el 78.8% de las exportaciones, para Perú el

⁶¹ IX Cumbre de la Alianza del Pacífico. *El desarrollo PyME para una mayor integración y competitividad*. Disponible en: <https://alianzapacifico.net/?wpdmdl=4395> [Consulta 3 de octubre de 2017]

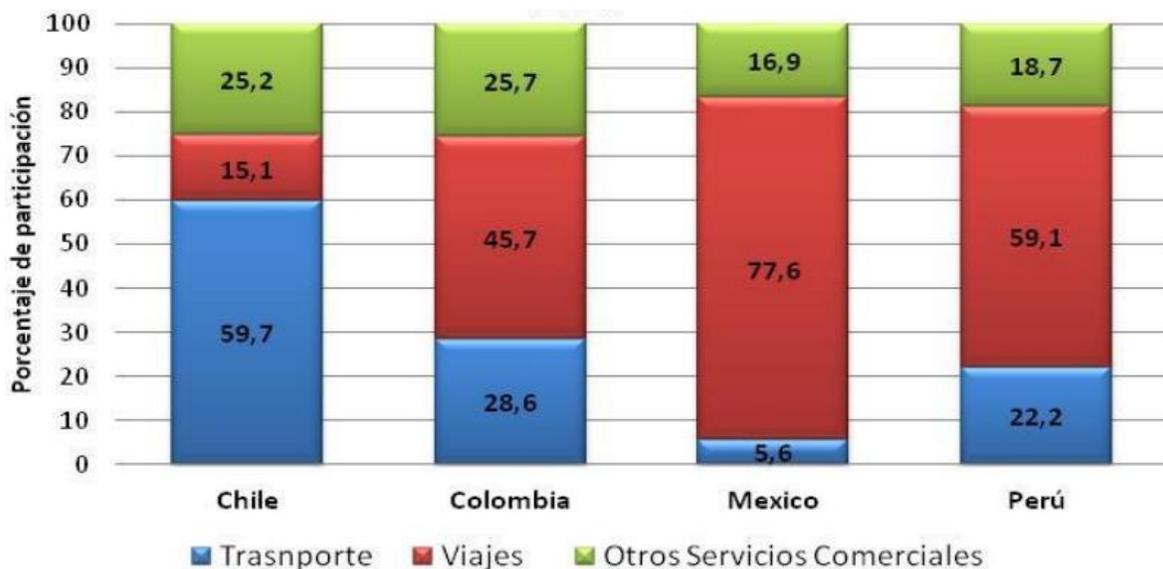
⁶² Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia, *La alianza del pacífico: una nueva era para América latina*, Colombia, 2014, Disponible en: <https://www.pwc.com/co/es/publicaciones/assets/2014-10-alianza-pacifico-baja.pdf> [Consulta: 26 de junio de 2017]

59,2% y Colombia corresponden al 47,8% siendo el sector con mayor importancia para estos países. Mientras que en el caso de Chile, los servicios exportados de transporte son los que tienen un mayor peso, alcanzando el 60,5% del total de los servicios exportados⁶³.

- En cuanto a la categoría de otros servicios comerciales, las exportaciones son relativamente bajas, estando por debajo del 26% de las exportaciones de servicios en todos los países de la Alianza, por lo que se considera un importante potencial de crecimiento en la región⁶⁴.

La siguiente grafica que describe de mejor manera el crecimiento de las exportaciones de servicios en el marco de la Alianza del Pacífico.

Composición de las Exportaciones de Servicios Alianza del Pacífico 2016



Fuente: Estadísticas de la Dirección General de Relaciones Economicas Bilaterales región America Latina, Secretaría de Relaciones Exteriores

⁶³ Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia, *La alianza del pacífico: una nueva era para América latina*, México 2014, Disponible en: <https://www.pwc.com/co/es/publicaciones/assets/2014-10-alianza-pacifico-baja.pdf> [Consulta: 26 de junio de 2017]

⁶⁴ Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia, *La alianza del pacífico: una nueva era para América latina*, México 2014, Disponible en: <https://www.pwc.com/co/es/publicaciones/assets/2014-10-alianza-pacifico-baja.pdf> [Consulta: 26 de junio de 2017]

Como se puede observar, México ha aprovechado ampliamente el área de servicios puesto que lidera la región del pacífico con un mayor porcentaje de participación en las exportaciones de los mismos. Esto también representa un aspecto a favor para las PyMEs mexicanas ya que muchas de ellas no se dedican específicamente al intercambio comercial de mercancías, sino que existen otros tipos de mercados como el de servicios que aún no se ha explotado totalmente.

3.2 Proyectos de trabajo innovadores para las PyMEs

De acuerdo con la página oficial de la Alianza del Pacífico, existe un conjunto de proyectos de trabajo dirigidos al beneficio de las pequeñas y medianas empresas, los cuales están organizados por sectores de la siguiente manera:

1. Marco Regulatorio: Consiste en un estudio sobre la competitividad de las PYMES basándose en cifras de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE).

Asimismo, la junta directiva de la Alianza del Pacífico propuso implementar el Índice de Políticas Públicas (IPP) el cual tendría como finalidad evaluar y monitorear las políticas públicas dirigidas a incentivar el dinamismo económico de las PyMEs, permitiendo valorar los procesos de toma de decisiones al tiempo de posibilitar la comparabilidad de resultados entre países y facilitar el intercambio de experiencias en materia de políticas públicas para las pequeñas y medianas empresas⁶⁵.

2. Acceso al Financiamiento: Existe el interés establecer un *Fondo de Capital Emprendedor* en una región donde se están intensificando las actividades transfronterizas de integración y comercio, la cual permitirá que las inversiones de capital emprendedor sean la clave para ayudar a fomentar una mayor cooperación regional para afianzar su presencia en los mercados globales.

La integración del Fondo de Capital Emprendedor de la Alianza contribuirá a la consolidación regional de compañías con alto potencial de crecimiento que están

⁶⁵ Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe (SELA), *Taller de lanzamiento del índice de políticas públicas para mipymes en América Latina y el Caribe (IPPALC): Alianza del Pacífico y Sudamérica*, Disponible en: <http://www.sela.org/es/eventos/2017/05/ippalc/antecedentes/> [Consulta 25 de junio de 2017]

en una etapa temprana de desarrollo y que operan a nivel local, aumentando sus probabilidades de cotizar en una bolsa de valores regional integrada, para así generar resultados perdurables en el ecosistema empresarial⁶⁶.

Sobre el particular, Francisco N. González Díaz, Director General del Banco Nacional de Comercio Exterior compartió su opinión sobre la importancia de experimentar con otros tipos de financiamientos que permitan la obtención de mayores beneficios a los emprendedores.

“Debemos seguir fomentando programas para el impulso a la innovación y la vinculación entre los diversos actores del ecosistema de los países miembros emprendedores, startups, scaleups, pymes y sector académico, entre otros; así como diversificar los tipos de financiamiento para generar casos de éxito que fortalezcan el potencial de la región”⁶⁷

3. Compras Públicas: Se establece compromisos a nivel de gobierno para el acceso a los mercados de compras estatales, por lo que las entidades gubernamentales de los Estados de la Alianza del Pacífico podrán obtener mayores beneficios en términos de calidad y precio en sus contrataciones de bienes y servicios.

Al respecto, se implementaría un Sistema de Compras Públicas de la Alianza del Pacífico el cual serviría para hacer una distinción entre las adquisiciones de instancias gubernamentales y con ello evitar toda clase de relación con las actividades empresariales privadas.

4. Educación empresarial: En esta área se planea implementar una Red de Incubadoras Empresariales de la Alianza del Pacífico “AceleraAP” las cuales tienen como propósito facilitar el acceso de los emprendedores a los mercados de la misma Alianza.

⁶⁶ Tercer Foro de Emprendimiento innovación 2015, *La Alianza del Pacífico presenta su Fondo de Capital Emprendedor* Disponible en: <https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/69878/Boletin-Prensa-34-15.pdf> [Consulta 17 de junio de 2017]

⁶⁷ Frase del Director General del Banco Nacional, Francisco N. González Díaz expresada en el Tercer Foro de Emprendimiento e Innovación. Disponible en: <https://www.gob.mx/promexico/prensa/la-alianza-del-pacifico-presenta-su-fondo-de-capital-emprendedor?idiom=es> [Consulta 25 de julio de 2017]

Sobre el particular, Marcos Rivas, gerente general de CityGlobal, precisó que desde hace un tiempo que se venía gestando la idea, y que el BID contactó a diferentes aceleradoras de la Alianza, generándose este acuerdo, mediante el cual se espera lograr *“que estos emprendedores se establezcan y escalen sus negocios desde y hacia cualquiera de los países”*⁶⁸.

Asimismo destacó que *“es de alto valor para los emprendedores y jóvenes empresarios contar con el apoyo de los integrantes de la red para facilitar el aterrizaje de sus empresas en otros países. En esa línea, AceleraAP pretende ser un factor potenciador importante en la internacionalización de pymes de los países que integran la Alianza”*⁶⁹

5. Servicios de desarrollo empresarial: de acuerdo con Andres Ignacio Rebolledo, actual ministro de energía de Chile, señala que el establecimiento de una red de centros de desarrollo empresarial de la Alianza del Pacífico permitiría integrar en una plataforma regional el esfuerzo de capacitación y asesoramiento a las pymes y emprendedores de la región. Sobre este punto, De la Cadena agrega que mediante la existencia de centros homologados en los cuatro países miembros de la AP se dará trato nacional a los empresarios usuarios de la red, siguiendo la metodología de los *small business development centers* de Estados Unidos. Al respecto, se tenía estimado que las operaciones comenzaran en el segundo semestre de 2016 o inicios de 2017⁷⁰.

6. Asociación y articulación productiva: Para abarcar esta área se realizó un encuentro, organizado por el Grupo Técnico de PyMEs de la AP el cual tuvo por objetivo generar un espacio participativo de los líderes y gremios PyMEs de los

⁶⁸ Frase de Marcos Rivas, Gerente general de CityGlobal, Crean aceleradora de negocios de la alianza del pacífico (ACELERAAP), julio 4 2016. Disponible en: <http://cityglobal.cl/news-posts/crean-aceleradora-de-negocios-de-la-alianza-del-pacifico-aceleraap/> [Consulta 22 de junio de 2017]

⁶⁹ Frase de Marcos Rivas, Gerente general de CityGlobal, *Crean aceleradora de negocios de la alianza del pacífico (ACELERAAP)*, julio 4 2016. Disponible en: <http://cityglobal.cl/news-posts/crean-aceleradora-de-negocios-de-la-alianza-del-pacifico-aceleraap/> [Consulta 22 de junio de 2017]

⁷⁰ International Centre for Trade and Sustainable Development (ICTSD) *Inversión y pymes en la agenda de la Alianza del Pacífico*, marzo 22 de 2016. Disponible en: <http://www.ictsd.org/bridges-news/puentes/news/inversi%C3%B3n-y-pymes-en-la-agenda-de-la-alianza-del-pac%C3%ADfico> [Consulta 22 de junio de 2017]

países de la Alianza del Pacífico para avanzar en la integración regional, a través de las relaciones económicas y comerciales de las pequeñas y medianas empresas de los cuatro países.

7. Internacionalización de las PyMEs: De acuerdo a este tipo de expansión de mercado existe una herramienta dirigida a las micros, pequeñas y medianas empresas denominada “Exporta-Fácil”. Ésta promueve la cultura exportadora, mediante un sistema simplificado de exportación por tráfico postal, a través del Operador Postal Nacional de cada país, facilita el acceso a los mercados de exportación y, en general, simplifica los trámites de comercio exterior, promoviendo la formalización de las empresas y el crecimiento sostenible de exportaciones.

Para tener acceso a este programa, las empresas deberán estar inscritas ya sea como exportadoras o comercializadoras internacionales en el Registro Federal de Contribuyentes⁷¹. Cabe mencionar que tanto en Colombia como Perú ya está en marcha dicho programa. Mientras que Chile y México siguen afinando detalles para que entre en vigor a mediados del 2018 adecuándose a la legislación y características de exportación de cada país.

Entre los beneficios que puede conseguir el exportador al formar parte de “Exporta-Fácil” se encuentran:

1. Simplifica procesos y reduce costos.
2. Acerca a las empresas pequeñas a los servicios logísticos: Proceso de inspección a la mercancía de forma ágil y eficiente.
3. No requiere intermediación aduanera.
4. Facilita exportaciones en ciudades donde no hay aduanas.
5. Seguro para la mercancía que puede cubrir hasta el 96% del valor declarado.
6. Aumento en el portafolio de productos de exportación.

⁷¹ Observatorio Regional PyMEs Programa “Exporta-Fácil” Disponible en: <https://alianzapacifico.net/observatorio-regional-pymes/images/contenidos/Exporta-Facil.pdf> [Consulta: 17 de junio de 2017]

7. Permite acceder a la diversificación de mercados.
8. Como exportador puede recibir los recursos de la devolución del IVA generado por la exportación de los productos de envíos por tráfico Postal.

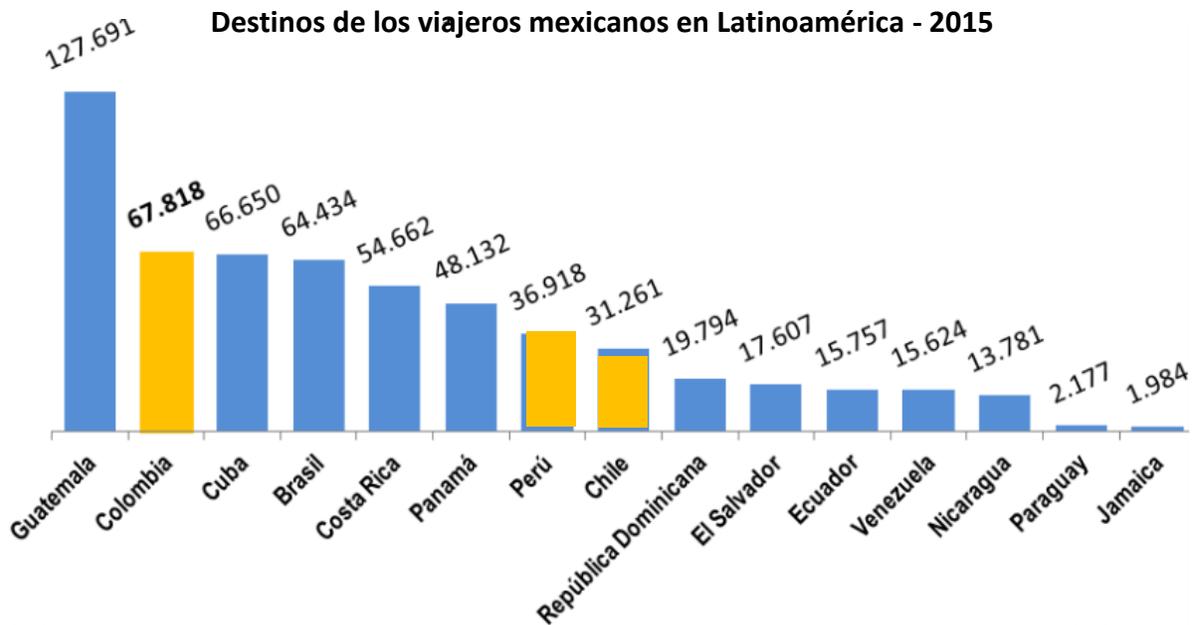
3.3 Libre movimiento de personas

En lo que concierne a este tema resulta sencillo deducir que, esta oportunidad tendría mayores repercusiones en el sector turístico, sin embargo, esta propuesta funcionaría como una oportunidad para la comunidad empresarial puesto que los hombres de negocios necesitan tener mayor conocimiento del país donde existe el interés por realizar alguna operación comercial, conocer sus fortalezas y sectores estratégicos donde puedan sacar ventaja sobre otros competidores.

Es importante destacar que aún no se ha aprobado de manera total el libre movimiento de personas, sin embargo ya hubo un primer paso que se dio a partir de noviembre de 2012 con la eliminación de visas en materia de negocios entre los cuatro países miembros. En ese sentido hubo una reducción de los costos de servicios y derechos migratorios basándose en el programa *Vacaciones y Trabajo*⁷² de la Alianza del Pacífico. Dicho programa tiene como finalidad que los jóvenes nacionales de los Estados de las Partes que ingresen temporalmente al territorio de cualquiera de los otros Estados por vacaciones con propósito recreativo y cultural, puedan realizar actividades remuneradas con el fin de solventar parcialmente los gastos de estadía y alimentación durante su permanencia en el Estado anfitrión. Es decir; una persona podría realizar un estudio de mercado no superior a un año, realizando actividades remuneradas y no tendría que solicitar la visa de trabajo, únicamente un permiso migratorio con base en el citado programa.

Basándonos en los objetivos de Vacaciones y Trabajo podemos deducir que es amplio el número de mexicanos que viajan a Chile, Colombia y Perú. Al respecto se estima que un 8% del total de viajeros lo hacen para fines de negocios siendo Colombia el segundo destino más común para México en Latinoamérica.

⁷² Documento disponible en la página web oficial de la Alianza del Pacífico:
<https://alianzapacifico.net/?wpdmdl=4683>



Fuente: Promoción de turismo, inversión y exportaciones (PROEXPORT) con base en datos estadísticos brindado por instituciones gubernamentales de cada país miembro. Disponible en: http://www.colombiatrade.com.co/sites/default/files/Relaciones_entre_Colombia_y_Mexico_Turismo.pdf

Como podemos observar, Colombia se ha mantenido como el segundo mayor destino de los viajeros mexicanos, después de Guatemala, y seguido por Cuba y Brasil. Durante el primer año de suscripción de la Alianza del Pacífico, específicamente en el periodo de enero a agosto, se mantuvo el notable crecimiento en las llegadas de connacionales a dicho país con un +20,5% respecto al año anterior.

Esto nos indica que la emigración mexicana a los países pertenecientes a la Alianza del Pacífico va en aumento con lo cual podríamos deducir que el 8% de viajeros con fines de negocios también incrementará y con ello, podría despertar el interés de empresarios mexicanos por conocer las oportunidades de comercio con alguno de los tres países socios.

Retomando el tema del libre movimiento de personas entre los cuatro países miembros es necesario destacar los avances para el establecimiento de una plataforma de intercambio de información inmediata para la seguridad migratoria de la Alianza del Pacífico la cual servirá como herramienta para mejorar la movilidad

laboral y con ello, la confianza de los empresarios por residir temporalmente en alguno de los países.

3.4 Creación del Consejo Empresarial de la Alianza del Pacífico

El consejo empresarial, por medio de sus múltiples reuniones presidenciales, tiene como principal objetivo brindar apoyo a los gobiernos de los países integrantes de la Alianza del Pacífico así como a la comunidad empresarial de la región. Con ayuda del Consejo Empresarial, los cuatro países del tratado buscan establecer mecanismos de apoyo para asegurar que las PyMEs y emprendedores se beneficien de las oportunidades regionales a través del intercambio de mejores prácticas y el fortalecimiento de las políticas públicas de los países miembros.

En ese sentido, es importante mencionar que la Alianza es una nueva oportunidad que abre las puertas a empresarios en aras de un mercado más completo entre cuatro de las economías más importantes en América latina, pero para conseguir dicho propósito en un contexto de mercado global, no basta con establecer alianzas regionales para sobresalir en un contexto continental si no que se debe promover dicha unión para que busque un papel importante y relevante a nivel global en cuanto a dinamismo económico y comercial. Con base en lo anterior, el Consejo empresarial de la Alianza del Pacífico, diseña comisiones para que los gobiernos de Colombia, México, Chile y Perú mejoren sus procesos de integración a través de la cooperación económica y comercial, e impulso de acciones hacia terceros mercados.

Para profundizar lo anterior, se hará mención de algunos temas que han sido prioridad en el Consejo de la Alianza del Pacífico con base en la publicación de la PWC (organización encargada de prestación de servicios de auditoría, consultoría y asesoramiento legal y fiscal a las principales compañías, instituciones y gobiernos a nivel global)⁷³. Asimismo, se compartirá una breve explicación de por qué tienen relevancia para los gobiernos de Chile, Colombia, México y Perú.

⁷³ *La Alianza del Pacífico, una nueva era para América Latina*, Primera edición, octubre 2014

- Integración financiera: En este tema, el Consejo sugiere a los representantes de los Estados la homologación de los requisitos para el registro de valores de oferta pública, así como cambios en la regulación de los fondos de pensiones ya que son los principales inversionistas institucionales.
- Homologación de las normas tributarias: En materia empresarial, el Consejo hizo algunas sugerencias sobre acuerdos de protección de inversiones, libre movilidad de mercancías, suscripción de reglas de arbitraje internacional y fortalecimiento de mecanismos comunes; simplificación de la fiscalidad, trámites y requisitos formales; convenios particulares de estabilidad fiscal, homogenización de procesos de reorganización empresarial y transacciones en el mercado integrado latinoamericano⁷⁴.
- Compras públicas. Aquí se solicita flexibilidad para que el sector privado participe en las compras gubernamentales, además de que se debe hacer públicas las oportunidades que brindan los países miembros lo cual podría considerarse como un beneficio para la actividad empresarial.
- Homologación de normas técnicas: Este tema abarca tres sectores; el primero es sobre cosméticos, en el cual se solicitó la aprobación de la firma de un anexo que facilite el proceso de exportación importación, vigilancia y requisitos sanitarios para este tipo de productos. El segundo es sobre los farmacéuticos y el tercero sobre alimentos. Para las dos últimas se identificaron que las principales problemáticas son de tipo sanitario y regulaciones técnicas.
- Ventanillas únicas de comercio exterior (VUCEM): El Consejo sugirió convenir los reglamentos y hacer un reconocimiento mutuo de

⁷⁴Publicación de PWC Colombia, *La Alianza del Pacífico, una nueva era para América Latina* Primera edición octubre 2014, pp. 9-13 Disponible en: <https://www.pwc.com/co/es/publicaciones/assets/2014-10-alianza-pacifico-baja.pdf> [Consulta: 25 junio de 2017]

certificaciones, con el fin de maximizar los beneficios e implementar una real interoperabilidad de estas. También, se presentó propuesta de tramitar documentos electrónicamente, minimizando las impresiones⁷⁵.

- Encadenamientos productivos: Se solicitó la identificación de potenciales encadenamientos que surjan de la acumulación de origen, así como el apoyo para la generación y consolidación de las relaciones dentro del sector privado de la Alianza, para generar productos de mayor valor agregado y más competitivos.
- Competitividad logística: se planteó desarrollar un observatorio de costos logísticos en los cuatro países de la alianza, con el fin de identificar las necesidades de cada país en cuanto al desarrollo de infraestructura y reducir costos y tiempos de envíos⁷⁶.
- Certificaciones sanitarias por medio de la Organización Panamericana de la Salud: Se propuso que el certificado emanado de las Agencias Sanitarias Nacionales sea válido en los otros países que cuenten con el Nivel IV, con lo que se reducen costos de manera significativa.
- Emprendimiento e innovación: Se sugirió la creación de un centro de innovación de la Alianza del Pacífico, al igual que el establecimiento de un observatorio de emprendimiento. También se habló de trabajar en incentivos tributarios y de propiedad intelectual, así como de consolidar una red de

⁷⁵ Publicación de PWC Colombia, *La Alianza del Pacífico, una nueva era para América Latina* Primera edición octubre 2014, pp. 9-13 Disponible en: <https://www.pwc.com/co/es/publicaciones/assets/2014-10-alianza-pacifico-baja.pdf> [Consulta: 25 junio de 2017]

⁷⁶ Publicación de PWC Colombia, *La Alianza del Pacífico, una nueva era para América Latina*, Primera edición octubre 2014, pp. 26-28 Disponible en: <https://www.pwc.com/co/es/publicaciones/assets/2014-10-alianza-pacifico-baja.pdf> [Consulta: 25 junio de 2017]

educador internacional que apoye a los emprendedores y la creación de fondos públicos y privados⁷⁷.

Como podemos ver, el sector privado ha tenido mayores beneficios tras la creación del consejo al tener un mayor número de posibilidades de incursionar en el mercado internacional. Esto tiene que ver con los temas de interés que son abordados durante los foros de emprendimiento mismos que ayudan a promover una mayor participación de las empresas privadas a través de una reducción en los costos de operaciones, y traen como consecuencia un incremento en las transacciones comerciales, derivando así la creación de empleos y mayor bienestar para la población de los países integrantes de la Alianza.

3.4.1 Creación de otros Comités para el beneficio de las PyMEs

Para finalizar este capítulo, hablaremos sobre las ventajas que conlleva la creación de comités técnicos y consultivos que tienen como objetivo general brindar las herramientas necesarias para el oportuno seguimiento de los procesos comerciales tanto a las instancias gubernamentales como a la comunidad empresarial.

A continuación se mencionarán los tres comités que fueron creados en el marco de la Alianza del Pacífico así como una breve explicación sobre las actividades que realizan correspondientes al organigrama de dicho tratado.

A) Comité de Obstáculos Técnicos al Comercio

El Comité de Obstáculos Técnicos al Comercio de la Alianza del Pacífico fue creado con la finalidad de monitorear e implementar las disposiciones del citado acuerdo, profundizar los temas de interés de los cuatro países y abordar problemas comerciales. En otras palabras; que los reglamentos técnicos, las normas y los procedimientos de evaluación de la conformidad no sean discriminatorios ni creen

⁷⁷ Publicación de PWC Colombia, *La Alianza del Pacífico, una nueva era para América Latina*, Primera edición octubre 2014, p.30, Disponible en: <https://www.pwc.com/co/es/publicaciones/assets/2014-10-alianza-pacifico-baja.pdf> [Consulta: 25 junio de 2017]

obstáculos innecesarios al comercio entre los cuatro países pertenecientes a la Alianza del Pacífico.

La ventaja para las pequeñas y medianas empresas es que, al surgir algún tipo de controversia de carácter comercial en relación con la importación o exportación de un bien o servicio, ya no existirá la obligación de acudir a instancias mayores como la Organización Mundial del Comercio (OMC) puesto que el propio Comité tiene la facultad de resolver y aclarar cualquier tipo de duda sobre el tema. Esto permite que las operaciones se reanuden más ágilmente y no se desencadenen otro tipo de problemáticas⁷⁸.

B) Comité de Expertos del Consejo Empresarial de la Alianza del Pacífico

Durante la VII Cumbre de la Alianza del Pacífico que se llevó a cabo el 23 de mayo de 2013 en Cali, Colombia, los presidentes de los países miembros instruyeron la creación de un Comité de Expertos que analizara los temas sugeridos por los sectores empresariales a través del Consejo Empresarial de la Alianza del Pacífico (CEAP).

Este Comité tiene por objetivo dar respuesta a las propuestas que sean presentadas para su posible incorporación en los trabajos de la Alianza del Pacífico. Asimismo, busca constituirse como una instancia de coordinación, vinculación y articulación entre esta iniciativa y el CEAP⁷⁹.

Por lo tanto, dicho Comité será de gran utilidad para la comunidad empresarial que tenga ideas innovadoras relacionadas con las actividades comerciales que se llevan a cabo en el marco del citado tratado. En el caso de las pequeñas y medianas empresas, ellas podrían aprovechar este tipo de oportunidades ya que existen ciertas partes del acuerdo donde dejan en segundo plano su participación y este medio funciona para expresar sus inquietudes y propuestas.

⁷⁸ Protocolo Adicional al Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico que entró en vigor el 1 de mayo de 2016, Disponible en: <https://alianzapacifico.net/wp-content/uploads/2016/06/protocoloAP.pdf> [Consulta 26 de junio de 2017]

⁷⁹ Página oficial de la Alianza del Pacífico, Temas de trabajo: Comité de expertos CEAP Disponible en: <http://alianzapacifico.net/temas-de-trabajo/#!grupo=comite-expertos-ceap> [Consulta 26 de junio de 2017]

C) Comité de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias

Con base en los problemas en materia de sanidad que se han suscitado los últimos años, se creó un Comité de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, el cual sirve para acelerar los procesos de inspección, para monitorear e implementar las disposiciones del acuerdo, profundizar temas de interés, y abordar problemáticas comerciales cuando se susciten⁸⁰.

Este comité también se puede considerar como un avance para el sector empresarial ya que si existe algún caso donde las autoridades nacionales como SENASICA, SAGARPA y/o COFEPRIS, no estén realizando un proceso de inspección oportuno, se puede presentar una solicitud para abordar el problema en cuestión y con ello, el empresario pueda conocer el estatus de dicho proceso.

⁸⁰ Protocolo Adicional al Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico que entró en vigor el 1 de mayo de 2016, Disponible en: <https://alianzapacifico.net/wp-content/uploads/2016/06/protocoloAP.pdf> [Consulta 26 de junio de 2017]

Conclusiones

En la actualidad, los tratados internacionales juegan un papel fundamental en las aspiraciones de todo Gobierno que pretende incursionar en nuevos tipos de mercado, en el caso particular de México es uno de los países que ha recibido muchas críticas por establecer un alto número de tratados comerciales frente a otros competidores donde podría considerarse más vulnerable. Sin embargo, a través de esta investigación logramos comprobar que en la Alianza del Pacífico está colaborando con socios de características similares en materia comercial lo que eleva sus posibilidades de obtener un mayor número de beneficios para las PyMEs.

En ese sentido, durante la inauguración del encuentro presidencial de la Alianza del Pacífico, el ex presidente de Perú Alan Ludwing García expresó lo siguiente: “Nuestros países expresan el 55% de las exportaciones latinoamericanas. Esta no es una integración romántica, una integración poética, es una integración realista ante el mundo y hacia el mundo.”⁸¹

A lo largo de la investigación nos encontramos con diversas cifras obtenidas, la mayor parte de ellas, de instituciones gubernamentales las cuales nos señalan en términos generales que las exportaciones mexicanas han ido en aumento desde el establecimiento de la Alianza del Pacífico. En ese sentido, uno de los sectores donde los dueños de las PyMEs han aprovechado en los últimos años es el de productos agroalimentarios destinados principalmente a Colombia y Chile.

En contraparte, también existen algunos sectores donde las PyMes mexicanas carecen de oportunidades de crecimiento ya que están instalados grandes monopolios como Televisa Bimbo, ClaroVideo, José Cuervo que seguirán creciendo y expandiéndose sin darle oportunidad a las pequeñas y medianas empresas, esto como consecuencia de un proceso de globalización. Pero, así como hay

⁸¹ Revista Semana online, *Chile, Colombia, México y Perú emprendieron alianza del Pacífico*. Disponible en: <http://www.semana.com/economia/articulo/chile-colombia-mexico-peru-emprendieron-alianza-del-pacifico/239055-3> [Consulta: 25 de septiembre 2017]

macroempresas mexicanas instaladas en otros países también hay empresas extranjeras colombianas, chilenas y peruanas en territorio nacional como Avianca, Sonda, Big Cola respectivamente.

Siguiendo la línea de desventajas para las PyMEs mexicanas es inevitable señalar que a pesar de que se creó un comité en materia de sanidad que forma parte del organigrama de la Alianza, el procedimiento de inspección tardío sigue siendo uno de los principales problemas que provoca el desinterés de los empresarios aunado a obstáculos como la corrupción, la falta de compromiso por impulsar las actividades comerciales, entre otras cuestiones. Cabe señalar que no es complejo el proceso de importación ni exportación de un bien o servicio, pero se necesita mayor divulgación a través de programas que fomenten la cultura del emprendimiento porque actualmente la mayoría de los hombres de negocios siguen creyendo que los impuestos son muy elevados tanto en la entrada como en la salida de mercancías.

Respecto al comercio electrónico es un apartado al que se le debe brindar un oportuno seguimiento ya que al ser un nuevo tipo de mercado, siguen persistiendo algunos segmentos en su legislación que se prestan a un sentido interpretativo y pueden desencadenar otro tipo de problemáticas. Ante esta situación, es prudente que las autoridades operativas de la Alianza del Pacífico sean más específicos en algunos apartados del capítulo 13. Por ejemplo, donde señalan que “las partes reconocen la importancia de evitar barreras innecesarias para el comercio realizado por medios electrónicos. Teniendo en cuenta sus objetivos de política nacional, cada parte procurará evitar medidas que dificulten el comercio realizado por medios electrónicos”.

Como podemos apreciar, esta frase no expresa absolutamente nada en concreto. Lo que podría representar realmente una aportación para este tipo de comercio es un apartado donde se explique cómo promover el intercambio comercial entre empresas sin la implementación de tasas de interés. Una opción viable podría ser

la creación de un portal electrónico dedicado a las compras, ventas y pagos por internet entre usuarios inscritos a su servicio sin intermediarios. En otras palabras, nos referimos a la existencia de un portal de la Alianza del Pacífico dirigido empresarios de los cuatro países, que a diferencia de otras plataformas con fines lucrativos como Amazon, Mercado Libre, Linio, Privalia, Apple, ibushak, etcétera., en dicho portal el exportador pueda mantener su producto en venta sin costos adicionales por plazos de exhibición, sin comisiones ni tasas de interés, es decir; que únicamente funcione como el espacio digital donde se contacten los empresarios a través de la exhibición de sus productos y ellos mismos negocien la forma de entrega del bien o servicio.

Sin embargo, a pesar de que hay una gran cantidad de obstáculos para las PyMEs dentro de la Alianza del Pacífico, el tratado también cuenta con segmentos que otorgan una serie de oportunidades para las mismas como lo son la libre circulación de mercancías, la creación de comités para la resolución de problemas en materia empresarial, proyectos de trabajo a mediano plazo como Exporta-Fácil o una red de incubadoras empresariales “AceleraAP” las cuales tienen como propósito facilitar el acceso de los emprendedores a los mercados de uno de los cuatro países.

Retomando la visión prospectiva de esta investigación, la posible incorporación de Panamá a la Alianza del Pacífico representaría una ventaja en función del libre movimiento de personas y circulación de mercancías ya que para las mercancías enviadas desde México podría actuar como un “trampolín” (hablando en términos geográficos) para arribar a alguno de los tres países sudamericanos mientras que la entrada de Costa Rica provocaría un alza en el índice de competitividad por ser un país que produce manufacturas y tener características similares a los otros cuatro miembros.

De acuerdo al análisis realizado, la Alianza del Pacífico es uno de los tratados más eficientes y pragmáticos que ha establecido el Gobierno mexicano en las últimas décadas y no debe ser visto únicamente como un acuerdo comercial que traerá

beneficios a corto plazo, sino que debe ser estudiado como un nuevo modelo de integración regional que si bien, tiene un gran número de sectores estratégicos pendientes por redefinir, también cuenta con oportunidades de negocio que con el adecuado asesoramiento, puede llegar a tener un gran alcance en materia de emprendimiento y bienestar social.

Para lograr lo anterior, es necesario que tanto el Gobierno nacional y las PyMEs mexicanas persigan objetivos en común debido a que la forma más fácil de conseguirlos es mediante el trabajo en conjunto. En ese sentido, logramos comprobar la hipótesis planteada en un principio en donde se señaló que la Alianza del Pacífico tendrá un mejor futuro en materia de oportunidades para las pequeñas y medianas empresas a diferencia de anteriores intentos de integración regional.

Un factor negativo que estuvo presente en otras integraciones regionales fue la disparidad de desarrollo económico de los países miembro. En este caso Chile, Colombia, México y Perú son economías en vías de desarrollo que en términos de política comercial han ido evolucionando como se ha comprobado a lo largo de esta investigación y por ende, no podemos hablar de una integración imperfecta que afecte las tasas de cambio produciendo una inestabilidad dentro de la Alianza.

En un principio se dedujo que sería una gran responsabilidad del gobierno mexicano brindar el oportuno asesoramiento a las PyMEs para que no recaigan en alguno de los obstáculos mencionados a lo largo del trabajo. Sin embargo, durante esta investigación se comprobó que no todo el peso debe recaer en las instituciones gubernamentales puesto que también es deber de los empresarios implementar sus ideas a través de la búsqueda de información, tomando en consideración que la Alianza del Pacífico nos brinda muchas herramientas mediante diversos programas que pueden ayudar a que las pequeñas y medianas empresa se mantengan y consoliden en mercados internacionales.

Fuentes de consulta

Bibliografía

1. Guerra Borges Alfredo, *La Integración Económica Centroamericana, Panorama actual de la integración latinoamericana y caribeña*, UNAM, México, 1ª edición, 2012.
2. Ibarra Zabala Darío y González Sesmas Daniel, *Macroeconomía para México y América Latina*, LAES, México, 2012.
3. Malamud Carlos, *La Alianza del Pacífico: un revulsivo para la integración regional en América Latina*, Real instituto Elcano, Madrid, 2012.
4. Anaya Mora Miguel Luis, *La Banca de Desarrollo en México*, Comisión Económica para América Latina, Ciudad de México, 2006.
5. Gallardo, Juan, *Evaluación económica y financiera*, Dirección General de Publicaciones y Fomento UNAM, México, 2002.
6. Rueda Junquera Fernando, *Las debilidades de la Integración subregional en América Latina y el Caribe*, Centro de Estudios y Programas Interamericanos, ITAM, México, 2009.
7. Pastrana B. Eduardo, *Colombia y la Alianza del Pacífico: un proyecto regional de cara a la multipolaridad creciente*, Editorial Universidad Santiago de Cali, Colombia, 2014.
8. Bizzozero Lincon, *La nueva agenda del MERCOSUR y las negociaciones del ALCA*, Siglo XXI, España, 2001.
9. Leycegui Beatriz, *Reflexiones sobre la política comercial internacional de México 2006-2012*, ITAM-SE, México, 2012
10. Navarro Karen, *Colombia en el Transpacific Partnership Agreement*, Universidad del Rosario, Bogotá, 2015.
11. García Bueno, M. *Conceptos de Reforma Fiscal, el principio de capacidad contributiva como criterio esencial para una reforma fiscal*, UNAM, México, 2002.

12. Comisión Económica para América Latina, América Latina: *Integración económica y sustitución de importaciones*, Fondo de Cultura Económica, México, 1975.
13. Ayala Espino José, *Fundamentos institucionales del mercado*, UNAM, México, 2012.
14. Andersen Arthur, *Diccionario de economía y negocios*, España, Espasa Siglo XXI, 1999, p 311.
15. Foxley Alejandro y Meller Patricio, *Corporación de estudios para Latinoamérica, Alianza del Pacífico: En el proceso de integración latinoamericana*, Chile, 2014.
16. Bassols Batalla Angel, *Geografía Económica de México*, México, Editorial Trillas 1995.

Periódicos

17. Coronel Maribel, R. (02 de junio de 2015). *Farmacéuticas mexicanas inyectan 450 mdd*. El Economista, Ciudad de México. Disponible en: <http://eleconomista.com.mx/industrias/2015/06/02/farmaceuticas-mexicanas-inyectan-us450-millones>
18. Notimex, (28 de abril de 2015). *Sagarpa impulsa exportaciones de 250 empresas agroalimentarias*. El Financiero, Ciudad de México. Disponible en: <http://www.elfinanciero.com.mx/economia/sagarpa-impulsa-exportaciones-de-250-empresas-agroalimentarias.html>
19. Villa Itzel, (18 de mayo de 2017). *Baja 10 % venta de arroz por falso rumor*. El Financiero, Ciudad de México. Disponible en: <http://www.elfinanciero.com.mx/economia/baja-10-venta-de-arroz-por-falso-rumor.html>
20. CityGlobal, (04 de julio de 2016). *Crean aceleradora de negocios de la alianza del pacífico (ACELERAAP)*, Chile. Disponible en:

<http://cityglobal.cl/news-posts/crean-aceleradora-de-negocios-de-la-alianza-del-pacifico-aceleraap/>

21. Puntual, (04 de mayo de 2017). *Pymes de la Alianza del Pacífico en integración*, Chile. Disponible en: <http://www.diariopuntual.com/pymes/2017/05/04/52154>

Revistas

22. Jiménez Ramírez Manuel Humberto, (06 de septiembre de 2006), *Modelo de Competitividad Empresarial*, Red de Revistas Científicas de América Latina y el Caribe. Disponible en: <http://www.redalyc.org/html/304/30400913/>
23. ProChile, (febrero de 2013), *A 15 años de la firma del TLC Chile México*, Novena edición, p.27, Disponible en: <http://www.camaramexicanachilena.com.mx/wpcontent/uploads/2013/02/Revista-Chile-en-Mexico-2013-1B.pdf>
24. La redacción, (15 de marzo de 2015), *Inhabilitan por diez años a funcionario por quebranto a Senasica*, Revista Proceso. Disponible en: <http://www.proceso.com.mx/478215/inhabilitan-diez-anos-a-funcionario-quebranto-a-senasica>
25. Banco Nacional de Comercio Exterior, (Febrero de 2017), *La relación entre México y Chile*, pp.3-4, Disponible en: http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/152/3/LARELACION_MEXICO.pdf

Sitios Web

26. Portal oficial de la Alianza del Pacífico. Disponible en: <https://alianzapacifico.net/#programas-y-proyectos>

27. Centro de Innovación en Logística y Comercio para México (CILTEC), Comercio Exterior de México, Disponible en: <http://www.ciltec.com.mx/es/comercio-exterior/exportaciones-de-mexico>
28. Sistema de Información de Tratados Comerciales Internacionales (SICAIT), Acuerdo de Complementación Económica (ACE) entre México y Chile, Secretaría de Economía. Disponible en: http://www.economia-snci.gob.mx/sic_php/pages/faqs/mex/neg_com_mex.php
29. Sistema de Información sobre comercio exterior (SICE), Tratado de Libre Comercio entre México y Chile, Disponible en: http://www.sice.oas.org/trade/chmefta/Text_s.asp
30. Oficina de Estudios y Políticas Agrarias (ODEPA), Evolución del Comercio Exterior Chile México. Gobierno de Chile. Disponible en: <http://www.odepa.cl/mobile-inicio/mobile-detalle-publicacion/?idContenido=43262>
31. Sistema de Información de la Cumbre de las Américas, Grupo de los Tres (G-3) Disponible en: <http://www.summit-americas.org/Other%20Processes/Grupo%20de%20los%20Tres-spanish.htm>
32. Departamento Administrativo Nacional de Estadística de Colombia. Grupo de los tres (G3), Disponible en: <http://www.analitica.com/va/internacionales/document/5874051.asp>
33. Secretaría de Economía con datos del Banco de México, Reporte de la Relación comercial y de inversiones entre México y Colombia, Disponible en: http://www.2006-2012.economia.gob.mx/files/Colombia_Reporte_comercio-inversion.pdf
34. Unidad de Coordinación de Negociaciones Internacionales, Descripción del Acuerdo de Integración Comercial entre México y Perú, Secretaría de Economía, Disponible en: http://economia.gob.mx/files/transparencia/informe_APF/memorias/4_md_aic_mexico_peru_sce.pdf

35. Artículo expuesto en la página oficial de Promexico titulado Negocios México – Perú (Productos farmacéuticos) Disponible en: <http://www.promexico.gob.mx/es/mx/tpp-peru>
36. Sistema Integral de Información de Comercio Exterior (SIICEX), Procedimiento de exportación definitiva. Disponible en: <http://www.siicex.gob.pe/siicex/resources/capacitacion/2014-15Exportacion%20definitiva%20-SUNAT4.pdf>
37. Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia, La alianza del pacífico: una nueva era para América latina, Colombia, 2014, Disponible en: <https://www.pwc.com/co/es/publicaciones/assets/2014-10-alianza-pacifico-baja.pdf>
38. Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe (SELA), Taller de lanzamiento del índice de políticas públicas para mipymes en América Latina y el Caribe (IPPALC): Alianza del Pacífico y Sudamérica, Disponible en: <http://www.sela.org/es/eventos/2017/05/ippalc/antecedentes/>
39. Tercer Foro de Emprendimiento innovación 2015, La Alianza del Pacífico presenta su Fondo de Capital Emprendedor Disponible en: <https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/69878/Boletin-Prensa-34-15.pdf>
40. International Centre for Trade and Sustainable Development (ICTSD) Inversión y pymes en la agenda de la Alianza del Pacífico, marzo 22 de 2016. Disponible en: <http://www.ictsd.org/bridges-news/puentes/news/inversi%C3%B3n-y-pymes-en-la-agenda-de-la-alianza-del-pac%C3%ADfico>
41. Internacionalmente, ¿Qué es una factura comercial?, Disponible en: <https://internacionalmente.com/factura-comercial/>
42. Página oficial de Apple español, Términos y Condiciones de los Servicios de Contenido Multimedia de Apple, Disponible en: <http://www.apple.com/legal/internet-services/itunes/es/terms.html>

43. Serie de Acuerdos de la OMC, Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, Organización Mundial del Comercio, México, 2005, pp 14-19 Disponible en: https://www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/agrmntseries4_sps_08_s.pdf
44. Observatorio Regional PyMEs Programa “Exporta-Fácil” Disponible en: <https://alianzapacifico.net/observatorio-regional-pymes/images/contenidos/Exporta-Facil.pdf>
45. Promoción de turismo, inversión y exportaciones (PROEXPORT) con base en datos estadísticos brindados por instituciones gubernamentales de cada país miembro. Disponible en: http://www.colombiatrade.com.co/sites/default/files/Relaciones_entre_Colombia_y_Mexico_Turismo.pdf
46. Publicación de PWC Colombia, La Alianza del Pacífico, una nueva era para América Latina Primera edición octubre 2014, pp. 9-13 Disponible en: <https://www.pwc.com/co/es/publicaciones/assets/2014-10-alianza-pacifico-baja.pdf>
47. Página oficial de la Alianza del Pacífico, Temas de trabajo: Comité de expertos CEAP Disponible en: <http://alianzapacifico.net/temas-de-trabajo/#!grupo=comite-expertos-ceap>
48. Acuerdo de integración Comercial entre los Estados Unidos Mexicanos y la República del Perú, Sección C: Eliminación arancelaria, Artículo 3.4 “Eliminación de aranceles aduaneros”.
49. Protocolo Adicional al Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico que entró en vigor el 1 de mayo de 2016
50. Ley especial sobre producción y servicios, consultada en la página web oficial de la Cámara de Diputados
51. Diario Oficial de la Federación, Tratado de Libre Comercio Entre México, Colombia y Venezuela Disponible en: http://www.dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=4866139&fecha=09/01/199

52. Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación, consultada en la página web oficial del Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior (SIICEX)
53. Documento expedido por la Secretaría de Economía, Memorias documentales. Acuerdo de Integración Comercial entre los Estados Unidos Mexicanos y la República del Perú, México, 2012. Disponible en: http://economia.gob.mx/files/transparencia/informe_APF/memorias/4_md_aic_mexico_peru_sce.pdf